**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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\*** | University Navigator |
| 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.* | – ТН2. Технологии работы с данными; |
| 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: U1814533  - Leader ID: https://leader-id.ru/users/3525300  - ФИО: Хасянова Камилла Ильфатовна  - телефон: 89645328078  - почта: kamillakhasyanova@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 | U1814536 | 3524656 | Килессо Валерия Игоревна | Разработчик макетов и визуалов | 89151567121 |  |  | | 2 | U1814538 | 6015943 | Шевцов Артём Михайлович | графический дизайнер | 89776762291 |  |  | | 3 | U1814537 | 6015945 | Сорокина Ульяна Александровна | копирайтер | 89853015633 |  |  | | 4 | U1814665 | 4161314 | Алексеева София Алексеевна | помощник по тексту | +7 968 707 0616 |  |  | | |
|  | **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* | Наш продукт заключается в том чтобы, помочь студентам не теряться в учебных зданиях, а также с легкостью смотреть расписание и находить информацию, касающаяся ВУЗА. Зачастую первокурсники путаются в коридорах университетов, из-за чего опаздывают и пропускают важную информацию. Наша задача помочь исправить это. Мы предлагаем приложение, в котором будет предоставлена 3д схема здания. Это будет похож на навигатор, но в приложение вы сможете онлайн перемещаться по коридорам и видеть все внутри. Также приложение ориентированно не только на первокурсников, но и на другие курсы. Информация с расписанием и разными мероприятиями, которые проходят в университетах интересны всем студентам. |
|  | **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* | Приложение |
| 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* | Проблемы, которые решает проект:  -с помощью приложения можно находить маршрут до аудитории в учебных заведениях  -также приложение будет размещать расписание пар  -размещение информации о мероприятиях и событиях в вузе  -также будет размещаться информация о возможных курсах и практиках для студентов |
| 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.)* | Географические параметры: все страны мира, города, поселки, где есть колледжи и университеты (есть функция перевода на другие языки).  Социально-демографические параметры: парни и девушки, от 16 до 27 лет, любой национальности, обучающиеся в ВУЗах. Семейное положение и уровень дохода не влияют на использование приложения.  Психологические параметры: люди с любой жизненной позицией и ценностями, различными интересами, а также любым образом жизни.  Особенности ЦА: студенты плохо ориентирующиеся в новом для себя здании, желающие не теряться в коридорах учебных заведений и вовремя приходить на занятия. |
| 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* | Яндекс Навигатор — это бесплатное приложение для водителей, которое позволяет строить маршруты, находить парковки, оплачивать штрафы и заправку, не выходя из машины. |
| 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.* | Для того, чтобы наше приложение начало функционировать, нам необходимо нанять:  Программистов (которые непосредственно будут делать приложение) средняя зарплата программистов-64 439 рублей  Дизайнеров (для благоприятного вида приложения, идей для обновления интерфейса и обновлений) средняя зарплата опытного веб. дизайнера-Около 50-150 тысяч рублей  Сотрудников технической поддержки (которые в случае чего смогли в кратчайшие сроки исправить поломку и помочь конкретному пользователю с решением проблемы) средняя зарплата сотрудника технической поддержки-44 286 рублей  Так как мы не производим вещественной продукции, мы будем тратиться на рекламу и раскрутку приложения, например:  Баннеры в институтах. Стоимость одного (3.2 метра, блэкаут) баннера-1000 руб.  Листовки на дни открытых дверей. Стоимость стопки из 100 листовок диаметром А5-от 3 700 руб. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Яндекс навигатор-косвенный конкурент, так как помогает ориентироваться пользователям по улицам городов и стран.  Расписание-косвенный конкурент, так как помогает пользователям смотреть расписание, которое они сами составили в приложении. |
| 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* | 1. Наше приложение направленно на аудиторию, которая учится в университетах и колледжах.  2. Приложение помогает ориентироваться только на территории учебного заведения, не распространяется за пределами территории учебного здания.  3. Также в приложении имеется расписание занятий, а также информация об изменениях в нём, благодаря чему можно сразу проложить маршрут до нужной аудитории.  4. Каждый студент должен пройти регистрацию, которая позволит подтвердить его статус студента ВУЗа, в котором он обучается, чтобы получить доступ навигации по зданию.  5. Информирование о мероприятиях, курсах, практики. |
| 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* | Пользовательская задача цифрового продукта заключается в устранении проблемы с дезориентацией по учебному заведению и информировании. |
|  | **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* | Яндекс Навигатор — это бесплатное приложение для водителей, которое позволяет строить маршруты, находить парковки, оплачивать штрафы и заправку, не выходя из машины. |
| 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* | В качестве основных партнеров мы рассматриваем Яндекс. |
| 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.)* | Расписание— это бесплатное приложение, которое позволяет иметь расписание всегда под рукой, получать напоминания об уроках и домашнем задании. |
| 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* | Наш продукт конкурентоспособный так как является уникальным на рынке приложений. |
| 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* | Внутренняя составляющая, идея и нюансы проработаны, макет и кликабельная мадель в фигме готова. Неготово само приложение |
| 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* | ВКонтакте (Социальная сеть обладает самым широким взаимодействием с аудиторией; имеет широкий функционал: поддержка различных форматов контента, таргетинг, возможность рассылать сообщения от имени сообщества и др.)  Telegram (Кроссплатформенная система мгновенного обмена сообщениями, позволяющая обмениваться текстовыми, голосовыми и видеосообщениями, а также доступно создание каналов, у создателей (медийных личностей), которых можно покупать рекламу нашего приложения.)  YouTube (Видеохостинг, предоставляющий пользователям услуги хранения, доставки и показа видео, а также предоставляющий возможность покупки рекламы в данном приложении, которое интегрируется в просматриваемые видео пользователей)  TikTok (Сервис для создания и просмотра коротких видео, где также можно покупать рекламу у медийных личностей)  Университет ( Самая простая платформа, где можно прорекламировать приложение. Афиши с рекламой на досках информации, также партнеры для разных мероприятий.) |
| 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* | Маркеты для приложений |
|  | **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* | Проблемы, которые решает проект:  -с помощью приложения можно находить маршрут до аудитории в учебных заведениях  -также приложение будет размещать расписание пар  -размещение информации о мероприятиях и событиях в вузе  -также будет размещаться информация о возможных курсах и практиках для студентов |
| 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)* | После того, как абитуриент поступил в институт, где все корпуса находятся в одном месте, и стал полноправным студентом, он начал теряться и каждый раз расспрашивать других, как дойти в те или иные аудитории. В итоге данный студент узнал о приложении University Navigator и стал им пользоваться, в следствие чего он не только начал быстро ориентироваться в здании, но и нашёл новых друзей, а именно таких же пользователей данного приложения. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш продукт заключается в том чтобы, помочь студентам не теряться в учебных зданиях, а также с легкостью смотреть расписание и находить информацию, касающаяся ВУЗА. Зачастую первокурсники путаются в коридорах университетов, из-за чего опаздывают и пропускают важную информацию. Наша задача помочь исправить это. Мы предлагаем приложение, в котором будет предоставлена 3д схема здания. Это будет похож на навигатор, но в приложение вы сможете онлайн перемещаться по коридорам и видеть все внутри. Также приложение ориентированно не только на первокурсников, но и на другие курсы. Информация с расписанием и разными мероприятиями, которые проходят в университетах интересны всем студентам. |
| 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.* | Сегментация рынка: наше приложение может быть направлено на широкую аудиторию, включая занятых профессионалов, студентов, людей, живущих в малонаселенных районах. Также можно учитывать возрастные группы, интересы, социокультурные особенности и прочие факторы. |
| 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* | На данный момент нам нужна финансовая поддержка, чтобы разработать полноценное приложение, которое люди смогут использовать. Мы хотим найти больше дизайнеров, чтобы улучшить визуал приложения в целом. |

**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* |  |
| **Техническое оснащение**  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Объем реализации продукции (в натуральных единицах)**  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| **Доходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* |  |
| **Расходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* | Примерно 300 000 рублей |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость**  *Указывается количество лет после завершения гранта* | Примерно 5 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:** |  |
| **Расходы:** |  |
| **Источники привлечения ресурсов для**  **развития стартап-проекта после**  **завершения договора гранта и**  **обоснование их выбора (грантовая**  **поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):** |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации**  **команд»:** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в программах**  **«Диагностика и формирование**  **компетентностного профиля человека /**  **команды»:** |  |
| **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 | Разработка идеи | неделя | 0 |
| 2 | Выявление целевой аудитории | неделя | 0 |
| 3 | Поиск конкурентов | неделя | 0 |
| 4 | Разработка логотипа и визуале | 2 месяца | 50-150 тыс. |
| 5 | Разработка приложения | 4 месяца | 70 тыс. |
| 6 | Продвижение | Каждый год по 2 месяца (август, сентябрь) | 80 тыс. |