**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(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\*** | | | | | | SCAPE | | | |
| **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.* | | | | | | Мы делаем проект SCAPE, это сайт и приложение(ScapeAi), которые помогут людям,  увлекающимся хип-хоп культурой, а также тем, кто хочет дать вторую жизнь своим вещам и  составить новые образы. Благодаря нашему приложению ScapeAi, можно будет собрать на основе  любимой вещи новый образ, а приложение предложит варианты кастома для твоих вещей или  варианты готовых кастомных вещей от нас. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | 12. Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | WearNet, EcoNet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | |  | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID U1730377 * Leader ID 4091720 * Павленко Андрей Михайлович * Телефон 89992851146 * Почта andrey.pav.m@mail.ru | | | |
| **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 |  |  | Павленко Андрей  Михайлович | Основатель, Коммуникатор | | 89992851146; andrey.pav.m@mail.ru |  | Презентация проектов в университете |
| 2 | U1733065 | 4048551 | Яковлева София Андреевна | Визуализатор | | 89113957203; yakovleva.sofja200@gmail.com |  | Разработка дизайна страниц сайтов по личным заказам, оформление презентаций для студентов |
| 3 | U1730373 | 4048538 | Смирнов Егор Игоревич | Координатор | | 89095756949;smirik.2015@yandex.ru |  | Курирование внутри проектов в школе и университете |
|  |  | 4 | U1733092 | 4902637 | Бурмистрова Дарья Владимировна | SMM-менеджер | | 89532509598; romanova082017@mail.ru |  | Запуск рекламы в социальных сетях |

|  | **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 проекта**: Создать сайт и приложение(ScapeAi), которые помогут людям, увлекающимся хип-хоп культурой, а также тем, кто хочет дать вторую жизнь своим вещам и составить новые образы.  **Задачи проекта**: 1) создать удобный сайт и приложение, которые помогут дать одежде второй шанс и составить новые образы  2) уменьшить число вещевых свалок за счёт использования старой одежды, которой мы будем давать вторую жизнь  **Ожидаемые результаты**: создание кастомизированной одежды; разработка сайта и приложения для удобства и связи с клиентами  **Области применения результатов** (где и как сможем применить проект): Общедоступный отдельный сайт, приложение (Android; IOS)  **Потенциальные потребительские сегменты**: по большей части молодёжь (14-35 лет), которые так или иначе заинтересованы хип-хоп культурой и стильной одеждой. |
|  | **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* | Сайт и приложение(ScapeAi).  Благодаря нашему приложению, можно будет собрать на основе любимой вещи новый образ, а приложение предложит варианты кастома для твоих вещей или варианты готовых кастомных вещей от нас. Также, постоянная 24/7 поддержка, которая поможет или ответит на интересующий Вас вопрос. |
| 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* | Часто такое бывает, что человек хочет выглядеть похоже на своего кумира музыки, но, в большинстве случаев, такой возможности нет. Он заглядывает в шкаф и видит, что у него есть вещи, которые он не носит, так как они уже устарели и выглядят не очень. Для таких людей и создан наш проект под названием “SCAPE”. Мы сделаем эту одежду вновь актуальной и стильной. |
| 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.)* | Александр, 18 лет, живет в Пскове, имеет множество увлечений, но в полностью свободное время предпочитает послушать таких исполнителей как: Chief Keef, 21 Savage. Не понимает, почему некоторые люди так халатно относятся к проблемам окружающей среды, а в частности к всё расширяющимся вещевым свалкам. Придерживается осознанного потребления и хотел бы не выбрасывать наскучившие вещи, а сделать их снова привлекательными для себя. Хотел бы одеваться как его любимые исполнители, но в магазине его города нет подходящих вещей, а поиск через интернет-магазины занимает много времени. |
| 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* | Для реализации будет использоваться онлайн-платформа для создания собственного сайта: Wix  Основной код: HTML  Для создание приложения на смартфон на базе Android/IOS будет использоваться платформа Appy Pie |

| 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.* | **Ключевые партнеры**: Поставщики тканей, красителей для одежды, оборудования; Партнеры на рынке сбыта через социальные сети или тематические мероприятий  **Ключевые действия**: Создания кастомизированной одежды; Разработка сайта и приложения для продажи кастомизированной одежды  **Ключевые ресурсы**: Трудовые (команда Scape); Поставщики; Ткани, красители для одежды  **Ценное предложение**: Удобное приложение и сайт, которые позволят сохранить время клиента при выборе одежды; Стильная кастомизированная одежда, которая поможет клиентам выглядеть так, как они хотят; Помощь в решении проблемы увеличивающихся вещевых свалок  **Взаимоотношение с клиентами**: Через оставленные контакты клиентом при обсуждении желаемого результата; Через обратную связь, обеспеченную контактами, расположенными на сайте и в приложении магазина; Через открытые сообщения в группах социальных сетей магазина  **Каналы сбыта**: Сайт магазина (Scape) и приложение (ScapeAI); Социальные сети (Scape)  **Потребительские сегменты**: Люди, увлекающиеся хип-хоп культурой; Люди, придерживающиеся разумного потребления в одежде  **Структура издержек**:  - реклама  - оборудование и материалы  - аренда производственного помещения  - оплата разработки технической составляющей сайта и приложения  **Потоки поступления**: Продажа продукции |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1) Imtu — экосистема в сфере росписи одежды, направленная на популяризацию кастом направления в СНГ. Проект берет свое начало с февраля 2021 года. Первым продуктом Imtu является сайт с кастомайзерами из самых разных направлений.  2) IDICLO — платформа-агрегатор пользователей и кастомайзеров, упрощающая процесс взаимодействия за счет комплексного подхода.  3) SASHACHI – личный сайт кастомайзера и художника Саши Чи. |
| 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* | Удобное приложение и сайт, которые позволят сохранить время клиента при выборе одежды;  Стильная кастомизированная одежда, которая поможет клиентам выглядеть так, как они хотят;  Помощь в решении проблемы увеличивающихся вещевых свалок. |
| 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* | 1) Наш проект может быть реализован, потому что это решает проблему поиска новых вещей, их дороговизны, а также помогает снизить число вещевых свалок.  2) Остальные проекты не обладают такой обратной связью и функциональностью, как наш. Также у нас будет своё удобное отдельное приложение.  3) Наш проект будет приносить прибыль, так как проблема неиспользуемых вещей актуальна как никогда. Всё больше и больше людей познают западную хип-хоп культуру.  4) Наш бизнес будет более устойчивым в связи с уникальностью нашей платформы, приемлемой цены и заранее подготовленной клиентской базой. |
|  | **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* | Для кастома вещей из обычной натуральной ткани, например хлопка, льна или вискозы, подойдёт акриловая краска, для шёлка лучше выбрать краски для батика. В зависимости от рисунка, понадобятся разные кисти.  Для создания сайта будет использоваться платформа Wix на коде HTML. Удобная платформа для создания сайтов с большими возможностями кастомизации оформления.  Приложение для смартфонов на базе Android/IOS будет разрабатываться на облачной платформе Appy Pie, которая не потребует больших знаний в разработке, но также внушительным списком возможностей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | 1. Организационные параметры:  - Разработка и реализация эффективной организационной структуры, которая будет поддерживать эффективное взаимодействие между различными функциональными областями организации.  - Установление четких ролей и ответственностей для каждого сотрудника, чтобы обеспечить эффективную командную работу.  - Внедрение системы мониторинга и контроля работы сотрудников для обеспечения высокого качества работы и достижения поставленных целей.  2. Производственные параметры:  - Разработка и реализация платформы для создания кастомной одежды.  - Создание интуитивно понятного интерфейса.  - Создание условий для максимизации обратной связи.  - Обеспечение безопасности и конфиденциальности данных пользователей платформы.  3. Финансовые параметры:  - Разработка и реализация устойчивой бизнес-модели, которая будет обеспечивать необходимую прибыльность и рентабельность проекта.  - Привлечение инвестиций или поиски партнеров, которые помогут финансировать разработку и масштабирование платформы.  - Мониторинг финансового состояния компании, составление и анализ финансовой отчетности, принятие соответствующих мер для обеспечения устойчивого финансового положения стартапа |

| 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.)* | На основе анализа конкурентов, можно выделить следующие преимущества:  1) Коммуникации: сообщение и каналы: у конкурентов лишь есть отдельный сайт и группы в социальных сетях. У нас же будет ещё и приложение, что упростит весь процесс поиска и оставления заявки.  2) Рыночные показатели ниже, чем у конкурентов.  3) Ценовая модель так же будет ниже, чем у конкурентов. |
| --- | --- | --- |
| 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 их конкурентоспособность* | Wix – очень популярный среди отечественных фрилансеров и бизнесменов конструктор сайтов, который абсолютно заслуженно пользуется доверием столь большого числа людей.  Основная цель HTML — структурировать и оформлять контент на сайте. HTML создает иерархическую структуру веб-страницы, используя заголовки, абзацы, списки и таблицы. Такая структура помогает пользователю легче ориентироваться на сайте. Также с помощью HTML отображается текст, изображения, таблицы, видео и аудио.  Appy Pie — это облачный инструмент для создания мобильных приложений, который позволяет пользователям без навыков программирования создавать приложение практически для любой платформы и публиковать его.  Интерфейс пользователя: создание привлекательного и понятного интерфейса пользователя является важным аспектом разработки платформы ”SCAPE”. Научно-технические решения в области пользовательского интерфейса, такие как использование современных технологий веб-разработки, адаптивный дизайн для различных устройств и интуитивно понятные элементы управления, помогут создать удобный и привлекательный пользовательский интерфейс. |
| 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 1: Были утверждены и опубликованы базовые принципы платформы “SCAPE” для кастомизации вещей.  TRL 2: Была сформулирована концепция платформы “SCAPE” и проведена оценка ее области применения.  TRL 3: Начались исследования и разработки платформы “SCAPE”. Были подтверждены основные характеристики технологии. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Группы/страницы в соц. сетях (VK, TG, INST\*) - большая аудитория находится именно в этих соц. сетях.  Организация вебинаров, очных встреч  Таргетинг, контекстная реклама (Google, Yandex)  Поисковая оптимизация сайта (SEO) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Сайт магазина (Scape) и приложение (ScapeAI)  Социальные сети (Scape) (VK, TG, INST\*) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Вещевые свалки - одежда из синтетики (например, акрила, нейлона и полиэстера) разлагается десятки лет, а продукты её горения токсичны. 60 % производящейся в мире одежды имеет в своём составе полиэстер, который, разлагаясь, выделяет в три раза больше парниковых газов, чем хлопок.  2. Дороговизна и сложности в поиске новой одежды – наш проект придает старой одежде новый вид, который захочет наш клиент. Теперь она будет снова использоваться, а не лежать без надобности. |
| 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* | Решается проблема вещей, которые, скажем так, “лежат долгое время в шкафу без дела, лишь занимая место”. Таким вещам придаётся актуальность и свежесть. Владелец данных вещей, соответственно, начинает снова их носить и быть модным.  И, конечно же, снижается количество выбрасываемых вещей, что, хоть и в малой степени по отношению к общему объёму, снижает количество вещевых свалок. |

| 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)* | Держателями проблемы будут являться люди, у которых нет возможности приобрести новую одежду для того, чтобы выглядеть стильно и актуально. Наш проект решает эту проблему путем кастомизации старых вещей с учётом пожеланий клиента по доступной цене. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Проблема будет решена путём создания платформы для кастомизации вещей, в которой пользователи уже сами будут обращаться к нам со своими желаниями по изменению внешнего вида одежды по приемлемой цене. |
| 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.* | В нашем городе большое количество людей, которые таки или иначе следят за модой, слушают иностранную музыку, и определённо у каждого есть свои кумиры, на которых они хотели бы быть похожими.  Рентабельность заключается в продаже кастомных вещей, открытии очных точек не только в Пскове, но и других городах. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

