

## ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/obrazovatelnaa-igra-dla-kriminalistov>

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Тамбовская область
Наименование акселерационной программы	Акселератор «ЦифРаПром» ТГТУ
Дата заключения и номер Договора	70-2023-000644 11.07.2023

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	<b>Название стартап-проекта*</b> Образовательная игра для криминалистов
2	<b>Тема стартап-проекта*</b> <i>Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.</i> Образовательная игра для криминалистов
3	<b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b> Технологии информационных, управляющих, навигационных систем
4	<b>Рынок НТИ</b> EduNet
5	<b>Сквозные технологии</b> Искусственный интеллект, Технологии машинного обучения и когнитивные технологии
<b>ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>	

6	<b>Лидер стартап-проекта*</b>	- 202113 - 1512801 - Климачёв Андрей Сергеевич -79082994522 - klimachev02@mail.ru																		
7	<b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b> № Unti ID Leader ID ФИО Роль в проекте Телефон Почта Должность Опыт и квалификация	<table border="0"> <tr> <td>1</td> <td>202113</td> <td>1512801</td> <td>Климачёв Андрей Сергеевич</td> <td>administra tor</td> <td></td> <td>klimachev 02@mail.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1730325</td> <td>3363617</td> <td>Дровнико в Максим Александрович</td> <td>manufactu ger</td> <td></td> <td>drovnikov 2002@mail.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	1	202113	1512801	Климачёв Андрей Сергеевич	administra tor		klimachev 02@mail.ru			2	1730325	3363617	Дровнико в Максим Александрович	manufactu ger		drovnikov 2002@mail.ru		
1	202113	1512801	Климачёв Андрей Сергеевич	administra tor		klimachev 02@mail.ru														
2	1730325	3363617	Дровнико в Максим Александрович	manufactu ger		drovnikov 2002@mail.ru														
<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>																				
8	<b>Аннотация проекта*</b> <i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i>	Проект предназначен для обучения будущих криминалистов/экспертов практическим навыкам опознания орудия преступления и его классификации, основываясь на актуальных требованиях ГОСТов и законах. Описание продукта: Образовательная игра для криминалиста – Instruments of Crime - десктопное приложение, с помощью которого пользователь в интерактивной форме получает навыки опознания орудия преступления и его классификации. Цель проекта: Помочь посредством интерактивной игры освоить навыки криминалиста																		
<b>Базовая бизнес-идея</b>																				
9	<b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b>  <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i>	Для пользователей наша игра будет детально рассматривать вопросы опознания орудия преступления, основываясь на актуальных стандартах ГОСТ и требованиях законов, и в отличие от Ace Attorney, I Litigator будет иметь конкретную направленность на рассмотрение технических характеристик орудий преступления																		
10	<b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b>  <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i>	Преподаватели хотят заинтересовать студентов деятельностью следователя/ эксперта в области опознания орудия преступления в игровой форме, но не могут, потому что на рынке мало подобных решений, а существующие решения: Ace Attorney, I Litigator обладают иной направленностью практической подготовки и потому не подходят для решения подобной проблемы.																		

11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></p> <p><i>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Преподаватели учебных организаций хотят иметь интерактивный способ обучения студентов основам криминалистики, а также вовлечение их в эту тему. Сейчас во время лекций используют презентации для наглядного представления материала, а во время практики дают для решения теоретические задачи. Готовы проводить разовый платеж за получение продукта в постоянное пользование</p> <p>Студенты. Сейчас лекционные занятия не вызывают особого интереса, а практические – сложны для выполнения. Сейчас перед практическим занятием тратят много времени на подготовку. Не готовы платить за продукт</p>
12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Технические Параметры:</p> <p>Данный проект был разработан на движке Unity, на языке программирования C#. Все графические элементы имеют формат .png. Для написания кода использовалась IDE Visual Studio. Для покупки подписки на платформе будет подключена онлайн касса.</p> <p>Интерактивность кейсов будет заключается в том, что пользователь будет выполнять задания и видеть все, что у него получается. А по итогу выполнения задания - система сама проверит и, в случае наличия ошибок, сообщит пользователю, где именно есть недочеты. Такой подход более эффективный в усваивании информации. Также будет реализована система достижений, для лучшей мотивации абитуриентов</p>
13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p><i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</i></p>	<p>1 Сегменты клиентов: Преподаватели учебных организаций хотят иметь интерактивный способ обучения студентов основам криминалистики, а также вовлечение их в эту тему. Сейчас во время лекций используют презентации для наглядного представления материала, а во время практики дают для решения теоретические задачи. Готовы проводить разовый платеж за получение продукта в постоянное пользование Студенты. Сейчас лекционные занятия не вызывают особого интереса, а практические – сложны для выполнения. Сейчас перед практическим занятием тратят много времени на подготовку. Не готовы платить за продукт. 2 Проблема заинтересовать студентов деятельностью следователя/эксперта в области опознания орудия преступления в игровой форме. 3 Решение: игра, которая будет детально рассматривать вопросы опознания орудия преступления, основываясь на актуальных стандартах ГОСТ и требованиях законов. 4 Уникальная ценность предложения Игра имеет конкретную направленность на рассмотрение технических характеристик орудий преступления. 5 Нерыночное конкурентное преимущество - пользователь всегда знает, где и какую ошибку он совершил, что позволяет ему проверить себя и повысить свои знания в этой области. 6 Структура расходов: разработка и техническая инфраструктура, маркетинг и реклама, персонал и обслуживание, содержание и разработка контента, партнерские отношения, расходы на мероприятия и продвижение 7 Потоки выручки: Для ВУЗов – Подписка. Регулярную оплату за продукт — преимущественно ежегодная. Для студентов и школьников – Freemium. Бесплатная пробная версия и платная расширенная. 8 Каналы: мобильные платформы, социальные сети, блоги и видео-платформы, электронная почта, мероприятия и выставки 9 Ключевые метрики:</p>

		активность пользователей, вовлеченность, уровень конверсии, удовлетворенность пользователей, монетизация
14	<p><b>Основные конкуренты*</b>  <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Асе Attorney ЦА - Люди, увлекающиеся компьютерными играми, детективами и юриспруденцией. 500 руб за экземпляр. Сюжет В играх серии игроки примеряют на себя роль адвоката в вымышленном судебном сеттинге, основанном на японской системе расследований уголовных дел, чтобы добиться для своих клиентов вердикта «невиновен». Каждая игра состоит из четырёх или пяти дел; в играх и делах есть некоторые взаимосвязи, повторяющиеся эпизодические персонажи и аналогичные элементы преступления. Геймплей В каждом случае есть две фазы: расследование и суд. Расследование включает посещение ключевых мест и общение с фигурантами дела, а также поиск улик. Судебные слушания обычно состоят из показаний, составленных из высказываний свидетелей. Игрок может вести перекрёстный запрос, чтобы найти противоречия. Кол-во участников в одной игровой сессии - 1 человек</p> <p>I Litigator ЦА - Люди, стремящиеся наработать портфолио для работы в суде на различных должностях; попробовать себя на этих профессиях. 300 руб за одну игровую сессию. Сюжет Имитация судебных процессов в онлайн для начинающих юристов. Геймплей Игрок получает кейс с заданием, который нужно решить: истец должен направить исковое заявление судье; судья изучает его и направляет ответчику; ответчик готовит отзыв на исковое заявление. Кол-во участников в одной игровой сессии - 3 человека</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b>  <i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<p>Образовательная игра для криминалиста – Instruments of Crime - десктопное приложение, с помощью которого пользователь в интерактивной форме получает навыки опознания орудия преступления и его классификации. Игра будет детально рассматривать вопросы опознания орудия преступления, основываясь на актуальных стандартах ГОСТ и требованиях законов, и в отличие отAce Attorney, I Litigator будет иметь конкретную направленность на рассмотрение технических характеристик орудий преступления</p>
16	<p><b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</b></p> <p><i>Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым</i></p>	<p>Образовательная игра для криминалиста – Instruments of Crime - десктопное приложение, с помощью которого пользователь в интерактивной форме получает навыки опознания орудия преступления и его классификации. Что позволит обучающемуся в интересной, развлекательной форме узнать ключевые особенности того или иного орудия преступления, получить обратную связь по выполненным заданиям, отслеживать свой прогресс прохождения игры</p>
<b>Характеристика будущего продукта</b>		

17	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Основные технические параметры, которые способствуют конкурентоспособности образовательного IT продукта и соответствуют рынку EduNet: Instruments of Crime относится к сегменту EduNet, поскольку оно представляет собой образовательную игру, предназначенную для студентов. 1. Интерактивность. Это десктопное приложение позволяет пользователям в интерактивной и увлекательной форме познакомиться с ключевыми особенностями того или иного орудия преступления. 2. Функциональность. Пользователи Instruments of Crime имеют возможность получать обратную связь по выполненным заданиям. Это помогает им понять свои сильные и слабые стороны, а также улучшить свои навыки. Кроме того, приложение позволяет отслеживать прогресс прохождения игры, что помогает студентам контролировать свои достижения и видеть свой рост. Сегменты рынка EduNet: Персонализация развития потенциала человека.</p>
18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p><b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:</b> Организационно-правовая форма: ООО Штат: 2 человека  <b>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:</b> Посещение платформы от 100 пользователей в месяц, которые купили подписку  <b>ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:</b> Учитывая сложность разработки, целевую аудиторию и более простую графику по сравнению с конкурентами, была подобрана примерная цена продукта за полную версию для студентов и школьников – 250 рублей за экземпляр; для ВУЗов – 3500 рублей на год. Также существует возможность использования версии программы с меньшим функционалом, которую можно получить бесплатно. Средняя цена аналогичных товаров на рынке составляет 500 рублей за экземпляр.</p> <p>Структура затрат из бизнес-модели: Постоянные: - ФОТ Переменные: - Налог - Реклама - Эквайринг Точка безубыточности из фин.модели: 10 месяцев  <b>ПАРТНЕРСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ:</b> Агенты влияния: ВУЗы, школы, Мин. обр. Эксперты: разработчики игр, методисты, преподаватели ВУЗов</p>
19	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	<p>Игра предлагает пользователю уникальную возможность в интерактивном формате приобрести навыки опознания орудия преступления, основываясь на актуальных стандартах ГОСТ и требованиях законов. Игра имеет конкретную направленность на рассмотрение технических характеристик орудий преступления. Наше решение для преподавателей позволит эффективнее обучать студентов и проще заинтересовать их в теме предмета. Для студентов наша игра позволит быстрее и проще усваивать материал, а также наработать практические навыки. Кроме того, обе группы потребителей будут экономить много времени на подготовке к занятиям.</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Десктопное приложение. При запуске пользователь попадает в стартовое меню, которое содержит 3 пункта: “Старт”, “Настройки” и “Выход”. При нажатии на кнопку “Старт” мы переходим на панель выбора уровня сложности.</p> <p>Суть игры состоит в определении к какому типу оружия относится представленный на экране нож, основываясь на текущем законодательстве и стандартах</p>

		<p>ГОСТ. Для этого необходимо проверить данный нож по нескольким параметрам: длина клинка, наличие ограничителя, толщина клинка и т.д. В зависимости от уровня сложности их количество меняется.</p> <p>При неправильном определении ножа уровень начинается заново, даются объяснения, где были совершены ошибки. При успешном прохождении пользователя поздравляют с прохождением, и открывается доступ к следующему уровню.</p> <p>Благодаря такому подходу пользователь всегда знает, где и какую ошибку он совершил, что позволяет ему проверить себя и повысить свои знания в этой области.</p> <p>Обратная связь с пользователями осуществляется посредством комментирования продукта на игровых форумах или на площадке, где игра была куплена.</p> <p>Данный проект был разработан на движке Unity, на языке программирования C#. Все графические элементы имеют формат .png. Для написания кода использовалась IDE Visual Studio</p>
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p><i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</i></p>	<p>Проект соответствует уровню TRL-3, т.к. соответствует следующим аспектам: 1. Цель проекта: описана основная проблема, которую проект предполагает решить или удовлетворить, а также определена целевая аудитория проекта 2. Технологическое описание: в проекте имеется подробное описание предлагаемой технологии, включая уже существующие аналоги и отличия от них, а также проведено обоснование выбора технологических инструментов и платформ для создания прототипа. 3. Исследовательская база: в рамках подготовки проекта проведен обзор предварительных исследований, и данных, подтверждающих возможность реализации проекта, а также изучены данные о первоначальных экспериментах или разработках, подтверждающих работоспособность основных функций технологии. 4. Прототипирование: на данный момент в проекте создан прототип 5. План дальнейших исследований: определены следующие шаги для перехода к следующему уровню готовности технологии (TRL-4), включая план действий для разработки и тестирования. 6. Рыночный анализ: командой проведен анализ потенциального рынка и конкурентов, проведены опросы потенциальных клиентов. 7. Команда и партнёрства: в команде распределен функционал, продуманы направления развития партнерских взаимосвязей. Т.о. в проекте уже проведены начальные эксперименты, подтверждающие жизнеспособность основных функций прототипа, что позволяет отнести проект к уровню TRL-3</p>
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>	<p>Тамбовский государственный технический университет (ТГТУ) является одним из ведущих технических университетов в Тамбовской области и активно занимается научно-исследовательской деятельностью в различных областях науки и техники. Основные научно-технические приоритеты ТГТУ включают: 1. Инновационные технологии и материалы. 2. Информационные и коммуникационные технологии: В рамках этого направления ТГТУ проводит исследования в области разработки программного обеспечения, сетевых технологий, искусственного интеллекта и других технологий, связанных с обработкой и передачей</p>

		<p>информации. 3. Энергоэффективность и устойчивое развитие: ТГТУ. 4. Машиностроение и автоматизация: ТГТУ активно ведет исследования в области разработки и модернизации машин и оборудования, автоматизации производственных процессов и робототехники. В этой связи, можно сделать вывод о том, что тематика проекта однозначно соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации.</p>
23	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Организация продвижения продукта: SMM - Реклама в социальных сетях; Группа ТГТУ - ВК, ТГ - использование уже имеющихся ресурсов ТГТУ для создания органического трафика на основной сайт проекта; Размещение рекламной/ реферальной ссылки на официальном сайте ТГТУ - использование уже имеющихся ресурсов ТГТУ для создания органического трафика на основной сайт- проекта. Выставки, посвящённые образованию. Бесплатное предоставление ВУЗам пробной версии программы; “сарафанное радио”.</p>
24	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>В качестве каналов продаж выбрано: - продвижение в социальной сети ВК, так как анализ конкурентов показал, что от общего трафика из всех социальных сетей 69% трафика у них идет с социальной сети в ВК, а также имеется возможность использовать уже имеющиеся группы ТГТУ в ВК; - по данным аналитики наибольший приток трафика обеспечивает органический трафик и SEO продвижение - 49,7% от общего трафика, поэтому было принято решение создать свой собственный сайт. Важно сосредоточиться на создании качественного и информативного контента, который будет полезен целевой аудитории и даст хороший органический трафик.</p>
<p><b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b></p>		
25	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Преподаватели учебных организаций хотят иметь интерактивный способ обучения студентов основам криминалистики, а также вовлечение их в эту тему. Студенты. Сейчас лекционные занятия не вызывают особого интереса, а практические – сложны для выполнения.</p>
26	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Преподаватели учебных организаций во время практики будут использовать образовательную игру для криминалиста – Instruments of Crime - десктопное приложение для обучения студентов в интерактивном формате.</p> <p>Студентам будет легче запоминать информацию, так как она подаётся в наглядной игровой форме в виде образовательной игры для криминалиста – Instruments of Crime</p>

<p>27</p>	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Для более детального исследования рассматриваемой проблемы нами было проведено несколько проблемных интервью, что позволило составить профиль потенциального клиента: Были опрошены преподаватели ВУЗов. Были заданы вопросы:</p> <p>Какие проблемы возникают во время проведения лекционных занятий по предметам юридической направленности?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Студенты испытывают затруднения с усвоением большого объема теоретической информации за одно занятие, из-за чего они чувствуют скуку и теряют интерес и вовлеченность в предмет.</li> </ul> <p>Какие проблемы возникают во время проведения практических занятий по предметам юридической направленности?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Во время практических занятий студенты ограничиваются учебными упражнениями и теоретическими заданиями, что не всегда позволяет им полноценно развить свои навыки.</li> </ul> <p>Существуют ли какие-либо проблемы во время подготовки к занятиям по предметам юридической направленности?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Юридические предметы часто содержат сложные концепции и термины, которые могут быть трудными для объяснения. В связи с чем увеличиваются время и усилия на придумывание простых объяснений на примерах.</li> </ul> <p>Были опрошены студенты. Были заданы вопросы:</p> <p>Чего не хватает во время проведения лекционных занятий по предметам юридической направленности?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Материал имеет большой объём и высокую сложность для понимания, из-за чего приходится долго готовиться к практическим занятиям, что вызывает усталость и скуку.</li> </ul> <p>Чего вам не хватает во время практических занятий?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Решения теоретических задач не позволяет наработать практические навыки.</li> </ul> <p>В результате опроса потенциальных клиентов были выявлены следующие проблемы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Большой объём материала</li> <li>– Почти нет возможности наработать практические навыки</li> <li>– Трудности в усвоении материала и подготовке к занятиям</li> </ul> <p>Для решения существующих проблем наша программа будет иметь: сокращенный объем материала с сохранением сути; возможность наработать практические навыки, по средствам интерактивного взаимодействия с объектами игры; игровая форма вызывает интерес, что позволяет легче усваивать материал.</p>
<p>28</p>	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Преподаватели учебных организаций во время практики будут использовать образовательную игру для криминалиста – Instruments of Crime для обучения студентов в интерактивном формате.</p> <p>Студентам будет легче запоминать информацию, так как она подаётся в наглядной игровой форме.</p>



29	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Емкость рынка</p> <p>В2В: ТАМ 764 ВУЗа; 466 колледжей, САМ По городу Тамбов 4 ВУЗов; 1 Многопрофильный колледж ТГТУ, SOM 1 ВУЗ – ТГТУ; 1 Многопрофильный колледж ТГТУ.</p> <p>В2С: ТАМ Студенты: 1.6 млн чел., Преподаватели: 220 тыс. чел. САМ Студенты: 1 324 чел. Преподаватели: 160 чел. SOM Студенты: 340 чел. Преподаватели: 40 чел.</p>
----	--	---

## ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

**Этап 1:** Разработка концепции проекта по определению типа холодного оружия. 20 сентября 2023 года. **Этап 2:** Изучение потребителей и оценка аналогов. 15 октября 2023 года. **Этап 3:** Написание кода приложения. 25 ноября 2023 года. **Этап 4:** Проектирование интерфейса приложения. 5 декабря 2023 года. **Этап 5:** Тестирование работы альфа-версии приложения. 10 декабря 2023 года. **Этап 6:** Релиз первой версии приложения. 15 декабря 2023 года. **Этап 7:** Разработка концепции дополнения о определении типа огнестрельного оружия. Середина февраля 2024 года. **Этап 8:** Рефакторинг и написание нового кода с учётом внесённых идей. Начало мая 2024 года. **Этап 9:** Внедрение дополнения в приложение и его тестирование. Конец мая 2024 года. **Этап 10:** Релиз дополнения. Июнь 2024 года.