

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

(ссылка на проект)

(дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления»
Регион Получателя гранта	г. Москва
Наименование акселерационной программы	«Энергия города. Среда»
Дата заключения и номер Договора	19 апреля 2024г. № 70-2024-000172

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	«MusicАнт»
2	Тема стартап-проекта* <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>	– ТН2. Технологии работы с данными
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	«Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику»
4	Рынок НТИ	EnergyNet, HomeNet
5	Сквозные технологии	"Технологии создания новых и портативных источников энергии"

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- ФИО: Каюрова Анастасия Александровна - телефон: +7 977 605 05 64						
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
	1	U1821835	6033935	Бачурина Дарья Сергеевна	Помощник руководителя	+7 977 371 28 81	Помощник руководителя	Студент 2-го курса бакалавриата
	2	U1821748	6033934	Каюрова Анастасия Александровна	Руководитель проекта	+7 977 605 05 64	Руководитель проекта	Студент 2-го курса бакалавриата
	3	U1819484	6062754	Лавренова Карина Владимировна	Помощник руководителя	+7 961 100 51 73, klvrnv@icloud.com	Помощник руководителя	Студент 2-го курса бакалавриата

4	U18218 36	6033911	Сметанникова Ксения Анатольевна	Помощн ик руковод ителя	+7 967 197 28 08	Помощник руководит еля	Студент 2-го курса бакалавриата
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА							
8	Аннотация проекта* <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>			Создание приложения «MusicАНТ» – это проект, который предназначен для поиска партнеров для совместного творчества среди музыкантов и продюсеров, для публикации своих собственных песен или кавер-версий. Приложение будет применяться для создания музыкальных проектов, поиска новых талантов и партнеров для сотрудничества. Кроме того, приложение может быть полезным для проведения онлайн-концертов и музыкальных мероприятий, что позволит музыкантам и зрителям находиться на связи в любом месте и в любое время.			
Базовая бизнес-идея							
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получить основной доход</i>			Бесплатное приложение. Прибыль будет осуществляться за счёт покупаемой пользователями подписки, а также за счёт партнерских тарифов с организаторами музыкальных мероприятий, студиями звукозаписи и музыкальными школами. Для более точного понимания продукта, упомянем про функционал продукта: В качестве функциональных потребительских свойств и качеств наш проект предлагает наличие удобного интерфейса, включающего вкладку с постами пользователей, где можно просматривать творчество людей, вкладку с чатом для удобного общения, вкладку с новостями о разных мероприятиях, концертах и другом и вкладку профиля со всеми личными данными. Ключевые особенности включают в себя возможность без препятствий делиться своим творчеством, фильтровать ленту по своему вкусу и предпочтениям для удобного поиска партнёров, возможность первыми узнавать о концертах, мероприятиях и музыкальных новостях. Конкурентоспособным в сфере подобных приложений «MusicАНТ» делает уникальная фокусировка на визуальной составляющей и функциональности. Подписки для пользователей: Лайт - 250 р./мес. - возможность создания обложки для треков - отсутствие рекламы			

		<ul style="list-style-type: none"> - частичный доступ к аналитике аккаунта - 10 публикаций в месяц - 1 бесплатная консультация юриста <p>Премиум – 600 р./мес.</p> <ul style="list-style-type: none"> - возможность создания обложки для треков - отсутствие рекламы - неограниченное количество публикаций - полный доступ к аналитике аккаунта - возможность поднимать свою публикацию в ленте - неограниченное количество консультаций юриста - доступ к эксклюзивным мероприятиям
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Данный продукт решает проблему музыкантов, певцов и продюсеров, облегчая процесс публикации своих песен и кавер-версий, а также дает возможность легкого поиска единомышленников для совместной работы.</p> <p>Также приложение решает такие проблемы как:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сложность публикаций собственных песен - Неудобство поиска партнеров для совместного творчества - Проблема продвижения и возможности быть услышанным - Проблема удобства и доступности инструментов для создания своего творчества
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</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>Наше приложение направлено на рынок B2C, поэтому потребительские сегменты могут быть следующими:</p> <p>1. Молодые начинающие музыканты и композиторы (15-25 лет): Этот сегмент целевой аудитории состоит из молодых людей, которые только начинают свою музыкальную карьеру. Они создают собственные песни или кавер-версии и хотят научиться и развиваться в музыкальной индустрии. Они ищут платформу, где могут поделиться своими работами, получить обратную связь и найти единомышленников для совместного творчества. Они также интересуются возможностью общения с опытными продюсерами и получением профессиональных советов.</p> <p>2. Опытные музыканты и продюсеры (26-45 лет): Этот сегмент целевой аудитории состоит из опытных музыкантов и продюсеров, которые имеют успешный опыт работы в музыкальной индустрии. Они ищут платформу, где могут найти новые таланты, сотрудничать и помогать им в развитии. Они также заинтересованы в возможности установления контактов с другими профессионалами в отрасли и расширения своей сети контактов.</p> <p>3. Меломаны и фанаты музыки: Этот сегмент целевой аудитории включает в себя людей, которые просто любят музыку, но сами не создают её. Они заинтересованы в поиске новых талантов и поддержке молодых музыкантов. Платформа позволяет им найти свежую, оригинальную музыку, оценить работу других пользователей и поддержать их, например, путем комментирования, советования им дальнейшего развития или даже финансовой поддержки.</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования</p>	<p>Технологии машинного обучения, мобильные технологии: платформа (веб-приложение и мобильное приложение), система поиска и фильтрации, облачная</p>

	<p>собственных или существующих разработок)* <i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>инфраструктура для хранения информации. ИИ (искусственный интеллект).</p>
13	<p>Бизнес-модель* <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>ПОДПИСКА+ПАРТНЕРСТВО</p> <p>Так как приложение бесплатное, заработок будет идти с подписок. В приложении будет представлено два вида подписок для пользователей. Описание подписок:</p> <p>Лайт - 250 р./мес.</p> <ul style="list-style-type: none"> - возможность создания обложки для треков - отсутствие рекламы - частичный доступ к аналитике аккаунта - 10 публикаций в месяц - 1 бесплатная консультация юриста <p>Премиум – 600 р./мес.</p> <ul style="list-style-type: none"> - возможность создания обложки для треков - отсутствие рекламы - неограниченное количество публикаций - полный доступ к аналитике аккаунта - возможность поднимать свою публикацию в ленте - неограниченное количество консультаций юриста - доступ к эксклюзивным мероприятиям <p>Партнеры: Мы планируем сотрудничать с организаторами музыкальных мероприятий, студиями звукозаписи и музыкальными школами. Публиковать контент об их мероприятиях и концертах, чтобы повысить их узнаваемость.</p>
14	<p>Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. СТУДИО – приложение, в котором можно искать людей для сотрудничества в музыкальной сфере. Также есть возможность читать новости по выбранной тематике, смотреть анонсы ближайших мероприятий и размещать конкурсы. 2. ПАНЧ – видео-платформа для создания музыки. Помогают артистам найти свою аудиторию и новые возможности для развития. Здесь есть уникальные инструменты для записи демок и широкий простор для нетворка. 3. Конкурентами являются продюсерские центры, занимающиеся поиском и подбором певцов и артистов для совместного сотрудничества. 4. BOUNCE BOSS Bounce Boss – это приложение, которое помогает артистам, соавторам, продюсерам, менеджерам организовывать свои совместные проекты. 5. LANDR MUSICIAN NETWORK LANDR – многопрофильная компания, которая широко известна

		<p>своим сервисом для онлайн-мастеринга, а также сервисом для дистрибуции музыки.</p> <p>б. SoundBetter – платформа со множеством классифицированных объявлений для поиска людей, занимающихся сведением и мастерингом, вокалистов, сонграйтеров, продюсеров и студийных музыкантов.</p>
15	<p>Ценностное предложение* <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>В приложении будет возможность публиковать собственный контент от своего лица (музыку, песни, тексты). Также имеется возможность оставлять отзывы и оценивать других пользователей.</p>
16	<p>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.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</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>Музыкальная индустрия является одной из самых быстрорастущих отраслей в мире.</p> <p>Технологические инновации продолжают трансформировать музыкальную индустрию, делая ее более доступной и открытой для новых талантов. Создание платформы, которая объединяет музыкантов, продюсеров и авторов, упрощает процесс создания и распространения музыки.</p> <p>Платформа предлагает уникальную возможность для музыкантов продвигать свою музыку и находить новые контакты для сотрудничества. В отличие от традиционных способов поиска партнеров, приложение позволяет быстрее и эффективнее найти нужных людей. Приложение облегчает процесс создания музыки, предоставляя инструменты для обмена идеями, совместной работы над проектами и обратной связи.</p> <p>Монетизация через подписку или рекламу. Пользователи могут платить за премиум-аккаунт, который предоставляет дополнительные функции. Также возможно сотрудничество и размещение рекламы в приложении. Комиссия за транзакции. Приложение может получать комиссию за сделки между музыкантами, например, при продаже прав на использование музыки или при организации концертов.</p> <p>Постоянный рост музыкальной индустрии: Стриминговые сервисы и онлайн-платформы для прослушивания музыки постоянно растут, создавая спрос на новые музыкальные проекты.</p> <p>Гибкость и масштабируемость:</p> <p>Приложение может быть легко адаптировано к новым трендам и технологиям, а также расширено за счет интеграции с другими платформами и сервисами.</p>
<p>Характеристика будущего продукта</p>		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p>	<p>Проект относится к музыкальной сфере, IT, креативной индустрии.</p>

	<p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Для реализации проекта необходимо:</p> <p>Разработка приложения, серверной инфраструктуры, интеграция с сервисами стриминга музыки и защиты авторских прав. Создание пользовательского соглашения, политики конфиденциальности, оформление прав на интеллектуальную собственность. Разработка маркетинговой стратегии, привлечение пользователей, сотрудничество с музыкантами и лейблами. Привлечение инвестиций или получение грантов для разработки и запуска приложения.</p> <p>Конкурентоспособность проекта обеспечивается уникальной функцией поиска партнеров для сотрудничества.</p> <p>Набором инструментов для создания, продвижения и монетизации музыки.</p> <p>Активным сообществом музыкантов и слушателей, и ориентацией на молодую аудиторию.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Партнерами проекта могут выступать:</p> <ol style="list-style-type: none"> Музыкальные лейблы: сотрудничество с крупными или независимыми лейблами может помочь музыкантам получить большую аудиторию и профессиональную поддержку. Продюсеры: партнерство с продюсерами может помочь музыкантам улучшить качество своих записей и развить свой творческий потенциал. Музыкальные блогеры и инфлюенсеры: сотрудничество с популярными блогерами и инфлюенсерами может помочь музыкантам привлечь внимание к своей музыке и расширить свою аудиторию. Музыкальные фестивали и конкурсы: участие в музыкальных фестивалях и конкурсах может помочь музыкантам получить признание в индустрии и привлечь внимание к своему творчеству. Студии звукозаписи: партнерство с профессиональными студиями звукозаписи поможет музыкантам создать высококачественные записи своих песен и кавер-версий.
19	<p>Основные конкурентные преимущества (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</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>	<ol style="list-style-type: none"> Удобный интерфейс и простота использования: приложение легкое в использовании и интуитивно понятное для пользователей всех уровней. Высокое качество звука. Социальные функции: возможность общения с другими пользователями, обмена музыкой и поиска партнеров для совместного творчества.

		<p>4. Поддержка различных жанров.</p> <p>5. Безопасность и защита данных: защита личной информации пользователей и безопасность платформы.</p> <p>6. Различные возможности продвижения: наличие функций для продвижения музыки и поиска новой аудитории.</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Технологии машинного обучения для рекомендательной системы и анализа музыки по жанрам, ИИ (искусственный интеллект), мобильные технологии для работы приложения на мобильном и/или компьютерном устройстве, программное обеспечение для обработки данных и создания интерфейса для пользователей.</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</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>Организационно, кадрово и материально проект проработан на 30%.</p> <p>Постоянные расходы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Фонд оплаты труда - 7 200 000 рублей - Расходы на продвижение - 755 000 рублей - Поддержка работы приложения - 276 000 рублей - Хостинг - 8 400 рублей <p>Всего: 8 239 400 рублей</p> <p>Переменные расходы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Дизайн/верстка - 400 000 рублей - Программирование - 425 000 рублей - Управление контентом - 37 500 рублей - Дополнительные работы - 122 500 рублей <p>Всего: 985 000 рублей</p> <p>Резервы: 15% - 1 600 000 рублей</p> <p>Общие расходы проекта: 10 850 000 рублей</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p>	<p>Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).

<p>23</p>	<p>Каналы продвижения будущего продукта <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Партнерами для продвижения проекта могут выступать:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Социальные сети: VK, Телеграмм. Регулярное обновление контента, реклама, интервью с известными музыкантами и продюсерами, новости о релизах пользователей приложения и т.д. 2. Музыкальные фестивали и конференции. Разработка брендированного стенда и демонстрация возможностей приложения для посетителей. 3. Музыкальные школы и учебные заведения. Предоставление бесплатных пробных версий приложения для учеников и преподавателей, организация мастер-классов и воркшопов. 4. Музыкальные лейблы и продюсерские компании. Предоставление возможности для поиска талантов и сотрудничества с новыми исполнителями. 5. Конкурсов и розыгрыши среди пользователей приложения. Разработка привлекательных призов и условий участия. 6. Сотрудничество с блогерами для нативных рекламных интеграций.
<p>24</p>	<p>Каналы сбыта будущего продукта <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Каналами сбыта могут быть:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Онлайн-магазины приложений: мобильное приложение может быть представлено в интернет-магазинах приложений (App Store, Google Play), где музыканты смогут его скачать и начать использовать. 2. Социальные сети: реклама и продвижение приложения может проводиться через популярные социальные сети (Facebook, Instagram, Twitter), где активно присутствует целевая аудитория - музыканты и продюсеры. 3. Музыкальные форумы и сообщества: участие в различных музыкальных форумах и сообществах поможет привлечь внимание к приложению среди целевой аудитории. 4. Партнерство с музыкальными шоу и фестивалями: участие в музыкальных мероприятиях позволит привлечь внимание к приложению, продемонстрировать его функционал и привлечь новых пользователей. 5. Сотрудничество с известными музыкантами и продюсерами: партнерство с известными личностями в музыкальной индустрии поможет убедить целевую аудиторию в качестве приложения и привлечь к нему пользователей.

		6. Рекламные компании на музыкальных платформах: платное продвижение приложения на популярных музыкальных платформах (Soundcloud, Spotify) поможет привлечь внимание к нему среди целевой аудитории.
Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект		
25	Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	<p>Приложение решает следующие части проблемы пользователей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Облегчение процесса публикации: приложение предоставляет удобную платформу для быстрой и простой загрузки песен и кавер-версий в различных форматах. 2. Поиск единомышленников: удобный поиск, создание профиля, совместное творчество, рекомендации. Таким образом, приложение решает проблему трудоемкости процесса публикации музыки и нехватки инструментов для поиска единомышленников для совместной работы. Это делает процесс творчества более простым и эффективным для музыкантов, певцов и продюсеров.
26	«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)</i>	<p>«Держателями» проблемы являются творческие люди различного возраста, занимающиеся музыкой.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Музыканты, которые хотят сотрудничать с другими музыкантами и/или создавать группы и проекты, продвигать свою музыку. 2. Продюсеры, которые хотят найти талантливых музыкантов для сотрудничества и/или привлечь внимание к своим проектам. <p>Мотивации "держателя" проблемы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Профессиональное развитие: Музыканты хотят делиться своим творчеством, получать признание, развиваться как артисты и строить карьеру. 2. Совместное творчество: Музыканты хотят сотрудничать с другими талантливыми людьми, создавать новые музыкальные проекты и расширять свой творческий горизонт. 3. Продвижение и монетизация: Музыканты стремятся получить признание своей музыки, привлечь аудиторию и монетизировать свой труд. 4. Обратная связь: Музыканты хотят получить ценную обратную связь от других музыкантов и критиков, чтобы улучшить свое творчество. <p>Взаимосвязь между проблемой и потенциальным потребителем:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Проблема: Музыкантам трудно найти единомышленников для совместной работы и продвигать свою музыку. 2. Потенциальный потребитель: Музыканты, певцы и продюсеры, которые ищут способы развить свою карьеру, получить признание и монетизировать свой труд.

		3.Решение: Приложение предоставляет им удобный инструмент для публикации своей музыки, поиска единомышленников и получения обратной связи.
27	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	Вывод на рынок нашего продукта позволит указанной аудитории расширить свои возможности в сотрудничестве и снизить на него затраты, позволит найти более широкую аудиторию слушателей.
28	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.</i></p>	<p>Музыкальная индустрия является одной из самых динамично развивающихся отраслей. По данным IFPI (Международной федерации производителей фонограмм), объем мирового музыкального рынка в 2022 году составил \$21,6 млрд, что на 9,7% больше, чем в предыдущем году. В то же время, количество активных пользователей музыкальных стриминговых сервисов достигло 500 млн человек.</p> <p>Сегмент приложений для музыкантов представляет собой перспективный рынок, поскольку он позволяет музыкантам эффективно продвигать свою музыку, находить новых партнеров для сотрудничества и расширять свою аудиторию. Согласно отчету Statista, к 2027 году ожидается рост этого сегмента до \$4,8 млрд.</p> <p>Приложение имеет уникальную особенность - оно объединяет в себе функционал социальных сетей и инструментов для совместной работы над музыкой. Это позволяет нам выделиться на фоне конкурентов и привлечь большую аудиторию.</p> <p>Потенциальные Возможности для Масштабирования Бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Расширение Географии: Запуск приложения на международном уровне с локализацией интерфейса. - Партнерства с Брендами: Сотрудничество с известными брендами и музыкальными компаниями для продвижения и рекламы. - Развитие Сообщества: Создание активного сообщества для музыкантов и продюсеров, которые могут обмениваться опытом, совместно работать над проектами и взаимодействовать. - Монетизация Контента: Введение платных функций, таких как продвижение треков, доступ к эксклюзивному контенту или возможность контакта с индустрией. - Интеграция с другими платформами: <p>Обоснование:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Музыкальная индустрия постоянно растет, привлекая как профессионалов, так и новичков. Появление приложения, которое облегчает публикацию музыки, поиск партнеров и совместное творчество, имеет большой потенциал в такой динамичной среде. - Растущий спрос на сотрудничество в музыкальной области, а также необходимость в интерактивном и инновационном приложении для музыкальной деятельности повышают перспективы успеха проекта. - Постоянное улучшение технологий и доступность интернета способствуют расширению рынка и увеличению количества пользователей в данном сегменте.

<p>29</p>	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i></p>	<p>1. Расширение функционала: Создание онлайн-студии звукозаписи в приложении; инструменты для совместного редактирования музыки. Облачное хранилище для совместной работы над проектами.</p> <p>2. Монетизация: Платное предоставление премиум-функций (расширенный поиск, инструменты для совместной работы и продвижения). Сотрудничество с музыкальными школами, студиями звукозаписи, лейблами и другими компаниями. Предложение эксклюзивных скидок и предложений пользователям приложения.</p> <p>3. Расширение аудитории: Добавление поддержки новых платформ: разработать версии приложения для других операционных систем, например, Windows Phone.</p> <p>4. Обеспечение безопасности: Применение надежных мер защиты персональных данных пользователей. Борьба с пиратством: разработка системы защиты авторских прав на музыку, размещенную в приложении; сотрудничество с правообладателями.</p>
-----------	---	--

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ (https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusn-ye-tematiki.php)</p>	<p>Студенческий стартап</p>
<p>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</p> <p><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
<p>Коллектив (характеристика будущего предприятия)</p> <p><i>Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость</i></p>	<p>Штат сотрудников будет состоять из 9 человек на 7 должностях.</p> <p>1.Проектный менеджер (1 человек) – является лицом компании. Отвечает за постановку задач, ведение документации, за соблюдение сроков и качества разработки. Из hard-skills проектный менеджер должен обладать знанием методологий Scrum и Agile, а также инструментов для их применения на практике.</p> <p>2.Front-end разработчики (2 человека): разрабатывают мобильное и веб- приложение для Android и iOS. Опыт работы в разработке не менее года, знание Java/Kotlin, Android SDK, Swift/Objective-C, UIKit, опыт работы с REST API.</p> <p>3.Back-end разработчики (2 человека): настраивают серверную часть приложения, обеспечивают правильное хранение данных, подключают платежные системы и другие внешние сервисы, работают с базами данных.</p>

	<p>Опыт работы в back-end разработке не менее 2 лет, знание Python и PHP, знание системы управления версиями Git.</p> <p>4.Тестировщик (1 человек): опыт работы в тестировании не менее полугода, знание методов тестирования, умение писать тестовые сценарии.</p> <p>5.Маркетолог (1 человек): дипломированный специалист, опыт работы в маркетинге/PR не менее года, знание инструментов digital-маркетинга, опыт работы с социальными сетями.</p> <p>6.Дизайнер (1 человек): опыт работы не менее 1 года, владение программами Figma, Sketch, Photoshop, любыми другими средствами для создания макетов или отрисовки элементов интерфейса.</p> <p>7.Специалист по поддержке пользователей (1 человек): опыт работы в сфере customer support, умение решать проблемы пользователей, знание базовых компьютерных навыков.</p>
<p>Техническое оснащение <i>Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	<p>1.Серверная инфраструктура: сервер, база данных, сервис поиска, сервис уведомлений, сервис безопасности, облачное хранилище данных, CDN (сеть доставки контента).</p> <p>2.Мобильное и веб- приложение: платформы Android и iOS, библиотеки и аудио для воспроизведения треков, сетевое взаимодействие.</p> <p>3.Команда.</p>
<p>Партнеры (поставщики, продавцы) <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	<p>Рекламные компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Яндекс.Direct, TikTok Ads, ВКонтакте реклама, Одноклассники реклама, Mail.Ru реклама <p>2. Партнеры и поставщики для приложения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Selectel (поставщик облачных серверов) - Waves Audio (поставщик музыкального оборудования и программного обеспечения) - Zvuk.com (партнер для интеграции с музыкальной платформой) - Music Ray (партнер для предоставления услуг по мастерингу музыки) <p>3. Инвесторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Венчурные фонды, ангельские инвесторы - Алмаз Капитал, iTech Capital, Авентус Инвестмент Менеджмент, фонд развития интернет-инициатив - Музыкальные лейблы, желающие инвестировать в развитие новых талантов через приложение

Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i>	6 000 скачиваний на 4 месяц (месяц самоокупаемости), количество пользователей нарастающим итогом 15 000.
Доходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i>	Чистая прибыль будет возможна на 4 месяц, и составит 274 650 рублей. Все доходы за 4 месяца(без вычета расходов): 6 037 500 рублей. В доходы входят: доход от тарифов, доходы от партнеров.
Расходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i>	Все расходы за 4 месяца (к моменту окупаемости проекта): 4 163 550 рублей В расходы входят: ФОТ, реклама, хостинг, разработка приложения, поддержка приложения
Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	4 месяца
СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:	
Коллектив	Состав команды (основа будущего предприятия): Каюрова Анастасия (руководитель команды), Бачурина Дарья (помощник руководителя), Лавренова Карина (помощник руководителя), Сметанникова Ксения (помощник руководителя)
Техническое оснащение:	Разработаны визуальные макеты приложения, его кликабельная модель, создан лендинг продукта
Партнеры (поставщики, продавцы)	-
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i>	
Формирование коллектива:	Состав команды (основа будущего предприятия): Каюрова Анастасия (руководитель команды), Бачурина Дарья (помощник руководителя), Лавренова Карина (помощник руководителя), Сметанникова Ксения (помощник руководителя). Состав предприятия на момент выхода на окупаемость: руководитель, контент-менеджер, менеджер проекта, психолог, 2 маркетолога, 3 разработчика, юрист, экономист, 3 сотрудника поддержки.
Функционирование юридического лица:	ООО (общество с ограниченной ответственностью)
Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных),	Научно-технические и технологические исследования: Изучение существующих музыкальных платформ, социальных сетей для музыкантов, сервисов онлайн-концертов.

<p>включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:</p>	<p>Определение наиболее подходящих технологий для реализации функционала MusicАНТ, включая: мобильную разработку, серверную часть, аудио технологии.</p> <p>Разработка базового функционала приложения для демонстрации концепции и проверки гипотез.</p> <p>Создание минимально жизнеспособного продукта (MVP) с основным функционалом, необходимым для привлечения первых пользователей и получения обратной связи.</p> <p>Обоснование разработки MVP/ достижения TRL 31:</p> <p>Достижение TRL 31 в рамках реализации договора гранта позволит продемонстрировать работоспособность MusicАНТ и подтвердить его коммерческий потенциал.</p> <p>Разработка MVP позволит быстро тестировать гипотезы, получить обратную связь от пользователей и скорректировать развитие приложения.</p> <p>Достижение TRL 31 в рамках договора гранта позволит привлечь дополнительное финансирование для дальнейшего развития MusicАНТ.</p>
<p>Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):</p>	<p>Анализ целевой аудитории: Изучение потребностей и ожиданий музыкантов, продюсеров, зрителей.</p> <p>Определение ключевых функций: Уточнение функционала MusicАНТ на основе полученной информации о целевой аудитории.</p> <p>Тестирование гипотез: Проведение А/В тестов и других методов для определения наиболее эффективных функций и интерфейсов.</p> <p>Маркетинговые исследования: Изучение конкурентов, определение конкурентных преимуществ MusicАНТ и разработка маркетинговой стратегии.</p> <p>Создание маркетинговых материалов: Разработка презентаций, видеороликов, статей и других материалов для продвижения MusicАНТ.</p>
<p>Организация производства продукции:</p>	<p>Выбор модели разработки: Определение подходящей модели разработки</p> <p>Формирование команды: Сборка команды разработчиков, дизайнеров, специалистов по аудио-технологиям.</p> <p>Управление процессом разработки: Внедрение методов управления проектами для эффективной организации разработки.</p> <p>Тестирование и отладка: Проведение регулярных тестов и отладки приложения.</p> <p>Выпуск новых версий: Планирование и релиз новых версий MusicАНТ с добавленными функциями и улучшениями.</p>
<p>Реализация продукции:</p>	<p>Маркетинговые кампании: Проведение кампаний для привлечения новых пользователей (музыканты, продюсеры, зрители).</p>

	<p>Сотрудничество с партнерами: Развитие партнерских отношений с стриминговыми платформами, сервисами онлайн-концертов, музыкальными изданиями, музыкальными школами.</p> <p>Техническая поддержка: Предоставление технической поддержки пользователям.</p> <p>Анализ данных: Сбор и анализ данных о пользовательском поведении для улучшения MusicАНТ.</p> <p>Развитие приложения: Постоянное обновление и усовершенствование MusicАНТ на основе обратной связи от пользователей и анализа данных.</p>
--	---

**ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА
ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА**

Доходы:	<p>Источники дохода:</p> <p>Партнерство с арт-пространствами: Р15 563 625 в первый год;</p> <p>Встроенные покупки в приложении (подписки): Р23 100 000 в первый год</p>
Расходы:	<p>Структура затрат:</p> <p>ФОТ (Фонд оплаты труда) - Р600 000/мес;</p> <p>Продвижение - Р1 025 000/мес;</p> <p>Поддержка приложения Р1 065 000/мес</p>
Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):	<p>Стандартный и продвинутый тарифы</p> <p>Партнерские тарифы: организаторы музыкальных мероприятий, студии звукозаписи, музыкальные школы и консерватории</p>

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Подготовка проекта	Разработка идеи проекта, создание команды, анализ рынка, разработка финансового плана, MVP, тестирование MVP	1 421 600	Разработана финансовая идея проекта, визуальные макеты приложения, кликабельная версия, лендинг, проведен первичный маркетинговый анализ и опрос целевой аудитории

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Создание полноценного сервиса и выход на рынок	Создание итогового варианта сервиса,	990 000	-

	юридическое оформление деятельности, разработка маркетинговой и рекламной кампании, сбор и анализ обратной связи, поддержка и обновление приложения			
--	---	--	--	--

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

Платформа НТИ	-
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд:	-
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:	-
Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:	Бачурина Дарья, Каюрова Анастасия, Лавренова Карина, Сметанникова Ксения

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Участие в программе «Стартап как диплом»	-
Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:	-
Для исполнителей по программе УМНИК	
Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»	-
Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»	-

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№	Наименование этапа	Продолжительность работы (недели)	Начало	Конец	Стоимость (руб.)
	Подготовка проекта	10	04.03.2024	12.05.2024	189000
1	Создание команды	1	04.03.2024	10.03.2024	0
2	Разработка идеи проекта	1	04.03.2024	10.03.2024	120000
3	Разработка плана дальнейшей работы	1	11.03.2024	17.03.2024	1500

4	Проведение анализа целевой аудитории	2	18.03.2024	31.03.2024	25000
5	Проведение анализа конкурентов	2	18.03.2024	31.03.2024	25000
6	Теоретическая разработка функционала проекта	1	01.04.2024	07.04.2024	5000
7	Маркетинговый анализ рынка	2	08.04.2024	21.04.2024	4500
8	Разработка финансового плана	2	22.04.2024	05.05.2024	4500
9	Анализ инвестиционной привлекательности проекта	1	06.05.2024	12.05.2024	2000
10	Разработка паспорта проекта	1	06.05.2024	12.05.2024	1500
Разработка MVP		7	13.05.2024	30.06.2024	386600
11	Определение функционала платформы	1	13.05.2024	19.05.2024	1600
12	Создание черновых макетов сервиса	2	20.05.2024	02.06.2024	50000
13	Определение фирменной стилистики сервиса	1	03.06.2024	09.06.2024	100000
14	Дизайнерская разработка макетов	2	10.06.2024	23.06.2024	105000
15	Кодовая разработка сервиса	2	10.06.2024	23.06.2024	30000
16	Верстка MVP	1	24.06.2024	30.06.2024	100000
Тестирование MVP и улучшение сервиса		6	01.07.2024	11.08.2024	45000
17	Создание фокус-группы для тестирования MVP	1	01.07.2024	07.07.2024	0
18	Запуск MVP на фокус-группе	1	01.07.2024	07.07.2024	5000
19	Сбор комментариев после тестирования	1	08.07.2024	14.07.2027	2000
20	Анализ обратной связи фокус-группы	1	15.07.2024	21.07.2024	3000
21	Улучшение прототипа	2	22.07.2024	04.08.2024	30000
22	Повторный запуск MVP на фокус-группе	1	05.08.2024	11.08.2024	5000
Создание полноценного сервиса и выход на рынок		11	12.08.2024	27.10.2024	990000
23	Создание итогового варианта сервиса	2	12.08.2024	25.08.2024	425000
24	Юридическое оформление деятельности	1	26.08.2024	01.09.2024	70000
25	Разработка маркетинговой и рекламной кампании	2	02.09.2024	15.09.2024	125000
26	Проведение маркетинговой и рекламной кампании	3	16.09.2024	06.10.2024	270000
27	Сбор и анализ обратной связи по рекламной кампании и отзывы ЦА	3	07.10.2024	27.10.2024	100000
Итого		34	04.03.2024	27.10.2024	1610600