

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

https://pt.2035.university/project/2023_10_15_06_32_37 (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 ПсковГУ»
Дата заключения и номер Договора	«3» июля 2023 г. № 70-2023-000736

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Wellness
2	Тема стартап-проекта* 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.	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. Создание телеграмм-бота, в котором будут советы, помогающие улучшить сон студентов
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ, УПРАВЛЯЮЩИХ, НАВИГАЦИОННЫХ СИСТЕМ ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОН
4	Рынок НТИ	HealthNet
5	Сквозные технологии	Искусственный интеллект

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	<ul style="list-style-type: none"> - Unti ID — U1012450 - Leader ID — https://leader-id.ru/ - ФИО — Смирнова Екатерина Игоревна - Телефон — +79532381965 - Почта — katyasmirna6@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			Смирнова Екатерина Игоревна	Выполнить дз к 1-2 урок	89532381965 katyasmirna6@gmail.com	администратор, коммуникатор	проектная деятельность в школе и вузе
	2			Лешина Виктория Игоревна	Выполнить дз 3 урок	89113651948 Viktoria03045@gmail.com	изобретатель, предприниматель	проектная деятельность в школе и вузе
	3			Иванова Полина Витальевна	Выполнить дз 4-5 урок	89113847414	редактор, координатор	проектная деятельность в школе и вузе

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
8	<p>Аннотация проекта*</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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Цели проекта: создать телеграм-бот с советами по улучшению качества сна 2. Задачи проекта: исследовать уровень сна студентов 3. Ожидаемые результаты: повысить уровень качества сна 4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект). Можем применить и прорекламировать студентам нашего ВУЗа 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): студенты
	Базовая бизнес-идея	
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</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>	Сформулировать идею проекта, Урок 2. Пример: Телеграмм-бот помогает студентам улучшить качество сна с помощью практических советов
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>	Студенты часто испытывают недостаток сна, по причине загруженности на учебе
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>	для физ.лиц: молодые люди в возрасте от 16 до 25 лет, получающие среднее или высшее образование
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	Для реализации будет использован телеграмм-бот (конструктор)

13	<p>Бизнес-модель*</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>Ключевые партнёры: каналы, которые специализируются на ведении здорового образа жизни, сообщества нашего ВУЗа</p> <p>Ключевые виды деятельности: создание бота, изучение конкурентов</p> <p>Ценностные предложения: настройка советов под конкретного пользователя</p> <p>Взаимоотношения с клиентами: личный чат</p> <p>Потребительские сегменты: студенты</p> <p>Ключевые ресурсы: советы по улучшению качества сна</p> <p>Каналы сбыта: социальные сети</p> <p>Структура издержек: реклама</p> <p>Потоки поступления доходов: реклама</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Телеграмм-канал “Наука сна” 2. Телеграмм-бот “Sleepy” 3. Телеграмм канал “Здоровый сон” 4. Телеграмм-канал “Вселенная снов” 5. Телеграмм-бот “Sleepy time”
15	<p>Ценностное предложение*</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>Советы нашего чат-бота основаны на научных данных и ориентируются на конкретного студента</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.)*</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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проект может быть реализован, потому что в команде есть люди, которые имели опыт с созданием чат-бота, и те, кто изучал науку о сне 2. Наш чат-бот отличается от других своей персонализацией и узкой направленностью на студентов 3. Проект будет прибыльным, поскольку студенты интересуются темой здорового сна
Характеристика будущего продукта		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Наш телеграмм-бот, созданный с помощью BotFather, будет подбирать советы, на основании данных пользователя</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Для создания чат-бота потребуется доступ к научным статьям и исследованиям, помощь сомнологов</p> <p>Производственные: Блог будет включать в себя текстовые советы по улучшению качества сна</p> <p>Финансовые: Монетизация платформы будет осуществляться через рекламу.</p>

19	<p>Основные конкурентные преимущества*</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. Бот специализирован на студентов 2. Персонализация советов 3. Низкая стоимость 4. Советы от специалистов (психолог, сомнолог)</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Телеграмм-бот создается с помощью Botfather</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</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>Уровни готовности технологии: TRL 1 - Собрана команда готовая заниматься реализацией проекта TRL 2 - Определено направление на которое будет направлен проект - “Здоровье” TRL 3 - Определен потенциальный потребитель TRL 4 - Рассмотрены какие проблемы могут быть у потребителя TRL 5 - Рассмотрели варианты решений, как мы можем устранить данные проблемы TRL 6 - Формулировка цели и концепции проекта, который хотим реализовать TRL 7 - Утверждение проекта и технологий, которые могут быть использованы для реализации платформы TRL 8 - Выполнение и заполнение необходимой информации (данных) по планируемому проекту TRL 9 – Демонстрация проекта в окончательном виде</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Наш бот актуален преимущественно для студентов, которым не хватает информации об улучшении качества сна, представляющей собой телеграмм-бот, доступный всем пользователям сети Интернет. Сайт имеет немаловажное значение для студентов, так как может стать им полноценным помощником в области улучшения качества сна.</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Группы нашего ВУЗа в социальных сетях (Вконтакте, Телеграмм)</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Социальные сети, реклама в интернете, сарафанный маркетинг</p>
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Многие студенты испытывают проблемы со сном, что влияет на уровень тревожности, уровень активности, негативно влияет на умственные и физические способности</p>

26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</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>Наш телеграмм-бот позволит снизить загруженность студентов с помощью практических советов по улучшению качества сна</p>
27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Наш чат-бот подстраивается под каждого студента, что выделяет его среди остальных конкурентов</p>
28	<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>	<p>Если студенты будут следовать советам нашего телеграмм-бота, то они смогут улучшить качество своего сна, что положительно скажется на их физическом и эмоциональном здоровье</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</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>Сегментом рынка будут являться студенты, которые хотят улучшить качество своего сна. Доля рынка будет зависеть от количества студентов, испытывающих проблемы с недосыпом</p> <p>Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Переход на собственную цифровую платформу 2. Партнерство с психологами, сомнологами 3. Внедрение новых направлений в сегменте рынка. <p>Все эти возможности позволят расширить аудиторию и увеличить долю рынка, а также увеличить доходы и масштабировать бизнес</p>