**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/brif/invite/640b7599-2cc3-4e7b-a048-18b4354435e01701161408 (ссылка на проект)*

 23.10.2023*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Нижегородский институт управления — филиал РАНХиГС |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7729050901 |
| Регион ВУЗа  | г. Нижний Новгород |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор Московского областного филиала РАНХиГС 2023 |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | “BRIF” |
| 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.* | *Технологии здоровьесбережения и развития человеческих возможностей* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *Технологии информационных, управляющих, навигационных систем* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *EduNet* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *Коллаборативные технологии* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - ФИО – *Тихомирова Валерия Вячеславовна*- телефон +7 (910) 794-01-23 - почта — valeron.tixomirova@list.ru - ID 1661929 |
| 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 | U1661929 | 4996974 | Тихомирова Валерия Вячеславовна | ЛидерСпикерТимлидГенератор идей | +7 (910) 794-01-23Valeron.tixomirova@list.ru |  - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* |
| 2 | U1662205 | 4997056 | Яфарова Дарья Витальевна | ИнтеграторКопирайтерАдминистратор | +7 (953) 447-78-99yafarovaDara@mail.ru |  - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* |
| 3 | U1662490 | 4996864 | Харинова Алёна Дмитриевна | Мастер презентацииМаркетолог | +7 (987) 743-10-39harinowaa@yandex.ru |  - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* |
| 4 | U1266044 | 4400041 | Христолюбова Диана Андреевна | ДизайнерИнтегратор | +7 (12) 379-84-34dianaxristolyubova@gmail.com |  - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* |
| 5 | U1662463 | 4997015 | Сатдарова Надия Ахметовна | Интегратор Копирайтер Советник | +7 (906) 358-45-92nadia.satdarova@yandex.ru |  - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* |
| 6 | U1663028 | 5254956 | Кузнецов Михаил Андреевич | Интегратор Логист | +7 (960) 176-21-57mishakuznets5002.ru@gmail.com |   - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* |

 |
|  | **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* | *Предполагаемый проект ориентирован на создание благоприятной среды для научно-культурного развития студентов, экономии времени профессорско-преподавательского состава высшего учебного заведения в делах, касающихся поиску различный мероприятий для развития студентов в различных областях науки и самого состава на профессиональном уровне, а также помощи организаторам научно-культурных мероприятий охватить как можно больше потенциальных участников своего мероприятия.*  |
|  | **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* | *Приложения, которое совмещает в себе большой спектр научно-культурны мероприятий разных областей науки, удобный встроенный мессенджер и календарь, который позволит студентам быстро и комфортно организовать свое временное пространство и легко найти всю основную информацию о выбранном мероприятии.* |
|  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* | *Продукт решает проблему полноценного использования возможностей студентов в участии в научно-культурных мероприятиях и снижение уровня выбираемой «пассивной позиции» студентов по отношению к науке.* |
| 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.)* | *Потребительские сегменты:* *1) физические лица, заинтересованные определенной областью научных знаний (B2C)**2) организаторы научно-культурных мероприятий (B2B)**3) образовательные организации, специализирующиеся на развитии студентов в научной сфере (С2B)**4) платформа для проведения различных онлайн встреч (B2B)* |
| 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* | *На основе создания удобного приложения, совмещающего в себе платформу для проведения различных онлайн встреч и функций оповещения людей о предстоящих событиях.* |
| 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.*  | *Бизнес модель:1) отношения с заказчиком/клиентом: база знаний, тренажер, соревновательное развлечение;**2) каналы поставки: онлайн-реклама, печатные брошюры, офлайн реклама организаторов приложения в вузах;* *3) структура затрат: затраты на разработку и поддержание онлайн-приложения, оплата расходов на содержание приложения, оплата рекламы, расходы на сотрудников (программисты, интеграторы т.д.), налоги;* *4) источники доходов: доходы с премиум подписки, реклама, гранты* |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. *«Научные Конференции России » - сайт включающий себя перечень научных конференции Российской Федерации;*
2. *«АЭТЕРНА» - площадка для размещения и продвижения информации о научных мероприятиях*
3. *«Научные-конференции.рф» - сеть обмена и распространения информации о проведении научных мероприятий.*

*Прямых конкурентов нет*  |
| 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* | *Возможность быстро и комфортно находить и регистрироваться на научно-культурные мероприятия, сразу делится и приглашать своих знакомых на них с помощью встроенного мессенджера, а также создавать свой календарь событий со встроенными оповещения о планируемых мероприятиях и краткая важная информация о нем.* |
| 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* | *Реализуемый бизнес-проект базируется на создании конечного продукта по средствам работы как организаторов сайта и мероприятий, так и самих пользователей, предающий индивидуальный характер своему приложению.**Новизна проекта заключается в первую очередь в создании такого формата нахождения информации, помогающего студентам найти интересующие их мероприятия и с помощью подобранной песни создать будущую атмосферу мероприятия, подстроить под себя дизайн приложения и сделать все, чтобы человек не принял «пассивную позицию» перед предстоящим мероприятием.**На сегодняшний день на рынке отсутствуют аналогичные продукты, совмещающие в себе выше перечисленные функции и формат получаемого продукта.**Устойчивость бизнеса обуславливается индивидуальным подходом к каждому пользователю, ежедневной мотивацией людей и обеспечение их малоэнергозатратной деятельностью в этом приложении.**Целевая аудитория ориентирована на получение научных знаний в разных областях науки и помощи организаторам мероприятий осветить свое научно-культурное мероприятие и найти потенциальных участников.* |
|  | **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* | *Основные технические параметры тренажера фондового рынка, обеспечивающие его конкурентоспособность в выбранном тематическом направлении:**1. интерфейс: удобный и соответствующий актуальным современным приложениям, разработанный с учетом эффективности взаимодействия между платформой и пользователем.* *2.Web-приложение: решение, основанное на актуальных технологиях Web-приложения и обеспечивающее создание комфортной среды для пользователя.**3. модель создания индивидуального интерфейса:**Позволяет регулировать шрифт описанных мероприятий, подобрать цветовую гамму приложения, которая будет нравится человеку, создать свой неповторимый и индивидуальный календарь событий и предстоящих мероприятий, а также позволят людям с особенным зрением (дальтоникам) создавать удобный для себя формат нахождения информации.**4. Календарь со встроенным sms уведомлениями:**Позволит не забыть о предстоящем событие, сразу после регистрации на мероприятие составить свое расписание на ближайщую неделю или месяц.* |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | *Для реализации проекта понадобятся:1. человеческие ресурсы:- инженер по программному обеспечению (Software Engineer) - отвечает за разработку и программирование программного обеспечения приложения.- дизайнер (Designer) – отвечает за формирование эстетического и удобного интерфейса приложения.- маркетолог (Marketer) - исследование рынка, анализ продуктов конкурентов и разработка маркетинговой стратегии.- менеджер по проекту (Project Manager) - координирует работу команды, управляет бюджетом и сроками.2. технические ресурсы:- аппаратные и программные комплексы разработки Web-приложений (компьютеры и программы)3. финансовые ресурсы:- оплата труда специалистов в течение календарного года (из расчета 65 000 рублей на человека в месяц) - 3 120 000 рублей.**- затраты на фриланс для областей вне компетенции штатных специалистов - 150 000 рублей.**- затраты на аппаратные и программные комплексы (из расчета 75 000 рублей/комплект на специалиста) - 300 000 рублей.**- затраты на поддержание web-приложения - 150 000 рублей* *- затраты на маркетинг - 1 000 000 рублей**- резервный фонд - 500 000 рублей**Общая сумма - 5 220 000 рублей*  |
| 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.)* | *Предлагаемый продукт – первая отечественная разработка, способствующая повлиять на нынешний уровень вовлеченных в научно-культурная сферу людей, стимулировать повышению уровня заинтересованности студентов учебных заведений и быстрому вовлечению новых пользователей по средствам встроенного мессенджера..* *Продукт строится на уникальности и многофункциональности приложения, экономии времени пользователей.**Конкурентоспособность продукта будет строиться также с учетом успешного позиционирования и маркетинговой стратегии, позволяющих привлечь клиентов и обеспечить конкурентные преимущества.* |
| 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* | *Технические параметры, обеспечивающие конкурентоспособность:**1.Навигация в приложении;**2.ИКТ (информационно-коммуникационные технологии;**3.Персональный идентификационный номер физического лица;**4.Автоматизированное рабочее место.* |
| 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* | *По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:**• разработана концепция проекта* *• проведён опрос целевой аудитории и социальный анализ**• осуществлен анализ рентабельности проекта**• разработана бизнес-модель с предварительным бюджетом**• проведён анализ рисков**• проведен технический анализ создаваемого продукта**• сформировано резюме проекта**• разработан план дальнейшего развития**• закреплены работы за участниками проекта* |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  *Проект соответствует научно-технологическим приоритетам, закрепленным в Перечне критических технологий Российской Федерации от 7 июля 2011 г.* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | *Выбранная маркетинговая стратегия базируется на сочетании традиционных и нетрадиционных методов, в числе которых: реклама, в том числе и в социальных сетях (VK и telegram), презентация продукта на площадка связанных с научной деятельность, в высших учебных заведениях. Выбор каналов продвижения обоснован с точки зрения обеспечения максимального доступа к информации целевой аудитории.* |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | *Создание мобильного приложения. Создание группы в социальных сетях (VK и telegram). Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта.* |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | *Низкий уровень вовлеченность студентов высших учебных заведений в сфере научно-культурных мероприятий, «пассивная позиция» людей к сфере получения научных знаний, отсутствие полноценной информации и неосведомленность людей о мероприятиях научно-культурного характера. Фрагментарный доступ людей о интересующих их научно-культурных мероприятиях.* |
| 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* | *Снижение уровня принимаемой «пассивной позиции» людей по отношению к научно-культурным мероприятиям. Повышение уровня осведомленности людей о проводимых научных мероприятиях.*  |
| 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)*  | *Приложение, имеющее удобный дисплей и быстрый доступ ко всем мероприятиям, а также со встроенным индивидуально регулированным календарем событий, заинтересуют большое количество аудитории и повысит уровень вовлеченности людей в научной сфере деятельности.* |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | *Приложение поможет потребителям справиться с проблемой отсутствия полноценной информации, собранной в одном месте, а также уйти от фрагментарной информации о научно-технических мероприятия, получаемых от других людей:**1. Наличие удобного приложения с такими функциями позволит уйти от фрагментарного доступа информации про научные мероприятия от других отдельных лиц;**2.Собранные в одном приложении мероприятия с удобным доступом и полной информацией позволят студентам справится с проблемой отсутствия полноценной информации о научно-культурных мероприятиях.*  |
| 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.* | *Тренды, влияющие на расширение рынка решений, призванных для пользования такого рода приложения:*1. *количество вовлеченных в научную сферу деятельности студентов Нижегородского Института Управления – филиала РАНХиГС на 2023 г. упало до 10% (481 человек из 4812 людей);*
2. *В Нижнем Новгороде 27,9% людей всего вовлечены в научную деятельность (385 тыс. из 1 214 000 млн. людей)*

*Приложение относится к пересечению фондового и образовательного рынков.* *Потенциал рынка складывается с учетом емкости рынка конкурентов:* |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| * **Этап реализации**
* Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск экспертов в области создание и улучшения интерфейса приложения, программистов, организаторов мероприятий или отдельных спикеров, копирайтеров, рекламодателей.
* Разработка продукта
* Альфа-тестирование на ограниченном круге лиц
* Улучшение технических характеристик
* Установление партнерских соглашений
* Финансовое планирование
* Бета-тестирование
* Устранение проблем продукта
* **Этап завершения**
* Финальная проверка выполненной работы
* Закрытие бюджета и всех схем
* Реклама продукта
* Запуск продукта
* Рост и развитие
 |