Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(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\*** |  T-Mobile |
| 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.* | Разработка пиксельной видеоигры, с 2D видом. Целью игры является выбраться с многоуровневой космической станции, потерпевшей крушение на необитаемой планете. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  ТЕХНОЛОГИИ ДОСТУПА К ШИРОКОПОЛОСНЫМ МУЛЬТИМЕДИЙНЫМ УСЛУГАМ |
| 4 | **Рынок НТИ** | GAMENET |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1750007- 4283554- Савельева Елизавета Константиновна- 89002763935- littlefriend17082004@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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | U1750007 | 4283554 | Савельева Елизавета Константиновна | **Тимлид, спикер, мастер презентации, аналитик** | 89002763935littlefriend17082004@gmail.com | **-** | начинающий веб-разработчик, языки: python |
| **2** | U1750051 | 3106268 | Гайдаров Магомедмаксум Абдурахманович | Разработчик, дизайнер, тестировщик, советник | gmakcum77@gmail.com | - | Начинающий разработчик видеоигр, языки: C#, C++ |
| **3** | U1757011 | 4282448 | Фроленко Марк Евгеньевич  | Аналитик, экономист, менеджер | +79284429320, frolenko7mark14@gmail.com | - | начинающий веб-разработчик, языки: python |
| **4** | U1760005 | 4281959 | Баров Тимур Муратович | Менеджер, маркетолог, советник | 8-928-473-12-70 tbarov206@gmail.com | - | Начиающий SMM специалист |
| **5** | U1760006 | 4970160 | Мосенцев Константин Игоревич | Разработчик, дизайнер, тестировщик | newermond@gmail.com | - | SEO специалист, начинающий веб-разработчик, языки: python |
| **6** | U1756995 | 4664074 | Ильченко Иван Андреевич | Главный по сюжету/сеттингу, дизайнер, генератор идей | +79515235108 | - | Написание сеттингов для настольной ролевой игры dungeons and dragons |
| **7** | U1756971 | 4968370 | Бондарев Артемий Алексеевич | Аналитик, экономист | +79614024679 artem316a@mail.ru | - | начинающий веб-разработчик, языки: python |
| **8** | U1761139 | 4992324 | Исмаилов Эдем Русланович | Аналитик, экономист | ismailov-edem@list.ru | - | начинающий веб-разработчик, языки: python |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****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* | Цели: создание возможности среднестатистическому потребителю получить доступ к контенту.Задачи: создание пиксельной видеоигры и выход её на отечественный рынок; Ожидаемые результаты: продажа 50.000 копий, создание комьюнити вокруг данного проекта, составление конкуренции западным разработчикам.Области применения результатов: созданная игра может быть выпущена на игровые платформы для развлечения игроков. Потенциальные потребительские сегменты: любители ретро-игры и пиксельной графики, игроки, предпочитающие сложные игровые задачи и головоломки, фанаты фэнтези и сюжетных игр, любители научной фантастики и космической тематики, требовательные игроки к игровой механике и геймплею. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Будет продаваться игра в жанре Sci-fi с пиксельной 2D графикой |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Мужчины и женщины, в возрасте от 15 до 45 летЛюбители пиксельных видеоигр с 2D видом, фанаты приключенческих игр, которые наслаждаются решением головоломок, сражениями с врагами и исследованием различных уровней, интересуются научной фантастикой и космической тематикой, любят ретро-игры и пиксельную графику, которые ценят классический стиль и атмосферу старых видеоигр. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****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.)* | - Демография: Широкий спектр возрастов, обычно 15-45 лет, но с возможностью привлечения любых групп. - Вкусы: научная фантастика, ретро игры, пиксельные игры - География: Глобальная аудитория, особенно в развитых странах с высоким уровнем культуры геймерской индустрии. - Сектор рынка: B2C (business-to-consumer). |
| 12 | **На основе какого научно-технического****решения и/или результата будет создан****продукт (с указанием использования****собственных или существующих****разработок)\****Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Применение алгоритмов искусственного интеллекта для создания умственных моделей поведения в игре.Использование современных графических движков для создания качественной графики и визуальных эффектов, что позволит создать увлекательную и привлекательную игровую среду. |
| 13 | **Бизнес-модель\****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.* | Модель монетизации.Способы монетизации включают в себя продажи игровых копий.Финансовые ресурсы: Привлечение инвестиций.Каналы продвижения и сбыта: Использование цифровых платформ для распространения игры (VK play, Steam, Epic Games Store и др.), создание социальных медиа-страниц, участие в выставках и конференциях игровой индустрии для продвижения продукта. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | “Pixel Starships“, “Iron Armada“, “Starbound“, “Terraria“, “Icarus“, “Space Engineers“  |
| 15 | **Ценностное предложение\****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* | Геймплей: Мы предлагаем игру с интересными головоломками. Наши игроки ощутят удовлетворение от создания и реализации сложных тактических планов. Кооперативная игра: Мы предлагаем игру с возможностью играть с друзьями. Поддержка сообщества и обновления: Мы обеспечиваем регулярные обновления и поддержку сообщества, что позволит игрокам чувствовать себя частью развивающегося мира игры.Графика: Пиксельная 2D графика поможет создать атмосферу старых классических игр и окунуться в приятные воспоминания старых игр.  |
| 16 | **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.)\****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* | Уникальный геймплей, пиксельная 2D графика и кооперативная игра будут нас выделять на фоне других игр. Геймплей включает в себя особую боёвку и сеттинг, графика поможет придаться воспоминаниям о старых играх, а кооперативная игра поможет разделить радость игры с друзьями. Всё это мы будем покреплять плотным взаимодействием с аудиторией и проработкой обратной связи. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры,****включая обоснование соответствия****идеи/задела тематическому направлению****(лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Игровой движок и техническая реализация, Процедурная генерация уровней, искусственный интеллект, аудиовизуальная эстетика. |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнерские возможности: - Сотрудничество с издателями: Мы видим партнерские возможности в сотрудничестве с издателями игр для получения поддержки в выпуске и маркетинге игры.Организационные параметры: - Команда и культура: Мы стремимся создать команду высококвалифицированных и мотивированных специалистов, которые разделяют наши ценности и цели создания игр с высоким качеством и инновационным подходом к развлечениям.Производственные параметры: - Разработка и тестирование: Мы сосредотачиваемся на высоком качестве разработки, включая тщательное тестирование игрового контента и игровых механик перед выпуском продукта на рынок.Финансовые параметры: - Финансирование и инвестиции: Мы стремимся установить долгосрочные отношения с инвесторами и венчурными фондами для обеспечения финансирования разработки и масштабирования проектов. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****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.)* | Уникальный геймплей и игровой опыт, уникальный неоднообразный сюжет, уникальный игровой сеттинг. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или****результаты, необходимые для создания продукции\****Описываются технические параметры**научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих* | Применение алгоритмов искусственного интеллекта для создания моделей поведения персонажей в игре.Использование современных графических движков для создания качественной графики и визуальных эффектов, что позволит создать увлекательную и привлекательную игровую среду. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***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* | **TRL**-2. Стадия разработки MVP (идет техническая разработка проекта, а также почти завершена бизнес-модель) |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует тех. приоритетам образовательной организации т.к. студенты получают знания в профессиональной области. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Социальные медиа и интернет-реклама, контент-маркетинг и блоггинг, цифровые платформы, участие в выставках и мероприятиях игровой индустрии, партнерство с игровыми сообществами и стримерами. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | TikTok: Короткие и иногда незамысловатые видео приковывают внимание, это идеально подходит для загрузки **трейлера** игры. YouTube:Также нужен для публикации трейлера и распространения игры. YouTube Shorts (аналог TikTok), чем можно воспользоватьсяСогласно статистике за ноябрь 2023 года аудитория YouTube составляет более 2.49 млрд активных пользователей в месяц.Среди них около 52% (1,3 млрд человек) играют в компьютерные игры. Наша целевая аудитория – люди в возрасте от 16 до 35 лет, от числа геймеров YouTube их примерно 37% или 480 млн человек.Steam: Основной компонент в продвижении и дальнейшей монетизации нашей игры. Является одним из самых популярных онлайн-сервисов цифрового распространения компьютерных игр и программ. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема заключается в том, что на данный момент качественных пиксельных 2D игр с интересным сюжетом не хватает. Мы своим стартап-проектом хотим расширить рынок компьютерных игр в России и мире. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | В стартап проекте мы решим проблему малого количества качественных сюжетных игр в жанре Sci-fi с пиксельной 2D графикой и интересным сюжетом от разработчиков из России, сможем расширить продукцию игровой индустрии в нашей стране. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | Так как проблема неразвитости индустрии компьютерных игр довольная острая в России, мало кампаний, которые могут соперничать с заграничными организациями. Поэтому много людей захотят поддержать отечественного производителя. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Решаться проблема будет путём разработки видеоигры, с привлечением в свою организацию кадров из России. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и****рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* | TAM = 124млрд руб (взяли данные, полученные только с использованием знаний о российском рынке, потому что глобальные данные всегда ведут к погрешности измерений).SAM =18,56млрд руб (взяли среднее двух значений, так как получили существенное расхождение в результатах сверху-вниз и снизу-вверх).SOM = 281,6 тыс руб (самое реалистичное значение, связанное с измеримым ограничение нашего ресурса — время отдела продаж). |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
|  17.01.24Поиск инвесторовУглубление механикПроработка анимаций и моделейСоздание музыки и аудио эффектов17.12.24Выпуск игры в ранний доступАктивный сбор и глубокий анализ отзывовДоработка по отзывам17.08.25Выпуск игры |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |