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\*** | Team Up |
| 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.* | Многофункциональная платформа для объединения и командной работы, которая поможет найти единомышленников, обмениваться знаниями и опытом, планировать и отслеживать задачи (таск трекер). |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| 4 | **Рынок НТИ** | EduNet/TechNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | Большие данные |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U555471- Leader ID: 2342355- Пенцак Дмитрий Игоревич- Телефон: +79518218329 - Почта: **fget02717@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** | **U1752008** | **4283386** | **Виноградова Дарья Викторовна** | **Дизайнер** | **+79180633871****vinogradova.dv@gs.donstu.ru** |  | **Нет** |
| **2** | **U1752015** | **4657756** | **Зубченко Карина Сергеевна** | **Аналитик** | **+79614228014 zubchenko.ks@gs.donstu.ru**  |  | **Нет** |
| **3** | **U1751830** | **2456996** | **Кабаков Григорий Сергеевич** | **Аналитик** | **+79604425553 g.kabakov@inbox.ru**  |  | **Закончил курс "Основы промышленного программирования" по языку программирования Python от Яндекс.Лицея** |
| **4** | **U1029493** | **2696373** | **Малахова София Эдуардовна** | **Дизайнер, разработчик** | **+79604555356Malahova.s@gs.donstu.ru**  |  | **Нет** |
| **5** | **U555471** | **2342355** | **Пенцак Дмитрий Игоревич** | **Руководитель** | **+79518218329 fget02717@gmail.com**  |  | **Нет** |
| **6** | **U1751542** | **4327662** | **Репеченко Николай Сергеевич** | **Разработчик** | **+79889944196 repka0625@gmail.com**  |  | **Начинающий программист** |
| **7** |  **U1751433** | **4966633** | **Хохлова Виктория Денисовна** | **Дизайнер, разработчик** | **+79281341802** hohlova.vd@gs.donstu.ru |  | **компетенции в создании сайтов, буклетов, работа в miro , а также создание презентаций, работа в 3d компасе** |
| **8** | **U1752051** | **4987139** | **Юндин Максим Сергеевич** | **Аналитик** | **+79094263506****clashseawolk342@gmail.com**  |  | **опыт в 3д моделировании** |

 |
|  | **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* | Все больше компаний и организаций предпочитают командную форму работы. Однако, поиск и формирование команды может быть сложной задачей и занять много времени. Целью проекта является разработка ПО, которое: - поможет быстро и удобно найти единомышленников и объединиться в команду;- предоставит возможность присоединяться к проектам и мероприятиям.- предоставит набор необходимых инструментов для совместной работы над проектами; - предоставит возможность обмениваться знаниями и опытом. |
|  | **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 подписка на платформу Team Up. Team Up – это платформа которая создана для поиска команд, а также она объединяет в себе таск-трекер и систему управления проектами.  |
| 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* | 1. Трудности в поиске команды и единомышленников
2. Проблема с получением определенных знаний и навыков
3. Проблема тайм-менеджмента в команде
4. Уход сервисов для управления проектами (Jira, Trello, Asana) из России, отсутствие полноценных аналогов.
 |
| 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.)* | - Суденты и преподаватели;- Фрилансеры;- Предприниматели;- Наставники;- Инвесторы. |
| 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* | Платформа будет создана с использованием рекомендательной системы. |
| 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.* | Каналы продвижения:- Сообщество ВКонтакте;- Официальный сайт;- Telegram канал;- Контекстная реклама в поисковых системах, на сайтах, форумах.Каналы сбыта:Университет 2035 Leader-id Взаимоотношения с клиентом:Находить контакты организаторов акселераторов в Университет 2035, Опубликовать свое мероприятие вебинар, Принимать участие со своей базой в акселератор где нет людей Ценностное предложение:Наш проект значительно упрощает процесс создание и управление проектами. МЫ помогаем участникам быстро находить подходящих партнеров, предоставляя полную информацию о них. С нами вы сможете сосредоточиться на основной задаче – успешной реализации своего проекта. Для акселераторов: - набор участников - экономия времени - рекомендации о участнике |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | - Trello- Asana- Podio- ProofHub- Leader-ID- Jira- Нейрон |
| 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* | Мы – идеальное решение для ваших проектов:1. Быстрый старт и поиск команды: у нас легко найти единомышленников и объединиться.
2. Управление проектами: мы предоставляем гибкие инструменты для совместной работы над проектами, сравнимые с лучшими конкурентами.
3. Всё в одном месте: мы объединяем проекты и мероприятия в удобном пространстве.
4. Обмен знаниями и опытом: мы поддерживаем обмен знаний и опытом между участниками.

С нами вы достигаете успеха, управляете проектами и развиваете свои знания - всё в одном месте. |
| 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* | Наша платформа будет объединять в себе как систему для управления проектами с таск-трекером, так и сеть для коммуникации, которая предоставит возможность поиска людей для создания команд, проектов, мероприятий, общения (обмен знаниями и опытом). Это дает нашей многофункциональной платформе уникальность, является её сильно стороной и делает её востребованной. |
|  | **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* | - Каждый пользователь будет иметь свой профиль, в котором можно будет указать свои навыки и цели, а также получать уведомления, когда кто-то ищет людей с такими же навыками и т.д.;- Будет лента, в которой пользователь при помощи фильтров сможет найти открытые для вступления команды или же записаться на интересующие его мероприятия;- Пользователи будут иметь возможность создавать команды для каких-либо целей, в которые они смогут или приглашать лично, или заполнять заявку на поиск участников, в которой будет указана цель команды, нужные навыки, количество времени, которое придется затратить на данную цель;- Будет возможность создавать мероприятия: организатор делает пост, указывает место и время проведения, задачу мероприятия, количество мест. Желающие смогут записаться на мероприятие, а также задать интересующие его вопросы под постом. Организатор же сможет ответить, а остальные могут увидеть вопрос и ответ;- Можно будет задавать вопросы и получать ответы, помощь от других участников, что способствует коллективному обучению и развитию.- Платформа предоставит средства для совместного редактирования документов, обмена файлами и обратной связи.- Также платформа позволит вести учет времени, потраченного на выполнение задач и мониторить проделанную работу. Можно будет создавать список задач, планировать, раздавать задания каждому участнику команды, устанавливать сроки и отслеживать прогресс в их выполнении. |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Помощь акселераторам в поиске подходящей команды для любого направления,также улучшение знаний и навыков в различных сферах  |
| 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.)* | Наше главное техническое преимущество – объединение нескольких функций в одну большую систему. Team Up – это не только таск-трекер/система управления проектами, но и:1. Платформа для обмена знаниями;
2. Платформа для поиска единомышленников и объединения в команды.
 |
| 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* | Платформа будет иметь рекомендательную систему. Пользователю необходимо будет зарегистрировать свой профиль и указать необходимые данные о себе. Рекомендательная система поможет пользователям подбирать и находить единомышленников и подходящих людей для объединения в команды для работы над проектами. |
| 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 3: Для подтверждения концепции разработан макетный образец технологии, чтобы продемонстрировать ее ключевые характеристики. Создан макет сайта, проработан основной функционал платформы, а также проведено исследование рынка, целевой аудитории и создана бизнес-модель. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | В дальнейшим времени ВУЗЫ будут использовать командную работу в качестве не отьявленной части образования для своих студентов  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | - Продвижение в соц. сетях и мессенджерах (Вконтакте, Телеграм), т.к. там сосредоточена наша целевая аудитория.- Контекстная реклама. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Университет 2035 (обеспечить профессиональное развитие человека в ходе командной работы) Leader-id (помощь в нахождение команды для своего направления) |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Трудности в поиске команды и единомышленников: нет понимания, где искать команду, приходится тратить много сил и времени, чтобы найти нужных людей. Команды объединяются и часто сразу же распадаются из-за разных взглядов и целей.
2. Проблема с получением определенных знаний и навыков: отсутствие площадки для обмена опытом. Негде получить обратную связь, мнение или поддержку по проекту или проделанной работе.
3. Проблема тайм-менеджмента в команде: нет возможности отслеживать проделанную работу и потраченное на ее выполнение время. Бывает, что из большой команды действительно вносят вклад лишь 1-2 человека.
4. Уход сервисов для управления проектами (Jira, Trello, Asana) из России, отсутствие полноценных аналогов.
 |
| 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* | 1. Платформа решит проблему трудностей в поиске команды.
2. Будет решена проблема с получением определенных знаний и навыков.
3. Будет решена проблема тайм-менеджмента в команде.
4. Платформа заменит ушедшие из России таск-трекеры.
 |
| 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)* | В настоящее время всё больше идёт тенденция на командную работу. Студенты и преподаватели, фрилансеры, предприниматели, наставники, инвесторы – все они нуждаются в обеспечении комфортной совместной работы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Платформа решит проблему трудностей в поиске команды. Рекомендательная система будет подбирать нужных людей для команды.
2. Проблема с получением определенных знаний и навыков решится за счет раздела “вопрос-ответ”, где пользователи смогут делиться опытом.
3. Проблема тайм-менеджмента в команде решится за счет встроенного в платформу таск-трекера, что поможет отслеживать время каждого участника команды, затраченного на работу.
4. Платформа заменит ушедшие из России таск-трекеры.
 |
| 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 2022 году, когда Jira, Trello, Asana и другие производители продуктов для управления проектами заявили об уходе из России. В связи с этим системы для управления проектами будут востребованы в ближайшее время. Полноценной замены им пока еще нет. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| 25.09.2023 | Формирование команды |
| 26.09.2023 | Выбор идеи проектаРаспределение ролей и обязанностей в командеНачало работы над проектом |
| 29.09.2023 | Встреча с трекером командыОпределение проблемы, которую решает проект |
| 06.10.2023 | Определение целевой аудитории продуктаПоиск конкурентов и анализ рынка |
| 18.10.2023 или 25.10.2023 | Представление MVP  продуктаПолучение обратной связи от экспертной комиссии |
| 08.11.2023 | Просчет unit-экономики проекта |
| ... | Создание сайта |
| ... | Тестирование продукта в Т-университете |
| ... | Доработка проекта |
| 08.12.2023 | Итоговый питч проекта перед экспертамиВыход проекта на рынок «Сервис управления проектами» |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ(https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего**предприятия)**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*Техническое оснащение*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.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)*Указывается информация о Вашем**представлении о партнерах/**поставщиках/продавцах на**момент выхода предприятия на**самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)*Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*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.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработкепродукции 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 уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| 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 членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «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 попрограмме «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» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |