

## ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/journeytogether>

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> JourneyTogether
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> JourneyTogether - платформа для организации совместных поездок с коллегами и знакомыми
3	<b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b> Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии

4	Рынок НТИ	TechNet																																				
5	Сквозные технологии	Геоинформационные системы																																				
<b>ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>																																						
6	Лидер стартап-проекта*	- 1733187 - 4252357 - Мешков Виталий - 89156748609 - vmeskov312@gmail.com																																				
7	<p><b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>№</th> <th>Unti ID</th> <th>Leader ID</th> <th>ФИО</th> <th>Роль в проекте</th> <th>Телефон</th> <th>Почта</th> <th>Должность</th> <th>Опыт и квалификация</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1733187</td> <td>4252357</td> <td>Мешков Виталий</td> <td>лидер</td> <td></td> <td>vmeskov312@gmail.com</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1733233</td> <td>5134594</td> <td>Сафронов Иван Юрьевич</td> <td>administrator</td> <td></td> <td>safronovi254@gmail.com</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>1733231</td> <td>4261336</td> <td>Казаков Александр Александрович</td> <td>integrator</td> <td></td> <td>alexandrkazakoff@mail.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация	1	1733187	4252357	Мешков Виталий	лидер		vmeskov312@gmail.com			2	1733233	5134594	Сафронов Иван Юрьевич	administrator		safronovi254@gmail.com			3	1733231	4261336	Казаков Александр Александрович	integrator		alexandrkazakoff@mail.ru		
№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация																														
1	1733187	4252357	Мешков Виталий	лидер		vmeskov312@gmail.com																																
2	1733233	5134594	Сафронов Иван Юрьевич	administrator		safronovi254@gmail.com																																
3	1733231	4261336	Казаков Александр Александрович	integrator		alexandrkazakoff@mail.ru																																
<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>1. Описание продукта: JourneyTogether - платформа для организации совместных поездок с коллегами и знакомыми 2. Цель проекта: Наша цель – проработать концепцию организации совместных поездок с коллегами и знакомыми. 3. Задачи проекта: 1) Разработка технического задания на создание платформы и мобильного приложения, учитывая требования безопасности и удобства пользовательского интерфейса. 2) Проектирование и разработка мобильного приложения, предоставляющего возможность организации совместных поездок с коллегами и знакомыми. 3) Обеспечение безопасности базы данных. Разработка и внедрение мер безопасности для защиты информации о пользователях от несанкционированного доступа, утечек и других угроз. 4) Тестирование системы на предмет выявления и устранения возможных уязвимостей и ошибок. 5) Сбор обратной связи от пользователей и внесение корректировок в систему на основе полученных отзывов. 4. Ожидаемые результаты: - Функционирующая платформа к октябрю 2024 г.</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>JourneyTogether - удобная и надежная платформа для организации совместных поездок с коллегами и знакомыми. Экономьте на топливе, сокращайте углеродный след, и делитесь удовольствием от учебы и работы, предоставляя удобные пути для ваших соседей и друзей.</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>Наши пользователи - студенты, коллеги по работе или просто знакомые хотят экономить средства, без потери комфорта при поездках, но не могут, потому что им мешают стоимость топлива, недостаток комфорта общественного транспорта и дороговизна такси, а существующие решения больше рассчитаны на разовые поездки и на дальние расстояния.</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>Потребительские сегменты для проекта «JourneyTogether - платформа для организации совместных поездок с коллегами и знакомыми»: студенты, коллеги по работе или просто знакомые хотят экономить средства, без потери комфорта при поездках. Потребитель живет в городе или пригороде; часто путешествует по городу или в близлежащие районы; интересуется уменьшением углеродного следа и поощрением совместного использования ресурсов; интерес к социальным взаимодействиям и возможности познакомиться с новыми людьми; ценит безопасность и надежность в путешествиях. Нашими клиентами могут являться люди, которым удобно доехать в одну точку вместе на долгосрочной основе, например, коллеги или одноклассники. С нашим продуктом на решение данной проблемы наш потребитель будет тратить значительно меньше, чем, используя другие виды транспорта. Клиент сталкивается с проблемой тогда, когда его денежный ресурс начинает кончаться в связи с высокой ценой на такси, а отказываться в комфорте он не намерен, именно для этого и нужен наш продукт. Также наш клиент, который предоставляет услугу проезда получает более выгодные условия для себя: уменьшение траты ресурсов водителя, приятная компания людей на время поездки.</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>Для разработки MVP используются следующие языки программирования: - Использование Android Studio как среды разработки. - Программирование на языке Java. - Использование Firebase для управления данными и аутентификации пользователей. Для работы приложения разрабатывается структура базы данных для хранения информации о поездках, затратах и пользователях, безопасная система входа в приложение для идентификации пользователей. Для удобства пользователей создается интуитивно понятный и привлекательный пользовательский интерфейс. Для сбора отзывов и предложений от пользователей будет внедрена система обратной связи, а для технической поддержки приложения - механизм тестирования функциональности и производительности приложения. Для обмена данными с другими приложениями и сервисами будет создан механизм для интеграции с</p>

		<p>другими системами через API. Особое внимание при разработке проекта уделяется реализации мерам безопасности для защиты данных пользователей.</p>
13	<p><b>Бизнес-модель*</b>  <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>Сегмент потребителей: Студенты, работники офисов, компании, туристы и другие группы, нуждающиеся в регулярных и долгосрочных поездках. Проблема и существующие альтернативы: Высокие затраты на транспорт для поездок на долгосрочной основе, что создает финансовые трудности для клиентов. Альтернативы BlaBlaCar, UberX Share. Уникальная ценность: Экономия затрат на поездки за счет совместного использования транспорта. Комфорт и удобство поездок в компании коллег или одногруппников. Гибкость выбора времени и маршрутов поездок. Решение: Предоставление платформы для совместных поездок, где клиенты могут объединяться и делиться затратами на транспорт, снижая стоимость поездок. Каналы распространения: Мобильное приложение и веб-платформа, Социальные медиа для маркетинга, Партнерства с учебными заведениями, офисами и другими организациями для привлечения клиентов, Таргетированная реклама в социальных сетях. Потоки доходов: комиссионные сборы с каждой поездки, подписки или платные планы для пользователей, рекламные соглашения с партнерами и спонсорами, Freemium - наличие бесплатного контента / периода /тарифа перед оплатой стоимости. Структура расходов: Разработка и поддержка платформы. Маркетинг и реклама. Обслуживание клиентов и техническая поддержка. Ключевые метрики: Количество зарегистрированных пользователей. Частота и объемы поездок на платформе. Средний размер экономии для пользователей. Уровень удовлетворенности клиентов и обратная связь. Скрытое преимущество: Платформа предлагает интуитивно понятный интерфейс и мощные аналитические инструменты, делая процесс максимально эффективным. Уникальная система оптимизации маршрутов и сочетания пассажиров для максимальной экономии.</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b>  <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>BlaBlaCar Ориентирован на поездки на дальние расстояния между городами или странами. Модель расходов - Пользователи также делят затраты на долгие поездки, оплачивая за определенное расстояние. Пользовательский опыт - Обеспечивает возможность планирования и поиска попутчиков на долгие поездки. Уникальное качество - Долгие междугородние и международные поездки. BlaBlaCar предоставляет возможность пользователям совместно путешествовать на большие расстояния, создавая сообщество для путешественников, желающих сэкономить на долгих поездках.</p> <p>UberX Share Предоставляет возможность делить поездки в пределах города или на короткие расстояния с другими пассажирами для экономии. Модель расходов - Пассажиры делятся затратами на поездку, снижая стоимость каждому участнику. Пользовательский опыт - Ориентирован на моментальное заказывание такси с возможностью делить поездку. Уникальное качество - Моментальная доступность и готовность к поездке.</p>

		UberX Share предлагает удобство мгновенного заказа такси с возможностью делить поездку с другими пассажирами, обеспечивая комфорт и скорость перемещения по городу.
15	<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>	JourneyTogether - удобная и надежная платформа для организации совместных поездок с коллегами и знакомыми. Экономьте на топливе, сокращайте углеродный след, и делитесь удовольствием от учебы и работы, предоставляя удобные пути для ваших соседей и друзей.
16	<b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</b>  <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>	Одним из ключевых преимуществ JourneyTogether является уникальная система оптимизации маршрутов и сочетания пассажиров для максимальной экономии. Вся информация, собранная в приложении, строго конфиденциальна и защищена с использованием передовых протоколов и алгоритмов шифрования. Это обеспечивает безопасность и конфиденциальность данных. Одно из ключевых преимуществ JourneyTogether - его мобильность и доступность. Приложение будет доступно для скачивания на различные мобильные устройства. Наконец, JourneyTogether предлагает удобный и интуитивно понятный интерфейс для пользователей. Платформа разработана с учетом пользовательского опыта, что делает процесс более эффективным и удобным.
<b>Характеристика будущего продукта</b>		
17	<b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b>  <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i>	Обработка больших объемов данных (Технет): JourneyTogether - платформа для организации совместных поездок с коллегами и знакомыми разработано как мощное мобильное приложение с интегрированной базой данных, способной эффективно обрабатывать большие объемы информации. Это позволяет составлять оптимальные маршруты поездок и осуществлять поиск оптимальных сочетаний попутчиков.
18	<b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b>  <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i>	<b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:</b> Организационно-правовая форма: ООО Штат: 4 чел. <b>ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:</b> Рост базы данных клиентов. Популярность приложения. Количество совершенных поездок в месяц. Основные направления монетизации: 1. Комиссия с поездки: Установление комиссии с каждой поездки, совершаемой через приложение. Это может быть фиксированная сумма или процент от стоимости поездки, которая будет удерживаться в качестве платы за использование платформы. 2. Подписка или премиум-аккаунты: Предоставление платных подписок или премиум-аккаунтов пользователям, предоставляющих дополнительные возможности или привилегии в приложении. Это может включать в себя расширенный функционал, большее количество доступных маршрутов или отсутствие рекламы. 3. Рекламные возможности: Размещение рекламы от компаний или услуг, связанных с путешествиями или автомобильной индустрией, в приложении. Это может

		<p>быть оплаченный сервис для рекламодателей, которые хотят получать доступ к пользователям вашего приложения.</p> <p>Водители сами определяют стоимость поездки с учетом установленного вами процента комиссии. Водитель может установить стоимость поездки 500 рублей, то приложение будет удерживать 15 рублей (3%) в качестве комиссии.</p> <p>Платить за продукт будут:</p> <p>Водители: В случае, если вы взимаете процент от каждой поездки в качестве комиссии, часть оплаты будет поступать от водителей в виде этой комиссии, вычитаемой из общей стоимости поездки.</p> <p>Рекламодатели (опционально): Если в вашей модели монетизации предусмотрены рекламные возможности, компании или услуги, связанные с автомобильной индустрией или путешествиями, могут оплачивать за размещение рекламы в вашем приложении.</p> <p>При разработке приложения для совместных поездок на начальном этапе проекта затраты были минимальными. Основные издержки ограничивались расходами на интернет и возможно, на покупку необходимого программного обеспечения, пакет Microsoft Office, лицензия RuCharm и тд. Однако, для дальнейшего развития проекта и вывода его на сервера, увеличения функциональности и привлечения пользователей через рекламные кампании, потребуются рассмотреть более значительные затраты: Развитие и обслуживание приложения: \$500 - \$2000, Хостинг и серверные расходы: \$50 - \$200+ в месяц в зависимости от требований к серверам, Маркетинг и реклама: \$300 - \$1000+ в месяц на рекламные кампании и продвижение, Другие расходы: Дополнительные затраты на неожиданные расходы или улучшение проекта (например, обучение команды, приобретение лицензий и т. д.). ПАРТНЕРСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ: Поставщики: интернет-провайдер, google play, firebase</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>Одним из ключевых преимуществ JourneyTogether является уникальная система оптимизации маршрутов и сочетания пассажиров для максимальной экономии. Вся информация, собранная в приложении, строго конфиденциальна и защищена с использованием передовых протоколов и алгоритмов шифрования. Это обеспечивает безопасность и конфиденциальность данных. Одно из ключевых преимуществ JourneyTogether - его мобильность и доступность. Приложение будет доступно для скачивания на различные мобильные устройства. Наконец, JourneyTogether предлагает удобный и интуитивно понятный интерфейс для пользователей. Платформа разработана с учетом пользовательского опыта, что делает процесс более эффективным и удобным.</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>Ранняя версия нашего продукта представлена в виде информативной таблицы, позволяющей наглядно составить план поездок, смотреть историю, вести статистику. Для добавления новых попутчиков необходимо поделиться ссылкой на таблицу и разрешить редактирование. Администрирование таблицы ведется пользователями, все построено на доверии. Для того, чтобы стать водителем, нужно за день покрасить клетку под своей фамилией в светло красный цвет. Другие пользователи увидят это.</p> <p>В дальнейшем мы переходим от таблицы к</p>

		<p>собственным базам данных, хранящихся на серверах. Также будет разработано функциональное приложение.</p> <p>При проектировании приложения для совместных поездок использовались различные технологии: Геолокация и картография, базы данных, платформы и языки программирования, искусственный интеллект и аналитика, а также использование API других сервисов.</p> <p>Технические параметры научно-технических решений:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Скорость работы и отзывчивость: Наш продукт не будет требовать много места при установке и использовании, за счет использования внешней базы данных.</li> <li>2. Удобство использования: Интуитивно понятный интерфейс</li> <li>3. Безопасность: Обезличенные данные; используется криптографический протокол; доступ к бд у администраторов</li> <li>4. Надежность: Тестируется продукт на выявление багов, постоянное улучшение продукта</li> <li>5. Поддержка и обновления: качественная техническая поддержка, регулярные обновления и устранение ошибок</li> </ol>
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:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цель проекта: описана основная проблема, которую проект предполагает решить или удовлетворить, а также определена целевая аудитория проекта</li> <li>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.</li> <li>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.</li> <li>4. Прототипирование: на данный момент в проекте создан кликабельный прототип продукта, позволяющий визуализировать концепцию и продемонстрировать ключевые функции. Также проведено тестирование прототипа и получены результаты по возможным улучшениям</li> <li>5. Интеграция и совместимость: командой сформулированы планы по интеграции существующих образовательных стандартов и технологий в проект, а также выделены возможности к обеспечению совместимости с различными платформами и устройствами.</li> <li>6. План дальнейших исследований: определены следующие шаги для перехода к следующему уровню готовности технологии (TRL-4), включая план действий для разработки и тестирования. Осуществлен прогноз рисков, связанных с дальнейшей разработкой, и стратегий их минимизации.</li> <li>7. Рыночный анализ: командой проведен анализ потенциального рынка и конкурентов, а также определение уникальных продажных предложений проекта, а также проведена оценка потенциального спроса и экономической жизнеспособности проекта на рынке образовательных технологий.</li> <li>8. Команда и партнёрства: в проекте четко структурирована информация о команде проекта, их компетенциях и опыте работы над аналогичными проектами, а также продуманы потенциальные партнёрства с другими заинтересованными сторонами.</li> <li>9. Этические и правовые соображения: команда проекта</li> </ol>

		учитывает этические соображения, связанные с использованием технологий в образовательном процессе. То в проекте уже проведены начальные эксперименты, подтверждающие жизнеспособность основных функций прототипа, что позволяет отнести проект к уровню TRL-3
22	<b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b>	С момента основания ТГТУ активно развивался, с 2017 года ТГТУ входит в сотню лучших вузов России по версии ежегодного Национального рейтинга университетов. ТГТУ предлагает обширную образовательную программу, включающую бакалавриат, специалитет, магистратуру и аспирантуру в различных направлениях. Университет активно занимается научными исследованиями в различных областях. JourneyTogether - платформа для организации совместных поездок с коллегами и знакомыми может представлять интерес для научных разработок в ТГТУ, особенно в области обработки данных, геоинформационных систем и информационной безопасности.
23	<b>Каналы продвижения будущего продукта*</b> <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i>	Использование сообществ в социальных сетях (Telegram и ВКонтакте) для привлечения заинтересованных пользователей и формирования лояльной аудитории. - Таргетинговая Реклама (Яндекс, МТС) Презентация приложения на отраслевых мероприятиях и выставках, направленных на IT и маркетинг. Организация личных встреч с потенциальными крупными клиентами или партнерами. Предложение ограниченного времени бесплатного использования или скидку на первые поездки для первых пользователей приложения. Это может создать интерес и стимулировать людей попробовать наш сервис. Создание сайта приложения с возможностью скачать его для разных платформ, таких как iOS и Android. Покупка рекламы на различных публичных сервисах, например Яндекс Direct и ВК Реклама.
24	<b>Каналы сбыта будущего продукта*</b> <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	Оплата планируется в самом мобильном приложении через онлайн кассу и модель Fremium, когда в начале пользователю предоставляется бесплатный доступ с ограниченным функционалом, а в дальнейшем предлагается оплата за расширенные функции
<b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b>		
25	<b>Описание проблемы*</b> <i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i>	Наши пользователи - студенты, коллеги по работе или просто знакомые хотят экономить средства, без потери комфорта при поездках, но не могут, потому что им мешают стоимость топлива, недостаток комфорта общественного транспорта и дороговизна такси, а существующие решения больше рассчитаны на разовые поездки и на дальние расстояния.

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>В настоящий момент пользователь вызывает такси или добирается до места общественным транспортом или один на собственной машине. В прототипе пользователь собирает группу коллег в общий чат, чтобы обговорить детали маршрутов. Далее создается онлайн таблица, в которой ведется статистика поездок, по которой будет удобно планировать график, выбирать роль в поездке (водитель/пассажир), смотреть историю поездок. В дальнейшем разрабатывается полноценное приложение, объединяющее все эти функции в себе.</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>Для более детального исследования проведено несколько проблемных интервью Кого опрашивали: различные пользователи, включая студентов, рабочих и представителей других групп, пользователей, которые активно интересуются вопросами экологии, людей, которые ставят на первое место аспекты безопасности при выборе транспорта. Вопросы: Как часто вы путешествуете по городу и пригороду? Какие виды транспорта вы предпочитаете для своих поездок? Каковы ваши основные затраты на транспорт в месяц? Как вы оцениваете влияние своего транспортного выбора на окружающую среду? Готовы ли вы делить поездки с другими, чтобы уменьшить выбросы углерода?</p> <p>Результаты: 80% опрошенных путешествуют по городу и пригороду ежедневно или несколько раз в неделю. 60% предпочитают использовать такси, но считают его слишком дорогим 90% опрошенных заявили, что активно стремятся снизить свой экологический след. 75% считают, что выбор транспорта имеет большое воздействие на окружающую среду. уменьшить выбросы углерода?</p> <p>Исходя из этих инсайтов, ваш продукт может успешно удовлетворить потребности клиентов, предоставляя экологичные, социальные и экономически выгодные варианты для их перемещения. Такие уникальные характеристики делают ваш продукт конкурентоспособным на рынке и обеспечивают ему значительное преимущество.</p> <p>"Когда цены на такси начинают расти, мои финансы терпят. Но я не готов жертвовать комфортом. Ищу более экономичные варианты."</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>JourneyTogether - удобная и надежная платформа для организации совместных поездок с коллегами и знакомыми Водители сами определяют стоимость поездки с учетом установленного процента комиссии. Водитель может установить стоимость поездки 500 рублей, то приложение будет удерживать 15 рублей (3%) в качестве комиссии.</p> <p>Платить за продукт будут:</p> <p>Водители: В случае, если взимаете процент от каждой поездки в качестве комиссии, часть оплаты будет поступать от водителей в виде этой комиссии, вычитаемой из общей стоимости поездки.</p> <p>Рекламодатели (опционально): Если в модели монетизации предусмотрены рекламные возможности, компании или услуги, связанные с автомобильной индустрией или путешествиями, могут оплачивать за размещение рекламы в вашем приложении</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>Статистика показывает, что в крупных городах России, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург и другие, сотни тысяч людей ежедневно путешествуют на работу или в учебные заведения. Ежедневно только в Москве совершается более 20 миллионов поездок в общественном транспорте, также в городе курсирует более 20 тысяч такси.</p> <p>В России общее количество людей, которые ежедневно путешествуют на работу, в учебные заведения или по другим поводам в крупных городах, составляет около 20 миллионов человек. Около 70% из 20 миллионов людей предпочитают использовать общественный транспорт, что составляет примерно 14 миллионов пользователей. Около 20% из 20 миллионов людей предпочитают использовать личные автомобили для поездок, это около 4 миллионов пользователей. 10% из 20 миллионов пользователей используют такси-сервисы, включая BlaBlaCar и UberX Share. Это может составлять примерно 2 миллиона пользователей.</p> <p>Предположим, что особенности нашего продукта привлекут внимание и приверженность около 20% пользователей существующих платформ совместных поездок, таких как BlaBlaCar, UberX Share и других. Это означает, что из общего числа пользователей этих платформ, которые могут быть составлены, например, из 2 миллионов пользователей в России, наше приложение может заинтересовать примерно 400 000 пользователей.</p> <p>Предположим, что наша компания может успешно захватить около 5% от SAM, таким образом, охватив приблизительно 20000 пользователей из предполагаемых 400000 пользователей, заинтересованных в нашем приложении.</p>
----	--	--

## ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

**Ноябрь 23 Фаза 1: Подготовка и исследование. Исследование рынка:** Проведение исследования аудитории и конкурентов для понимания требований рынка и уникального предложения вашего продукта. **Формирование команды** **Декабрь 23 Фаза 2: Проектирование и разработка MVP** **Определение функционала MVP:** Выделение ключевых функций, которые необходимы для запуска базовой версии продукта. **Разработка платформы:** Создание технического задания и проектирование платформы. **Начало разработки MVP.** **Январь-март 24 Фаза 3: Тестирование и доработка MVP** **Тестирование MVP:** Запуск бета-версии продукта для ограниченного числа пользователей. **Сбор обратной связи и анализ данных.** **Доработка и улучшение:** Основываясь на обратной связи, внесение необходимых изменений и улучшений в продукт. **Апрель – Июнь 24 Фаза 4: Подготовка к выходу на рынок** **Масштабирование инфраструктуры:** Подготовка серверной инфраструктуры для увеличения масштабов. **План маркетинга:** Разработка стратегии маркетинга для привлечения пользователей при запуске. **Подготовка рекламных кампаний и материалов.**