

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/cat-bot-tiska> (ссылка на проект)

28.11.2023 (дата выгрузки)

Наименование акселерационной программы	Т-шейп
Дата заключения и номер Договора	№70-2023-000732 от «12» июля 2023г
Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП)	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ", ИНН 6165033136

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Бот Тишка
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>	«Бот Тишка» – это технический проект, направленный на разработку нового поколения чат бота для университета, в котором можно будет смотреть свое расписание с привязкой к edu.donstu.ru. (не только студентов, но и преподавателей), узнать ФИО, контакты и аудитории преподавателей, а также пройти мини тест для студентов: «Кто ты в ДГТУ?» и многое другое.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.
4	Рынок НТИ	EduNet
5	Сквозные технологии	Искусственный интеллект.

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID: 1754548 - Leader ID: 4283397 - ФИО: Хаишбашян Ольга Ивановна - телефон: 89525654377 - почта: o73870545@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	1754548	4283397	Хаишбашян О.И.	Лидер, спикер,	+79525654377 o73870545@gmail.com		Составление паспорта.

				доп. дизайнер бота, спикер.			
2		4968332	Стасюк Е.С.	Наполнение и функционал бота.	+79518202879 Tonamifludd10@gmail.com		Составление паспорта.
3		3093618	Пономарева Д.В.	Зам. лидера, спикер, составление опроса.	+79000017674		Составление паспорта.
4		2648756	Жалыбин М.Д.	Разработчик, it.	+79064905586		Составление паспорта.
5		4327421	Акимов А.П.	Разработчик логотипа, дизайнер	+79185732139 akimovaleksandr414@gmail.com		Составление паспорта.
6		4282512	Коротких Е.О.	Наполнение и функционал бота.	+79525636185		Составление паспорта.
7		4591032	Дашков В.А	Разработчик, it	+79518291728		Составление паспорта.

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>	<p>Данный проект представляет собой разработку чат бота Тишка для университета, который предоставит студентам удобный доступ к различной информации и функционалу.</p> <p>В первой версии бота будет реализовано:</p> <ul style="list-style-type: none"> Отображение расписания с использованием данных с сайта edu.donstu.ru. Возможность получения информации о преподавателях, включая ФИО, кабинет, контакты и их текущее расписание. Функция голосового распознавания сообщений для удобства использования. Минимальная привязка к нейросети для улучшения пользователя взаимодействия. <p>В дальнейшей разработке планируется добавить следующие функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> Отображение недельной успеваемости и посещаемости студента. Просмотр академических и денежных задолженностей студента. Полная привязка к нейросети для разработки помощника в виде искусственного интеллекта. Отображение недельного меню столовых ДГТУ. <p>Цель проекта - обеспечить студентам университета удобный и многофункциональный инструмент для получения актуальной информации и автоматизации некоторых процессов. Предполагается, что разработанный чат бот Тишка станет надежным помощником для студентов и преподавателей в их повседневной учебно-бытовой деятельности.</p>
Базовая бизнес-идея		
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/	Бот, а также интернет-бот и тому подобное —

	<p>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 получить основной доход</i></p>	<p>виртуальный робот или искусственный интеллект, который функционирует на основе специальной программы, выполняющий автоматически и/или по заданному расписанию какие-либо действия через интерфейсы, предназначенные для людей. Местонахождение сеть Telegram.</p>
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>Главная проблема заключается в отсутствии расписания и в проблеме информирования студентов и преподавателей.</p>
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>Физические лица:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Образовательные учреждения. 2. Студенты: чат-бот может предоставлять информацию о расписании занятий, сроках сдачи заданий, поддержка в выполнении академических задач, расположение кампусов и аудиторий, узнать ФИО, контакты и аудитории преподавателей, а также пройти мини тест для студентов: «Кто ты в ДГТУ?» и многое другое. 3. Поступающие студенты: чат-бот может помочь с процессом поступления, предоставляя информацию о процедуре, документах, сроках и требованиях, а также отвечая на вопросы касательно доступных программ обучения и кампуса. 4. Международные студенты: чат-бот может помочь иностранным студентам с информацией об иммиграционных вопросах, языковых программ, адаптации к новой культуре и образовательной системе. 5. Преподаватели: чат-бот может предоставлять учителям информацию о расписании, поддерживать связь с сайтом edu.donstu и помогать в решении возникающих у них вопросов. <p>Юридические лица: 1. Другие ВУЗы: если у ВУЗа нет своего бота который может предоставлять верную и актуальную информацию о расписании занятий, сроках сдачи заданий, поддержка в выполнении академических задач, расположение кампусов и аудиторий, узнать ФИО, контакты и аудитории преподавателей, то он может приобрести его, и мы подключим его к системе ВУЗа. 2. Школы: большинство современных школ могут нуждаться в функционале такого бота, и они могут его приобрести.</p>
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>	<p>-Разработка алгоритма парсинга данных: Для получения расписания с сайта edu.donstu.ru необходимо разработать алгоритм, который будет осуществлять сбор данных с веб-страницы, и переводить их в удобный формат для отображения в чат боте.</p> <p>-Работа с базой данных: Для хранения информации о преподавателях, их расписании, контактах и местонахождении потребуется создание и использование базы данных.</p> <p>-Разработка алгоритма голосового распознавания: Для точного распознавания голосовых сообщений пользователей необходимо разработать и применять соответствующий алгоритм.</p> <p>-Определение нейросети для минимальной привязки:</p>

		<p>Для реализации ограниченной функциональности нейросети, такой как подсказки и помощь в выполнении задач, потребуется выбор и применение соответствующей модели нейронной сети.</p> <p>Для дальнейшей работы с чат ботом и добавления нового функционала можно использовать следующие научно-технические решения:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Разработка алгоритма анализа успеваемости и посещаемости: Для отображения данных о недельной успеваемости и посещаемости студента, необходимо разработать алгоритм, который будет анализировать и обрабатывать информацию из различных источников, таких как базы данных или системы учета посещаемости. -Работа с базой данных: Для хранения информации о долгах студента, его академической информации и данных о столовых ДГТУ потребуется доработка и расширение базы данных. -Полная привязка к нейросети: Для реализации полной функциональности ИИ-помощника в виде нейросети необходимо выбрать и применить соответствующую модель, которая будет обеспечивать широкий спектр функций и возможностей. -Разработка алгоритма парсинга данных о недельном меню столовых: Для отображения информации о недельном меню в столовых ДГТУ необходимо разработать и применять алгоритм парсинга данных с соответствующего сайта или иного источника. <p>Все эти научно-технические решения могут быть объединены в единый продукт - чат-бот Тишка, который будет предоставлять пользователю удобный способ получения информации о расписании, преподавателях, успеваемости, долгах и других сервисах, связанных с учебным процессом в ДГТУ.</p>
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>Для создания ценности и получения прибыли с чат бота Тишка планируется использовать следующие методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отношения с потребителями: <ul style="list-style-type: none"> - Разработка удобного и интуитивно понятного интерфейса чат бота, что позволит пользователям легко управлять и получать необходимую информацию. - Постоянная обратная связь с пользователями, чтобы учитывать их потребности и предложения для улучшения функционала чат бота. - Проведение рекламных кампаний и промоакций для привлечения новых пользователей. 2. Отношения с поставщиками: <ul style="list-style-type: none"> - Установление партнерских соглашений с университетом и его преподавателями для доступа к актуальной информации и расписанию. - Постоянное обновление данных о преподавателях, расписании и других сведениях с помощью интеграции с сайтом edu.donstu.ru. 3. Привлечение финансовых и иных ресурсов: <ul style="list-style-type: none"> - Разработка платежных систем для оплаты долгов и оформления академических услуг (думаем над этим). - Поиск потенциальных спонсоров и инвесторов для поддержки развития и продвижения чат бота (думаем над этим в дальнейшем). 4. Каналы продвижения и сбыта продукта: <ul style="list-style-type: none"> - Интеграция с Telegram, чтобы пользователи могли получать информацию через любимую платформу.

		<p>- Разработка мобильных приложений для Android и iOS для расширения охвата пользователей (возможно думаем).</p> <p>- Сотрудничество с университетом и его официальными каналами для продвижения чат бота среди студентов и преподавателей.</p> <p>Таким образом, стратегия использования чат бота Тишка включает в себя создание удобного и полезного инструмента для студентов и преподавателей университета, развитие отношений с потребителями и поставщиками, привлечение ресурсов и использование различных каналов продвижения для достижения успеха и получения прибыли.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Основными конкурентами являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> - T-Unibot (чат бот для Т-Университета); - сайт с расписанием edu.donstu.ru; - приложение для расписания ДГТУ.
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>Умный, удобный и легкий «помощник» для студентов и преподавателей ДГТУ, который будет помогать им в обучении и работе.</p> <p>Telegram бот Тишка будет работать без перебоев, т.е. расписание будет показываться с привязкой к edu.donstu.ru, но даже если сайт прекратит свою работу, Тишка будет иметь сохраненное расписание. Исходя из этого, мы всегда будем иметь свое расписание на день, три дня и неделю. Чат бот будет куда удобнее и легче в функционале.</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) Востребованность на рынке: Университетские студенты являются основной целевой аудиторией данного продукта. Учитывая большое количество студентов и их необходимость в доступе к образовательной информации (расписание, контакты преподавателей), чат бот Тишка будет иметь высокую востребованность. 2) Удобство использования: Чат бот обладает преимуществами по сравнению с другими способами доступа к информации. Вместо поиска расписания на официальном сайте, студенты смогут легко получить необходимую информацию с помощью чат бота, исключив лишние траты времени и усилий. 3) Улучшение активности студентов: Возможность просматривать свою недельную успеваемость и посещаемость может стимулировать студентов к более активной учебной деятельности. 4) Экономия времени преподавателей: Функция просмотра расписания преподавателей и их местонахождения может значительно упростить процесс коммуникации с ними для студентов и других преподавателей, сэкономив их время. 5) Расширение функционала: Возможность видеть академические и денежные долги, а также недельное меню в столовых ДГТУ сделает чат бота еще более полезным для студентов, расширяя его функционал и обеспечивая дополнительные удобства. 6) Прибыльность бизнеса: Учитывая большую численность студенческой аудитории и постоянный спрос на образовательную информацию, чат-бот имеет потенциал для генерации дохода через различные способы монетизации, например, рекламу или платные дополнительные функции.

		7) Устойчивость бизнеса: Обеспечение надежной работы чат бота, постоянное обновление и добавление новых функций, а также регулярная поддержка и обратная связь от пользователей позволят обеспечить устойчивость бизнеса в долгосрочной перспективе.
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>Серверные требования: 1 CPU 2 ГБ RAM 20 ГБ NVMe</p> <p>Другие требования: Ubuntu 22.04 Supervisor PHP ≥8.2 Python 3.9 Vosk 0.3.45 Ffmpeg</p> <p>Тип: Телеграм-бот Подразделение: Education Роль в экосистеме: Third-party</p> <p>Связи с проектами: «UniT-DSTU», «Continental 2.1»</p> <p>ПО: Triangle Web (v5), Localzet Crypto, Google Cloud SDK, Vosk, Ffmpeg</p> <p>Обоснование соответствия идеи чат бота для университета тематическому направлению (лоту) заключается в том, что такой чат бот будет облегчать коммуникацию и предоставлять необходимую информацию студентам, абитуриентам и посетителям университетского сайта. Это позволит университету улучшить связь с аудиторией, повысить удобство использования сайта и предоставить пользователям быстрый доступ к важной информации.</p> <p>Основные технические параметры для чат бота университета следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Интеграция с официальным сайтом университета: Чат бот должен быть интегрирован с официальным сайтом университета, чтобы студенты и посетители сайта могли легко найти и использовать его. - Платформы и мессенджеры: Чат-бот должен быть доступен на популярных платформах и мессенджерах. Telegram это та сеть, что мы выбрали для обеспечения удобства использования для пользователей. - Система авторизации и аутентификации: Чат бот должен иметь возможность проверять и аутентифицировать пользователей с помощью университетской системы авторизации, чтобы предоставить доступ к персональным данным и функциям, которые требуют авторизации. - Информационные функции: Чат бот должен предоставлять информацию о различных аспектах университета, таких как академический календарь, расписание занятий, информация о преподавателях,

		<p>аудиториях и другие важные сведения.</p> <p>- Ответы на типовые вопросы: Чат бот должен быть способен отвечать на типовые вопросы студентов и посетителей, такие как вопросы о правилах приема на учебные программы, требованиях к документам, стоимости обучения и т.д.</p> <p>- Напоминания и оповещения: Чат бот может предоставлять функцию напоминания и оповещения пользователям о важных событиях, дедлайнах, изменениях в расписании и других актуальных сведениях.</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>1. Организационные параметры: определение структуры команды, обязанности и роли каждого члена команды, а также коммуникационные и координационные процессы. Создание эффективной команды и установление четких правил и процедур важны для успешного функционирования стартапа.</p> <p>2. Производственные параметры: анализ потребностей своей целевой аудитории и определение функциональных требований к чат-боту. Затем необходимо разработать и протестировать чат-бота, чтобы он соответствовал этим требованиям. Важно также продумать масштабируемость и возможность обновления продукта в будущем.</p> <p>3. Финансовые параметры: определение ожидаемых доходов и расходов проекта. Это включает анализ рынка, оценку стоимости разработки и тестирования чат-бота, а также расчет прогнозируемого дохода от его использования. Надлежащее финансовое планирование поможет основателям управлять ресурсами и привлекать инвестиции, если это необходимо.</p> <p>4. Партнерские возможности: рассмотрение возможности партнерства с другими учебными организациями и компаниями, которые могут помочь в продвижении и использовании чат-бота. Например, это может быть сотрудничество с учебными заведениями для интеграции чат-бота в учебный процесс или партнерство с бизнесами для предоставления чат-бота в качестве инструмента поддержки клиентов.</p> <p>В целом, мы должны иметь четкое понимание всех аспектов своего бизнеса, чтобы выстроить эффективные внутренние процессы и использовать партнерские возможности для достижения успеха.</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>В целом, чат бот Тишка обладает уникальными конкурентными преимуществами, такими как удобство использования, расширенные возможности, привязка к нейросети, а также предлагается ряд дополнительных функций, которые делают его более привлекательным и полезным для студентов, преподавателей и сотрудников университета. Также в боте будет находиться интересная плюшка в виде мини теста «Кто ты в ДГТУ?». В дальнейшем планируется создание канала для Тишки,</p>

		где группа помощников и разработчиков будет общаться со студентами и преподавателями, будут проходить опросы на тему улучшения, создания мерча, стикеров и т.д. Тишка имеет больший охват в университете, чем тот же его конкурент T-Unibot (чат бот для Т-Университета). У сайта edu.donstu.ru он выигрывает более удобным функционалом и отсутствием сбоев.
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</i></p>	<p>-Разработан алгоритм парсинга данных с сайта edu.donstu.ru.</p> <p>-Работа с базой данных налажена.</p> <p>-Алгоритм распознавания голосовых сообщений есть, но требует тестирования и возможного усовершенствования.</p> <p>-Алгоритм анализа посещаемости и успеваемости находится на стадии разработки.</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>Продукт способен выполнять все основные и часть дополнительных функций. Требуется тестирования и проработка дополнительного функционала. Необходимы средства на закупку и поддержание серверов, а также обновлений бота и возможное расширение штата разработчиков.</p> <p>TRL 6.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>В соответствии с искусственным интеллектом.</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>Для продвижения чат бота Тишка для университета с указанными функциями можно использовать следующие каналы продвижения:</p> <p>Социальные сети: Создание и продвижение страницы чат бота на популярных социальных платформах, таких как, ВКонтакте, Telegram и другие. Это поможет привлечь студентов и распространить информацию о возможностях и преимуществах чат бота.</p> <p>Рассылка: Организация рассылки по электронной почте студентам и сотрудникам университета с информацией о чат боте и его функциональных возможностях. Рассылка может включать приглашения для присоединения к чат боту и ссылки на его использование.</p> <p>Рекламные баннеры и объявления: Размещение рекламных баннеров и объявлений о чат боте на официальном сайте университета, в корпусах университета и на информационных стендах. Это поможет привлечь внимание студентов и сотрудников университета к новому сервису.</p> <p>Платные рекламные кампании: Запуск рекламных кампаний на интернет-платформах, таких как Google AdWords или Яндекс.Директ, для привлечения трафика и увеличения осведомленности о чат-боте. При этом рекламные объявления можно ориентировать на целевую</p>

		<p>аудиторию - студентов и сотрудников университета (думаем над этим).</p> <p>Аргументы в пользу выбора данных каналов продвижения:</p> <p>Социальные сети являются одним из наиболее популярных средств коммуникации студентов и молодежи. Реклама и информация о чат-боте в социальных сетях позволят быстро донести информацию о его функциональности и преимуществах до целевой аудитории.</p> <p>Рассылка по электронной почте является эффективным способом доставки информации до студентов и сотрудников университета, так как большинство из них имеют почтовые ящики и активно пользуются электронной почтой. Приглашение к использованию чат бота через рассылку поможет увеличить его популярность.</p> <p>Рекламные баннеры и объявления на официальном сайте университета, в корпусах и на информационных стендах позволят привлечь внимание студентов при посещении университетских площадок и офисов.</p> <p>Платные рекламные кампании на интернет платформах позволят привлечь трафик и увеличить осведомленность о чат-боте у широкой аудитории студентов и сотрудников, не зависимо от их местоположения в университете.</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>	<ul style="list-style-type: none"> - Классическое образование - Школа X - Т-Университет - ПИИШ
<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>Главная проблема заключается в отсутствии расписания и в проблеме информирования студентов и преподавателей.</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>Мы даем «вторую жизнь» Тишке и добавляем новые функции для лучшей работы и более обширных настроек и опций бота. Чат бот будет поддерживать свою работу регулярно, будет показывать расписание, необходимую информацию для студентов и преподавателей. Мы расширяем круг специалистов и помощников, которые будут следить за работой и функционированием Тишки.</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>Студенты, преподаватели и администрация университета.</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>Создание устойчивого информационного канала для регулирования расписания студентов и преподавателей, который будет работать на регулярной основе.</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>По нашему мнению, наш продукт будет востребован, так как не у всех ВУЗов и других обучающих организациях есть свой бот, который будет предоставлять актуальную информацию.</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<p>Январь.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Доведение затрат вычислительных мощностей бота до предельно возможного минимума. - Улучшение имеющегося функционала. - Отладка работы системы бот-сайт, путем улучшения соединения, и бот-пользователь при помощи облегчения интерфейса работы через онлайн кнопки и клавиатуру. <p>Февраль.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Добавление в тестовом варианте нейросети для распознавания печатного текста. - Добавление в тестовом варианте нейросети для распознавания голосовых сообщений. - Возможное исправление багов. - Изучение возможности парсинга столового меню. <p>Март.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Добавление вкладки для столового меню. - Добавление возможности просмотра столового меню. - Возможное исправление багов. <p>Апрель.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Добавление нейросети для распознавания печатного текста. - Добавление нейросети для распознавания голосовых сообщений. - Возможное исправление багов. <p>Май.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Добавление нового функционала на основе обратной связи от пользователей. - Возможное исправление багов. <p>Июнь.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Изучение возможности добавления ИИ. - Измерение необходимых вычислительных мощностей для обновления работы серверов - Добавление нового функционала на основе обратной связи от пользователей. - Возможное исправление багов. <p>Июль.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Добавление нового функционала на основе обратной связи от пользователей. - Возможное исправление багов. - Полноценная работа с каналом Тишки.
--

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 (https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php)</p>	
<p>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ</p>	

(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)

Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):

<p><i>Коллектив (характеристика будущего предприятия)</i></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><i>Техническое оснащение</i> <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><i>Партнеры (поставщики, продавцы)</i></p> <p><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><i>Объем реализации продукции (в натуральных единицах)</i></p> <p><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><i>Доходы (в рублях)</i></p> <p><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></p>	
<p><i>Расходы (в рублях)</i></p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость,</i></p>	

<p><i>т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i></p>	
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость</p> <p><i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	
<p>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</p>	
Коллектив	
Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
<p>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА <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:	
<p>ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА</p>	
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			
...			

Заказчик:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет»

Проректор по научно-исследовательской работе и инновационной деятельности

_____ /Ефременко И.Н.

Исполнитель:

Индивидуальный предприниматель
Гусев Дмитрий Владимирович

_____ /Гусев Д.В.