**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](tel:79104018218)  - 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 | Лидер  Спикер  Тимлид  Генератор идей | +7 (910)  794-01-23  [Valeron.tixomirova@list.ru](mailto:Valeron.tixomirova@list.ru) | - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* | | 2 | U1662205 | 4997056 | Яфарова Дарья Витальевна | Интегратор  Копирайтер  Администратор | +7 (953)  447-78-99  [yafarovaDara@mail.ru](mailto:yafarovaDara@mail.ru) | - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* | | 3 | U1662490 | 4996864 | Харинова Алёна Дмитриевна | Мастер презентации  Маркетолог | +7 (987)  743-10-39  [harinowaa@yandex.ru](mailto:harinowaa@yandex.ru) | - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* | | 4 | U1266044 | 4400041 | Христолюбова Диана Андреевна | Дизайнер  Интегратор | +7 (12)  379-84-34  [dianaxristolyubova@gmail.com](mailto:dianaxristolyubova@gmail.com) | - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* | | 5 | U1662463 | 4997015 | Сатдарова Надия Ахметовна | Интегратор Копирайтер Советник | +7 (906)  358-45-92  [nadia.satdarova@yandex.ru](mailto:nadia.satdarova@yandex.ru) | - | *Студент 1-го курса по программе экономико-правовое обеспечение экономической безопасности* | | 6 | U1663028 | 5254956 | Кузнецов Михаил Андреевич | Интегратор Логист | +7 (960)  176-21-57  [mishakuznets5002.ru@gmail.com](mailto:mishakuznets5002.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 |