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 и  квалификация  (краткое  описание) | | **1** | U1750007 | 4283554 | Савельева Елизавета Константиновна | **Тимлид, спикер, мастер презентации, аналитик** | 89002763935  littlefriend17082004@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 лет  Любители 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 воспользоваться  Согласно 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**

|  |
| --- |
| 17.01.24  Поиск инвесторов  Углубление механик  Проработка анимаций и моделей  Создание музыки и аудио эффектов  17.12.24  Выпуск игры в ранний доступ  Активный сбор и глубокий анализ отзывов  Доработка по отзывам  17.08.25  Выпуск 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.** |