

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

\_\_\_\_\_ (ссылка на проект)

\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Псковская область
Наименование акселерационной программы	«Акселератор ПИИП Союзного государства»
Дата заключения и номер Договора	«4» июля 2023 г. № 70-2023-000735

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ								
1	Название стартап-проекта*		CatKuzmich					
2	Тема стартап-проекта*		Приложение для организации времени, планирования, с возможностью общаться и полезными советами.					
			<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>					
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*		Технология хранения и анализа сквозных данных					
4	Рынок НТИ		EDUNET; TECHNET					
5	Сквозные технологии		ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ, УПРАВЛЯЮЩИХ, НАВИГАЦИОННЫХ СИСТЕМ.					
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА								
6	Лидер стартап-проекта*		- Unti ID - U1748231 - Андреева Алиса Андреевна - 89113651285 - alisa.andreeva3210@gmail.com					
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							
	2							
3								

## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>	
8	<p><b>Аннотация проекта*</b></p> <p><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></p>	<p>Это отличное приложение для планирования. Его главная особенность в возможности выбора внешнего вида панелей, добавление и удаление нужных и не нужных категорий. Множество вариантов отображения внесенных данных на экране. Возможность использовать в виде приложения на телефоне или использования на компьютере или планшете. Учетная запись и облако будет способствовать надеждой защите и целостности записанной ранее информации. Разные темы, обои придадут красоту приложению, а возможность изменения шрифта и цвета текста, даст возможность выделять важное в тексте и делать акцент на чем-то важном. Также фото, аудио, текстовые файлы и т.д. можно будет спокойно хранить, ведь память устройства они не занимают. Наличие чатов и блоков о ведении планов помогут новым пользователям быстрее приспособиться к приложению и получать удовольствие от планирования.</p>
<b>Базовая бизнес-идея</b>		
9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b></p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Возможность максимальной настройки под себя каждого пользователя приложения планера.</p>
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b></p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>1) Школьники (6-18 лет) 2) Студенты (18-25 лет) 3) Бизнесмены и деловые люди (25-50 лет)</p>
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>Юридические лица: 1) Промышленная отрасль 2) IT-бизнесы 3) Бизнес общепита Физические лица: 1) Наличие начальных данных о владении компьютера 2) Минимальное образование общее 3) Страны СНГ и англоговорящие люди по всему миру 4) Сектор рынка B2B</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>С помощью языка программирования Java.</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>Для создания ценности и прибыли будет задействована реклама. Я планирую использовать бартер с известными блогерами, для привлечения потребителей. Взамен им будет доступна Pro версия приложения на год, которая будет платна для других пользователей. Она избавляет от рекламы и дает некоторые преимущества в использовании (интересные панели, создание своей темы, 500гб памяти на облаке)</p> <p>Также для получения прибыли я буду размещать рекламу в приложении, небольшой полоской, которая не сильно будет отвлекать.</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>SingularityApp. TickTick. Todoist. Any.Do. Weeek</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b></p> <p><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>Это совершенно новый взгляд на планирование, из-за больших возможностей настроек, оно станет популярно по всему миру. Принесет много прибыли и известности, но самое главное миллионы счастливых людей.</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>Идея реализуется потому, что это уникальный проект. Много функций и возможность настройки приложения под себя.</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>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Организация заметок, важных документов, ведение дневника</li> <li>2) Облако для хранения фото, аудио, документных файлов</li> <li>3) Полностью настраиваемое приложения под предпочтение и желания каждого пользователя</li> <li>4) Тема и обои доступные каждому на каждый день</li> <li>5) Изменения шрифта, цвета текста</li> </ol>
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>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Написание приложения основателем стертап идеи.</li> <li>2) Бартер с блогерами для раскрутки приложения</li> <li>3) Сотрудничество с инвесторами для дальнейшего развития приложения</li> <li>4) Сотрудничество с рекламодателями для размещения их рекламы в приложении, для получения дополнительной прибыли</li> </ol>

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>1) Организация заметок, важных документов, ведение дневника 2) Облако для хранения фото, аудио, документных файлов 3) Полностью настраиваемое приложения под предпочтение и желания каждого пользователя 4) Тема и обои доступные каждому на каждый день 5) Изменения шрифта, цвета текста</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 пункте 12, подтверждающие/обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Это самый известный и узнаваемый язык программирования, который поможет мне для поддержания приложения, а значит и для постоянной конкурентоспособности приложения.</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>Мой продукт подготовлен только организационно, выработана идея, проверен рынок конкурентов, выявлен большой спрос благодаря анонимному опросу на улице.</p>
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>	<p>Научно-технологический приоритет региона</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>1) «Сарафанное радио» - пользователи будут его рекомендовать знакомым и число пользователей возрастет 2) Реклама у блогеров, молодежь и не только сидит в интернете, ютуб и вконтакте стали самыми популярными приложениями страны, покупая рекламу у блогеров будет быстро возрастать число пользователей.</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>Google Play и App Store самые популярные приложения для установки приложений. Они уже есть в телефоне почти каждого, что упрощает поиск моего приложения.</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>Проблема в том, что никто еще не выпускал такое приложение. Для его реализации потребуется много моего времени, много учебных пособий и абстрактное мышление для воплощения этого проекта в жизнь</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>Все эти категории людей будут более продуктивными, если мыслить масштабней, то наша страна станет более образованной, успешной и технологичной. Потому что все начинается с самодисциплины и планирования. Без этого приложения людям тяжело планировать не только мелкие бытовые задачи, но и задачи своего будущего, своего бизнеса. Планируя свое время мы становимся успешнее и продуктивнее.</p>

27	<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>Люди все разные, кому-то в планере нужно одно, другим другое. Кому-то нужны темы и обои, кому-то все равно. Кто-то записывает домашние дела и рецепты, кому-то планер нужен для ведения бизнеса или учебы. В наших головах хаос и когда мы не можем его упорядочить из-за нехватки каких-то ресурсов в приложении – нам грустно. Раньше все вели бумажные блокноты, кто-то даже несколько сразу для систематизации своих дел и времени, но сейчас 21 век, никто не хочет таскать с собой даже банковскую карту, всё хранится в телефоне. Поэтому нужно приложение для всех, но всем не угодишь, поэтому нужно сделать так, чтобы люди сами могли настроить и выбрать для себя нужные им категории, обои и т.д. И не где так хорошо его не будут находить как в Google Play и App Store.</p>
28	<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>Нужно приложение для всех, но всем не угодишь, поэтому нужно сделать так, чтобы люди сами могли настроить и выбрать для себя нужные им категории, обои и т.д. Люди настроят всё под себя и смогут пользоваться своим самым лучшим планером, в которого они вложили частичку себя и свои предпочтения.</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>Пользователям почти всем нужно такое приложения. Из-за дефицита данного продукта на рынке, людям приходится свыкаться с примитивными приложениями и бумажными аналогами. По моим подсчетам 60% рынка перейдет на мое приложение и это не мало. Часть тех, кто этого не захочет – это люди, которым не хочется возиться с новым приложением, не желание тратить время на перенос всех данных в новое приложение, люди которые не хотят отказываться от бумажных аналогов. На рынках СНГ стран бизнес в течении года уже будет на плаву и приносить прибыль, в странах зарубежем будет развиваться в течении 3-5 лет, и к сожалению сложно оценить на сколько он там приживется.</p>

## ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

--

## ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

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

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ (<a href="https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php">https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php</a> )</p>	
<p align="center"><b>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</b></p> <p><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	

<p><i>Коллектив (характеристика будущего предприятия)</i> <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>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>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>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></p>	
<p>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 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i></p>	
<p>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></p>	
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	
<p><b>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,  КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</b></p>	
Коллектив	
Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
<p><b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА</b>  <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i></p>	
Формирование коллектива:	
Функционирование юридического лица:	

Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), 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:	
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	
Организация производства продукции:	
Реализация продукции:	

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

Доходы:	
Расходы:	
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.):	

**ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ**

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат



## 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»:

### 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:*

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1			

2			
...			