**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://u.to/6QutIA> *(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Инновационная профориентационная программа для школьников «Проф VR» |
| 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.* | – ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1004269  - Leader ID: 6015947  - ФИО: Рузанова Елизавета Дмитриевна  - телефон: 89172589522  - почта: ruzzanovaa@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 и  квалификация  (краткое  описание) | | 1 | U1820781 | 6015951 | Быченкова М.А. | Изучение ЦА, выделение сегмента рынка,  анализ конкурентов и стейкхолдеров | (+7(916)7172593,  maxa131004@gmail.com |  | Незаконченное высшее образование в сфере рекламы, опыт работы с детьми | | 2 | U1820775 | 6015935 | Кладницкая А.Д. | Визуальное представление таблиц, сайта-  прототипа | (+7(916)9337250, ak9337250@mail.ru) |  | Незаконченное высшее образование в сфере рекламы, опыт работы с людьми | | 3 | U1004269 | 6015947 | Рузанова Е.Д. | Проведение анкетирование и подведение  итогов, создание календарного графика | (+7(917)2589522, ruzzanovaa@gmail.com) | Лидер команды | Незаконченное высшее образование в сфере рекламы, опыт работы с людьми | |  | U1820787 | 3515170 | Лозовский В.А. | Описание миссии, задач и услуги | (+7(916)0684127, viktorzaya666@yandex.ru) |  | Незаконченное высшее образование в сфере рекламы, опыт работы с людьми | | |
|  | **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* | Придя в центр, школьник может пройти тестирование, получить консультацию, посетить лекцию или, используя VR очки, полностью погрузиться в одну из 10-ти предложенных профессий. В виртуальном мире ему необходимо выполнять определенные задания, а сюжет часто дополнен достоверными опасными ситуациями: тушение пожара, поимка преступника и т.д. |
|  | **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* | Услуга: прохождение VR игр, как процесс профориентации |
| 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* | В процессе выбора будущей профессии дети, подростки и их родители сталкиваются с рядом проблем, которые приводят к стрессу и конфликтам. Это может быть связано со следующими факторами:  1. Отсутствие представления ребёнка о профессиях  2. Основные знания, приобретаемые ребенком в школе, теоретические, из чего следует недостаток практики  3. Влияние социального окружения (негативные стереотипы о некоторых профессиях)  4. Проблемы с самоопределением  5. Страх перед неудачей |
| 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.)* | 1. Ученики средней школы (6-8 классы) 2. Выпускники (9-11 классы)  3. Родители школьников |
| 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* | 1. Технология виртуальной реальности (VR): Использование специализированного оборудования и программного обеспечения для создания иммерсивной виртуальной среды, позволяющей пользователям взаимодействовать с окружающим миром.  2. Психологические модели и тесты: Интеграция психологических моделей и тестов для оценки навыков, интересов и личностных особенностей пользователей с целью предоставления персонализированных рекомендаций по выбору профессии или карьерного пути.  3. Искусственный интеллект (ИИ) и алгоритмы обработки данных: Разработка алгоритмов для анализа результатов тестирования и предоставления рекомендаций, основанных на данных о пользовательских предпочтениях, навыках и личностных характеристиках.  4. 3D-моделирование и дизайн: Создание виртуальных сред для игр с использованием 3D-моделей, анимации и интерактивных элементов, чтобы представить различные профессиональные сферы и задачи. |
| 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.* | 1. Создание продукта. Разработка VR-приложения и интерактивных симуляций профессиональной деятельности. 2. Маркетинг и продвижение. Реклама приложения и симуляций, привлечение целевой аудитории. 4 3. Оплата. Сбор платы за использование приложения и симуляций.   *Способ создания ценности и получения прибыли включает:*   1. Предоставление учащимся возможности получить опыт и знания о различных профессиях и отраслях в интерактивной форме; 2. Увеличение числа школьников, выбирающих инженерные специальности; 3. Повышение уровня информированности о возможностях инженерного образования.   *Выстраивать отношения с клиентами можно, например, через:*   1. Заключение договоров с образовательными организациями; 2. Проведение мастер-классов и тренингов для школьников по использованию виртуальной реальности в профориентации. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЕ VR-ПРИЛОЖЕНИЕ «ПРОФЕССИИ ЭТОЙ РЕАЛЬНОСТИ» 2. PromVR School 3. Rybakov School Award 4. Центр Профориентации при МГУ. 5. SkillBox |
| 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* | Наша услуга VR игры помогают выпускникам школ (9-11 классы), которые хотят сделать правильный выбор в профессиональной деятельности и понять, в какой сфере им лучше развиваться тем, что проводит профориентацию в виртуальной среде в игровой форме с реалистичным и доступным подходом  Используя VR игры, мы создаем уникальные возможности для профориентации, помогая людям открыть свои скрытые таланты и найти свое истинное призвание в профессиональной сфере |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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. Реалистичный опыт: VR игры предлагают реалистичный опыт виртуальной среды, что помогает учащимся лучше понять профессиональные области и различные виды деятельности.  2. Повышенный интерес: VR игры делают профориентацию более увлекательной и интересной для учащихся, что стимулирует их активное участие в процессе.  3. Подбор профессии: VR позволяет учащимся испытывать различные профессии, чтобы найти наиболее подходящую для своих навыков и интересов.  4. Уменьшение ошибок: Виртуальная среда позволяет учащимся совершать ошибки без риска для здоровья или безопасности, что помогает им изучать и пробовать новые профессии без опасений.  5. Экономия времени и ресурсов: VR игры могут быть более доступны и экономичны, чем традиционные методы профориентации, такие как интернаты или стажировки.  6. Индивидуальный подход: VR игры могут быть настроены под конкретные интересы и потребности учащихся, обеспечивая индивидуальный подход к профориентации.  7. Мотивация: VR игры могут мотивировать учащихся и дать им цель для обучения и достижения успеха в своей будущей профессии. |
|  | **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* | 1. Графика и анимация: Качество графики и анимации игры в VR имеет огромное значение для создания реалистичной и увлекательной среды.  2. Интерактивность: Взаимодействие пользователя с окружающим миром в игре должно быть интуитивным и увлекательным. Использование сенсорных устройств, жестов и голосовых команд может значительно повысить уровень вовлеченности.  3. Искусственный интеллект и аналитика: Использование ИИ для анализа данных пользователей, предоставления рекомендаций и адаптации игрового процесса под конкретного пользователя может значительно улучшить опыт игры.  4. Многопользовательский режим: Добавление возможности совместной игры нескольких пользователей в одной виртуальной среде может сделать процесс профориентации более интересным и социальным.  5. Обратная связь и оценка результатов: Встроенные механизмы обратной связи и оценки результатов помогут пользователям лучше понять свои сильные стороны, слабые места и предложат пути развития. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные аспекты:  1. Структура компании: Определить организационную структуру, роли и ответственности сотрудников.  2. Команда: Найм квалифицированных специалистов по разработке игр, VR-технологиям, маркетингу и управлению проектами.  3. Процессы и процедуры: Разработать эффективные процессы разработки игр, тестирования, маркетинга и обслуживания клиентов.  Производственные аспекты:  1. Технологии и оборудование: Обеспечение компании необходимым оборудованием и программным обеспечением для разработки игр VR.  2. Контент и дизайн: Разработка уникального и привлекательного контента для игр, который будет интересен целевой аудитории.  3. Тестирование и оптимизация: Проведите тестирование игр на различных устройствах VR для обеспечения высокого качества продукции.  Финансовые аспекты:  1. Бюджетирование: Разработка бизнес-плана с прогнозом расходов и доходов на первый год работы.  2. Финансирование: Рассмотреть источники финансирования, такие как инвестиции, кредиты или гранты.  3. Монетизация: Разработка стратегии монетизации игр (продажа, подписки, реклама и т. д.) для обеспечения доходности.  Партнерские возможности: Сотрудничество с образовательными учреждениями: Партнерство с учебными заведениями для внедрения профориентационных игр в образовательный процесс. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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.)* | 1. Интерактивность: Взаимодействие пользователя с окружающим миром в игре должно быть интуитивным и увлекательным. Использование сенсорных устройств, жестов и голосовых команд может значительно повысить уровень вовлеченности.  2. Многопользовательский режим: Добавление возможности совместной игры нескольких пользователей в одной виртуальной среде может сделать процесс профориентации более интересным и социальным. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Использование современных технологий для создания интерактивных курсов и учебных материалов. Это может включать в себя видеолекции, интерактивные задания, виртуальные лаборатории и другие инструменты, которые сделают процесс обучения более интерактивным и интересным. 2. Адаптивное обучение. Технологии адаптивного обучения позволяют индивидуализировать процесс обучения в зависимости от потребностей и уровня знаний каждого студента. 3. Применение искусственного интеллекта и машинного обучения. Это может помочь в автоматизации процессов обучения, анализе данных и предоставлении более точных оценок и рекомендаций. 4. Глобальная доступность. Одной из важных составляющих профориентационной продукции является глобальная доступность. 5. Поддержка исследований и разработок. Это может включать доступ к актуальным научным материалам, инструменты для проведения экспериментов или коллективную работу над научными проектами. 6. Гибкая и расширяемая архитектура. Профориентационная продукция должна легко масштабироваться и развиваться в соответствии с растущими потребностями и технологическими трендами. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | Произведены первичные этапы подготовки: определение идеи, миссии, целей, выгоды, основных потребителей; разделение обязанностей между участниками команды; описание базовых затрат, стейкхолдеров, потенциальных партнеров, конкурентов; проведение опроса и структурирование его результатов; разработка прототипа сайта, стоимость тарифов, бизнес-модели и юнит-экономики и СДР |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Интернет-реклама (контекстная и баннерная)  Социальные сети (Онлайн-школы, учебные каналы)  Партнеры (школы, психологи)  Размещение в местах скопления школьников |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Прямые продажи через веб-сайт: Создание собственного веб-сайта для продажи игр и прямого взаимодействия с пользователями позволит установить прямую связь с целевой аудиторией, предложить акции, скидки и специальные предложения.  2. Партнерство с VR-площадками и школами: Сотрудничество с VR-центрами, образовательными учреждениями и школами для внедрения продукта в образовательные программы и профориентационные курсы может помочь дополнительно привлечь целевую аудиторию.  3. Сотрудничество с HR-агентствами и карьерными центрами: Предложение продукта HR-агентствам и карьерным центрам позволит использовать игры в процессе подбора персонала, проведения тренингов и оценки навыков кандидатов. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Наш проект направлен на то, чтобы упростить процесс профориентации путём уменьшения влияния негативных факторов на детей и подростков.  Цели: 1. помочь ученикам изучить различные профессии и отрасли 2.понять свои профессиональные интересы и навыки 3. принять более осознанные решения о своей будущей карьере |
| 26 | **«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 11)* | Подросток сталкивается с проблемой выбора профессии, он ощущает стресс из-за предстоящих экзаменов и необходимости выбрать дальнейший путь. За помощью он может обратиться в нашу компанию. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1.Исследование интересов и наклонностей: VR игры могут помочь ученикам определить свои интересы и наклонности в различных областях, таких как наука, технологии, инженерия, искусство и математика.  2. Подготовка к профессиональному выбору: Ученики могут использовать VR игры для исследования различных профессиональных областей и получения представления о том, какие навыки и знания им будут необходимы для выбранной карьеры.  3. Развитие навыков решения проблем: VR игры могут помочь ученикам развить умение решать различные задачи и проблемы, что может быть полезно в будущем профессиональном и личном развитии.  4. Разнообразие карьерных возможностей: VR игры могут помочь ученикам увидеть разнообразие карьерных возможностей, которые доступны в современном мире, и расширить свои горизонты в выборе будущей профессии. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Рынок VR в России (1,9 млрд в 2022 году ([1](https://modumlab.com/modum-daily/corporate-vr-ar))) показывает рост от года к году - общий объём выручки компаний-разработчиков VR-тренажёров составил 542 миллиона рублей (+33 от пр. года ([2](https://modumlab.com/modum-daily/corporate-vr-ar))), расширяет присутствие в регионах, городах и сельской местности, что позволит масштабировать бизнес по территории всей России. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в*  *течение 6-12 месяцев после завершения*  *прохождения акселерационной программы,*  *какие меры поддержки планируется привлечь* | После завершения акселерационной программы стартап-проекта по профориентационным играм в VR можно провести следующие шаги в течение 6-12 месяцев:  1. Расширение контента и функциональности: Разработка новых уровней, квестов, профессиональных симуляций и дополнительных возможностей для игроков.  2. Маркетинг и продвижение: Проведение масштабной маркетинговой кампании, включающей в себя рекламные кампании в цифровых и социальных медиа, участие в выставках и конференциях, а также создание партнерских отношений с образовательными учреждениями, HR-агентствами и VR-площадками.  3. Поиск инвестиций и финансирование: Поиск инвестиций для масштабирования бизнеса, расширения команды разработки, маркетинговых усилий и дальнейшего развития продукта.. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(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* | Разработчики VR-контента: Профессионалы в области разработки игрового контента для VR, включая программистов, дизайнеров, аниматоров и специалистов по визуальным эффектам.  Специалист по педагогике и психологии.  Менеджер по продажам и маркетингу.  Инженер по технической поддержке: Это может быть человек, отвечающий за техническую поддержку оборудования и программного обеспечения для VR-игр, а также за обучение пользователей.  Финансовый директор/бухгалтер: Специалист, ответственный за финансовое планирование, учет и отчетность компании.  Юрист/специалист по лицензированию и авторским правам. |
| **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.* | 1. Оборудование VR-платформы: На начальном этапе предприятие может вложиться в несколько наборов VR-оборудования, таких как HTC Vive, Oculus Rift или PlayStation VR, в зависимости от целевой аудитории и целей проекта.  2. Программное обеспечение и лицензии: Необходимо учесть расходы на приобретение лицензий на различное программное обеспечение для разработки и запуска VR-игр, а также на специализированные инструменты для создания контента.  3. Тестовое оборудование и прототипирование: Для успешной разработки игр важно иметь доступ к тестовому оборудованию для проверки совместимости, а также для прототипирования и тестирования игровых механик.  4. Техническая поддержка и обслуживание: Необходимо учитывать затраты на обучение персонала по обслуживанию VR-оборудования, а также на техническую поддержку для конечных пользователей.  5. Разработка контента: Кроме технического обеспечения, необходимо уделить внимание расходам на разработку высококачественного контента для VR-игр, включая сценарии, графику, звук и другие элементы. |
| **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.* | 1. Образовательные учреждения и школы, которые могут использовать такие игры в рамках уроков профориентации. 2. Разработчики VR технологий, специализирующиеся на образовательных проектах. 3. Психологи и карьерные консультанты, которые могут предоставить экспертную поддержку при создании игр. 4. Специалисты по образовательным программам и методикам, которые могут помочь адаптировать игры под нужды школьников |
| **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* | Для того, чтобы достигнуть точку безубыточности  необходимо продавать 70 групповых/560 одиночных/40 групповых+ занятий в месяц.  Если проводить по 5 групповых занятий в день,  Затраты проекта окупятся за 1 год и 1 месяц. |
| **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* | 1. Доходы с продажи услуг 2. Одиночное занятие- 500 3. Групповое занятие- 4000 4. Групповое занятие+- 7000 5. Спонсорство 6. Реклама |
| **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. Приобретение оборудования (1050000) 2. Стоимость реализации (3900000) 3. Хостинг сайта (200 руб/мес) 4. Заработная плата сотрудникам (200000/мес) 5. Аренда помещения (50000/мес) 6. Инвестиции в проект (40000/мес) |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость**  *Указывается количество лет после завершения гранта* | Для самоокупаемости предположительно дается срок в 6 лет |
| **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 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:** | 1. Доходы с продажи услуг 2. Одиночное занятие- 500 3. Групповое занятие- 4000 4. Групповое занятие+- 7000 5. Спонсорство 6. Реклама |
| **Расходы:** | 4344000 руб., из которых 280000 руб. платятся каждый месяц |
| **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.):** | Сотрудничество с образовательными учреждениями и школами, которые могут использовать такие игры в рамках уроков профориентации, разработчиками VR технологий, специализирующиеся на образовательных проектах, психологами и карьерными консультантами, которые могут предоставить экспертную поддержку при создании игр |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 3 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Подготовка | 1. Сформировать команды проекта 2. Разработать техническое задание проекта 3. Провести маркетинговое исследование рынка 4. Провести анализ целевой аудитории рынка 5. Разработать скрипт использования услуги 6. Проанализировать инвестиционную привлекательность проекта 7. Определение получаемых навыков пользователя 8. Разработать паспорт проекта 9. Провести опрос 10. Систематизация результатов опроса | 5000 руб. | Готовность к проектированию и созданию прототипа | | |
| Этап 2 (длительность – 4 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Проектирование и разработка прототипа | 1. Разработка визуальной айдентики 2. Разработка ТЗ (сценариев игр) для программистов 3. Создание сайта и лендинга 4. Создание ПО для VR симуляторов (3 игры) 5. Покупка 1 пары VR очков | 954000 руб. | Создание прототипа | | |
| Этап 3 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Тестирование и улучшение прототипа | 1. Проведение тестирования на фокус-группе 2. Подведение итогов тестирования 3. В случае выявления неисправностей, внести корректировки 4. Повторное тестирование 5. Поиск инвесторов | 5000 руб. | Успешное функционирование прототипа | | |
| Этап 4 (длительность – 3 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Создание услуги и выдвижение на рынок | 1. Разработка vr игр в количестве 10 шт 2. Закупка необходимого оборудования 3. Аренда помещения 4. Набор и обучение персонала 5. Закупка рекламы 6. Сборка итогового варианта услуги 7. Переговоры со стейкхолдерами | 3380000 руб. | Реализация проекта, успешное функционирование | | |
| **Платформа НТИ** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации**  **команд»:** | Нет |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в программах**  **«Диагностика и формирование**  **компетентностного профиля человека /**  **команды»:** | Нет |
| **Перечень членов проектной команды,**  **участвовавших в программах Leader ID и АНО «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 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 | Подготовка | 3 | 5000 |
| 2 | Проектирование и разработка прототипа | 4 | 954000 |
| 3 | Тестирование и улучшение прототипа | 2 | 5000 |
| 4 | Создание услуги и выдвижение на рынок | 4 | 3380000 |