

## ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/mobilnoe-prilozenie-dla-znakomstv-i-kommunikacii-sotrudnikov-v-organizacii>

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> Мобильное приложение для знакомств и коммуникации сотрудников в организации
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> Продукт представляет собой мобильное приложение, открыв которое можно выбрать направления для удовлетворения своих потребностей.

3	<b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b>	Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.							
4	<b>Рынок НТИ</b>	TechNet							
5	<b>Сквозные технологии</b>	Технологии беспроводной							
<b>ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>									
6	<b>Лидер стартап-проекта*</b>	- 1745750 - 2389371 - Перевертова Диана - 84752631019 - dperewertowa@mail.ru							
7	<b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b>								
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация
	1	1745743	3470195	Ромась Денис			denisdeutsch@yandex.ru		
	2	1745751	2585841	Григорьева Наталия			Natali68.04@mail.ru		
	3	1445540	2389332	Рыльцев Артем			Artyom42162003@gmail.com		
	4	52750	4891437	Стрельникова Наталья			zyuzya_unri_valled@mail.ru		
	6	1745773	3909370	Аржникова Полина			arzhnikova.polina@mail.ru		
<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>									
8	<b>Аннотация проекта*</b> <i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i>				Приложение для знакомств предоставляет удобный и доступный способ для людей найти себе партнера/друга или расширить круг общения. Оно предлагает большую базу данных, персонализацию и фильтрацию, удобные функции коммуникации и социальную поддержку, помощь в учебе, объединения по интересам.				
<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>Приложение для знакомств в ВУЗе ТГТУ</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>Для студента: завести новые знакомства по интересам; найти вторую половинку или собеседника на вечер, возможно друга; найти студента, который сможет подвезти из одного корпуса в другой. Для преподавателя: быть более близкими с учениками; завести новые знакомства, обмен информацией с коллегами.</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>Студенты, магистранты, аспиранты, преподаватели ТГТУ, а также вспомогательный персонал.</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>Научно-техническое решение для создания мобильного приложения для знакомств будет основано на комбинации алгоритмов и методов поиска, баз данных, функций коммуникации и аналитики данных. Оно будет учитывать потребности и предпочтения пользователей, а также обеспечивать безопасность и конфиденциальность данных.</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>Продажа программного обеспечения другим учебным заведениям – создание аналогичного приложения для других институтов. Ввод в эксплуатацию и полное ведение программного обеспечения. Дополнительная подписка: на размещения объявление о работе за каждую выложенную вакансию; доп. подписка на БРС института; доп. фишки приложения</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>ВК-знакомства, Beboo, Мамба, LinkYou.</p>

15	<p><b>Ценностное предложение*</b>  <i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<p>Приложение ориентированно на конкретную аудиторию университета, предполагает все возможные коммуникации студент-студент, студент-преподаватель, преподаватель-преподаватель.</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>Суть приложения: ускорить социализацию студентов, повысить активность студентов в жизни института, дать возможность развиваться в любом направлении вуза, за счет группирования студентов, облегчить поиск нужных людей, увеличить связь между студентами и преподавателями</p>
<p><b>Характеристика будущего продукта</b></p>		
17	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Приложение можно отнести к сегменту цифровых и смешанных вовлекающих платформ рынка Технет</p>
18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p><b>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ:</b>  Организационно-правовая форма: ООО Штат: 6 чел.  Финансовые показатели: Себестоимость разработки: 719 тыс. рублей. Структура затрат из бизнес-модели:  Постоянные: - ФОТ - обслуживание р/с -арендные платежи Переменные: - Налоги - представительские расходы Мобильное приложение для знакомств для студентов может предлагать различные модели монетизации, такие как платные подписки, реклама и спонсорские соглашения. Студенты обычно имеют ограниченный бюджет, поэтому доступные цены на подписки или дополнительные функции могут быть привлекательными для них.</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>Мобильное приложение для знакомств для студентов может предлагать уникальные функции и преимущества, которые будут привлекательны для студентов. Например, возможность связываться с другими студентами, организовывать групповые мероприятия или находить партнеров для совместной учебы.</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p>	<p>В настоящий момент проработана концепция проекта, необходимо написание кода продукта</p>

	<i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i>	
21	<b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b>  <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>	TRL-1
22	<b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b>	Разработка приложения соответствует научным приоритетам ТГТУ.
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>	Группы в вк, статьи, мастер классы, выступления на конференциях, Точка кипения.
24	<b>Каналы сбыта будущего продукта*</b>  <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	Размещение в библиотеках приложений. Распространение через студенческое сообщество, профсоюз
<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>	Проблема коммуникации между студентами разных институтов в рамках одного университета ТГТУ.
26	<b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b>  <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	Продукт представляет собой мобильное приложение, открыв которое можно выбрать направления для удовлетворения своих потребностей. Приложение станет неким связывающим звеном между обучающимися и сотрудниками университета.

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>Обучающиеся могут завести новые знакомства по интересам; найти вторую половинку или собеседника на вечер, возможно друга; найти студента, который сможет подвезти из одного корпуса в другой.</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>Студенту необходимо осуществить переезд из корпуса в корпус, который занимает на автобусе около 30 минут. Используя приложение, можно найти однокурсника, который сможет подвезти, например, на автомобиле.</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>Студенты университета представляют собой специфическую целевую аудиторию, которая имеет уникальные потребности и предпочтения в сфере знакомств и общения. Мобильное приложение, специально разработанное для студентов, может предложить более релевантные и персонализированные функции, что привлечет больше пользователей.</p> <p>В университетах обычно учится большое количество студентов, что представляет огромный потенциал для привлечения пользователей. Мобильное приложение для знакомств, ориентированное на студентов, может быть популярным среди этой аудитории и иметь большую базу пользователей.</p>

## ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Написание концепции и прототипа, создание дизайна и интерфейса приложения сентябрь – декабрь 2023 -  
Написание сценариев, аудио- и видеоматериалов январь – февраль 2024. Проведение тестовых испытаний  
среди пользователей март – апрель 2024. Анализ обратной связи и устранение имеющихся недостатков апрель  
– май 2024. Увеличение объемов рекламной кампании для привлечения новых пользователей май – июнь  
2024. Работа над инновационными функциями для улучшения опыта пользователей, увеличение числа  
скачиваний и активных пользователей июль – сентябрь 2024.