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\*** | studlife |
| 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 и инновации |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Продукты и сервисы для мобильных устройств |
| 4 | **Рынок НТИ** | Тechnet |
| 5 | **Сквозные технологии** | Мобильные приложения (Mobile Applications) |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -**U1749325 (** Unti ID)  - **4560649 (**Leader ID)  - **Мусина Милана Рамилевна**  - **89896328690**  - **milana.musina@me.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** | **U1749325** | **4560649** | **Мусина Милана Рамилевна** | **Руководитель** | **89896328690** |  | **работала над 2 проектами в роли руководителя и спикера, в 3 в роли аналитика, генератора идей и менеджера, имеется опыт работы в сфере продаж, активная работа преподавателем математики.** | | **2** | **U1749675** | **4967713** | **Денисенко Анастасия Сергеевна** | **Маркетолог** | **89525880655** |  | **11 лет в плавании, звание - мастер спорта, чемпион ЮФО,** | | **3** | **U1749408** | **4587765** | **Лаптев Кирилл Александрович** | **Юрист** | **89381341727** |  | **работал в сфере продаж, всю жизнь изучает английский, участвовал в 2 проектах в роли спикера** | | **4** | **U1749407** | **3093621** | **Заруба Владислав Николаевич** | **Экономист** | **89385209212** |  |  | | **5** | **U1749410** | **3707323** | **Ледневский Егор Анатольевич** | **Дизайнер/ SMM** | **89515089873**  **lednevskii@yandex.ru** |  | **работал над несколькими проектами в роли спикера, имею опыт работы в крупной компании международных грузоперевозок, активно развиваю навыки верстки презентаций, фотографии, а также развиваюсь в сфере маркетинга.** | | **6** | **U1756140** | **5531178** | **Фоменко Вячеслав Александрович** | **Программист** | **89614651822** |  |  | | **7** | **U1749417** | **5439461** | **Мусин Дамир Рамилевич** | **Программист** | **89185298201** |  |  | | |
|  | **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* | Бот, который дает возможность студентам выбрать жилье со стоимостью, с местоположением, с сожителем, с которым им будет удобно комфортно + возможность найти работу, которая будет подходить графику учебы, а также обмен и приобретение новых навыков от таких же простых студентов.  К потребительскому сегменту относятся абитуриенты, студенты 1-6 курсов, а также магистранты, которые нуждаются в снятии жилья с комфортом, а также поиске работы и приобретении новых навыков.  Целью к полноценному запуску проекта являются 500 - 2500 пользователей. |
|  | **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* | Нами был проведен CustDev среди предположительной ЦА. В результате выяснилось, что людям необходим универсальный помощник для студентов, который мы реализовали в виде телеграм бота, соответственно продаваться будет  ежемесячная подписка на бота, а также размещение объявления или вакансии (359 руб. и 499 руб. соответственно). |
| 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* | При помощи продукта решается проблема в первую очередь людей, которые хотят улучшить свои жилищные условия, найти работу или предложить свои услуги для решения каких-либо задач. |
| 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.)* | Студенты, абитуриенты, люди желающие поделиться своими навыками (или приобрести их), а также люди, которым необходима работа с гибким графиком. |
| 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 желания помочь студентам в одних из основных проблем в момент учебы. Поэтому мы создали чат-бота, который поможет студентам с поиском жилья, работы, а также в приобретении новых навыков и наращивании их. Благодаря удобному и понятному интерфейсу, каждый сможет пользоваться данным ботом. |
| 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.* | Платная ежемесячная подписка, платное размещение вакансий и объявлений.  К каналам продвижения проекта относятся: СМИ (социальные сети, мессенджер-маркетинг и контент-маркетинг.  К способам привлечения финансовых и иных ресурсов относятся: реклама в телеграм канале, сотрудничество со спонсорами, комиссия с HR-агентств.  Канал сбыта - прямой. Продвижение продукта без посредников. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Авито, hh.ru, “Подслушано”, онлайн курсы, Домклик |
| 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* | Продукт не содержит лишней информации и интуитивно понятен в использовании, имеет объявления, которых нет на общеизвестных сервисах |
| 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* | Наш проект является уникальным, поскольку он собрал в себе весь самый востребованный функционал конкурентов, реализованный в виде телеграм бота, что является огромным конкурентным преимуществом, ведь его интерфейс уже знаком большинству людей, что не потребует дополнительной адаптации.  Бизнес характеризуем как устойчивый. Имеется налаженный механизм продажи услуг и товаров, а также простой способо взаимодействия с пользователями. |
|  | **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* | Проект реализован в виде бота в телеграме, что говорит о его доступности на любых платформах, удобстве в использовании, а также огромных возможностях в функционале и кастомизации. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | К партнерским возможностям можно отнести: HR-агентства, арендодателей, работодателей, начинающих репетиторов.  Бизнес структура распределена четко, внутренние процессы распределены с учетом предпочитаемых ролей участников 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.)* | Наш проект является уникальным, поскольку он собрал в себе весь самый востребованный функционал конкурентов, реализованный в виде телеграм бота, что является огромным конкурентным преимуществом, ведь его интерфейс уже знаком большинству людей, что не потребует дополнительной адаптации. |
| 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* | На данный продукт было проведено более 100 кастдевов и опросов, благодаря чему мы поняли на, что сделать больший упор. |
| 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* | Проект запущен. В данным момент происходит активный пиар на внешних площадках, согласно заранее определенному плану. Все функции реализованы, идет сбор аналитики по использованию приложения. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Основой предполагаемой аудитории будут являться студенты, также платформа будет помогать им в образовательной части и сформировать их досуг в свободное время |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Планируется применять виральный маркетинг, который позволяет быстро и широко распространяться среди потребителей.  Каналы продвижения: СМИ (социальные сети), мессенджер-маркетинг и контент-маркетинг. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | В качестве каналов сбыта продукта рассматриваем исключительно прямой. Продвижение продукта полностью без посредников. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | У студентов возникают различные трудности в процессе обучения, а именно : финансовая недоступность жилья, проблема поиска работы, организация обмена навыками. |
| 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* | Вся проблема решается с помощью стартап-проекта. |
| 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)* | Основные держатели проблемы - люди, имеющие потребность в поиске жилья и работы. При помощи нашей платформы он может в кратчайшие сроки найти приемлемый для себя вариант и решить свою проблему |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш проект поможет студентам, столкнувшимся одинаковой или смежной проблемой, найти друг друга, тем самым решив её. |
| 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 =1000 млн.руб  SAM = 330 млн.руб.  SOM =55 млн. руб. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Через 4 месяца необходимо достигнуть планки в 2000 активных пользователей, что позволит проекты стать самоокупаемым. К этому моменту также необходимо довести весь функционал до безупречного уровня реализации, основываясь на регулярном тестировании и сборов отзывов пользователей.  К концу 2024 года достигнуть планки в 5000 активных пользователей. |

**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.* | Приблизительная численность команды - 13 человек  Примерный состав команды: Руководители (администраторы) - 2 человека Маркетологи (SMM) - 3 человека Программисты - 4 человека Экономисты - 2 человека Бухгалтеры - 2 человека  По техническому оснащению потребуются: Компьютеры/ноутбуки Принтеры Стабильное и быстрое подключение к сети Интернет |
| 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.* | * HR-агентства * арендодатели * работодатели * начинающие репетиторы |
| 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* | Выход проекта на самоокупаемость будет реализован после достижения 2000 активных пользователей, что позволит привлекать в стартап новые потоки поступления доходов |
| 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.* | Мы планируемой ввести подписку, благодаря которой будем получать доход. Примерный доход - 22 млн. руб. в год. |
| 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* | 1 млн. рублей |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после*  *завершения гранта* | 2-3 года за которые мы сможем набрать аудиторию и установить прочные связи |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | сплоченный |
| Техническое оснащение: | минимальное |
| 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 разработке  продукции 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 уточнению  параметров 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 отсутствует | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | Участвовали все |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека /  команды»: | Участвовали все |
| Перечень членов проектной команды,  участвовавших в программах Leader ID и  АНО «Платформа НТИ»: | Мусина Милана Рамилевна  Денисенко Анастасия Сергеевна  Лаптев Кирилл Александрович  Заруба Владислав Николаевич  Ледневский Егор Анатольевич  Мусин Дамир Рамилевич  Фоменко Вячеслав Александрович |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | Отсутствует |
| **Участие в образовательных**  **программах повышения**  **предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Достижения в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей» отсутствуют.  Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности - T-shape |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по  программе «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 | Сбор команды, разработка идеи, план реализации | 1 месяц | 0 |
| 2 | CustDev, количественный опрос, MVP | 1 месяц | 0 |
| 3 | Бета-тестирование, PR | 1 месяц | 0 |
| 4 | Demoday | 1 месяц | 0 |
| 5 | Запуск проекта | 1 месяц | 0 |
| 6 | Разработка приложения | 6 месяцев | 700тыс |

|  |  |
| --- | --- |
| **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.** |