**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 1655018018 |
| Регион ВУЗа | Республика Татарстан |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа КФУ |
| Дата заключения и номер Договора | 30 июня 2023 № 70-2023-000629 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Сообщество, в котором люди с ограниченными возможностями смогут находить одежду и аксессуары для себя. |
| **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.* | Создание онлайн-платформы |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| **4** | **Рынок НТИ** | Хоумнет |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии хранения и анализа больших данных |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1755532  - Id 1737547  - Бусиль Олеся Константиновна  - 89953648685  -ole.busil@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 | *U1749339* | *Id*  1737547 | Бусиль О.К. | Генератор идеи | 89178697330 | - | Практикующий дизайнер | | 2 | *U1755536* | *Id 5515481* | Елисеева О.В. | Разработчик | 89097487067 | - | Практикующий дизайнер | | 3 | *U1755532* | *Id 4644912* | Якубова ЕД. | Дизайнер | [8991696151](tel:79991696151) | - | Практикующий дизайнер | | |
|  | **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* | Название стартап-проекта: “Аdaptive fashion”  Основная цель проекта - Создание онлайн-сообщества, позволяющего людям с ограниченными возможностями легко находить, приобретать стильную одежду и аксессуары, способствуя их социальной интеграции и улучшению качества жизни. Ожидаемые результаты: 1. Повышение профессиональной компетентности дизайнеров интерьера в юридических и психологических аспектах их работы. 2. Снижение вероятности возникновения юридических и психологических проблем в процессе проектирования и реализации проектов интерьера. 3. Увеличение уровня удовлетворенности и лояльности пользователей к проекту.  Области применения результатов: 1. Онлайн-платформа для дизайнеров интерьера, ищущих юридические и психологические консультации. 2. Обучение и повышение квалификации дизайнеров интерьера. 3. Внедрение системы InterioGuide в работу агентств и компаний, занимающихся дизайном интерьера.  Потенциальные потребительские сегменты: 1. Начинающие и опытные дизайнеры интерьера, нуждающиеся в юридических и психологических консультациях. 2. Руководители агентств и компаний по дизайну интерьера, заинтересованные в повышении квалификации своих сотрудников и уменьшении вероятности юридических и психологических рисков. 3. Студенты и преподаватели курсов по дизайну интерьера, которые могут использовать InterioGuide для обучения и проверки своих знаний. |
|  | **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* | Аdaptive fashion - это онлайн-платформа, предлагающая людям с ограниченными возможностями найти одежду и аксессуары под свои пораметры и особенности. Сервис предоставляет пользователям возможность находить локальных дизайнеров, которые создают. Платформа также включает базу знаний по юридическим и психологическим аспектам работы дизайнера интерьера. по юридическим и психологическим аспектам работы дизайнера интерьера. |
| 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* | Проект решает проблемы людей с ограниченными возможностями, связанные с поиском подходящей и комфортной одежды и аксессуаров. |
| 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.)* | Потенциальные потребители Аdaptive fashion  Люди с ограниченными возможностями здоровья, которые не могут подобрать одежду для себя.  Дизайнеры, которые специализируются на одежде и аксессуарах для лиц с ОВЗ  Характеристики потребителей:  – Демографические данные: люди могут быть любого возраста, пола и национальности. – Уровень образования: не важен. Главное, чтобы человек мог пользоваться техникой.  – Вкусы: люди имеют различные предпочтения в стиле одежды и аксессуаров. – Уровень потребления: в зависимости от спроса на услуги в данном регионе. – Географическое расположение: Россия.  Сектор рынка: B2В (дизайнеры) и B2C (для физических лиц). |
| 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.Разработка интуитивно понятного пользовательского интерфейса для удобной навигации и быстрого доступа к необходимой информации. 2.Создание базы магазинов, специализирующихся на инклюзивной моде.  3.Разработка системы автоматической классификации вопросов пользователей для более быстрого и точного ответа. 4.Интеграция системы с другими сервисами и платформами для расширения возможностей пользователей. 5.Обеспечение безопасности и конфиденциальности данных пользователей. |
| 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.* | Описание способа создания ценности:  2.Выстраивание отношений с дизайнерами одежды и потребителями: В качестве поставщиков будут выбраны дизайнеры одежды, с которыми будут заключены долгосрочные контракты на рекламу их товаров.  3.Привлечение финансовых ресурсов: будет использоваться модель монетизации через комиссию от продаж товаров и партнерские программы с производителями. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Interior Design School - онлайн школа дизайна интерьера, предлагающая курсы и консультации по юридическим и психологическим вопросам. HomeAdvisor - платформа, предоставляющая услуги по ремонту и дизайну интерьера, включая юридические и психологические консультации. Houzz - социальная сеть для дизайнеров и декораторов интерьера, где можно получить советы и рекомендации от профессионалов. Decoratorist - онлайн-журнал о дизайне интерьера, на котором публикуются статьи на юридические и психологические темы. DesignSponge - онлайн-ресурс для дизайнеров, предлагающий обучающие материалы и консультации по различным аспектам дизайна интерьера. |
| 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* | Аdaptive fashion предлагает ряд преимуществ, которые делают его привлекательным выбором для дизайнеров интерьера по сравнению с конкурентами.  Во-первых, наша платформа содержит обширную базу знаний, которая постоянно пополняется новыми материалами. Это позволяет людям с ограниченными возможностями быть в курсе последних тенденций в адаптивной моде. Аdaptive fashion сотрудничает с дизайнерами одежды, что гарантирует высокое качество предоставляемых услуг. |
| 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* | Онлайн помощник для психологической и юридической поддержки дизайнеров интерьера может быть очень полезен и востребован на рынке.  1) Позволяет людям с ОВЗ сэкономить время и деньги при поиске доступной одежды.  Потенциальная прибыльность такого бизнеса обосновывается тем, что он будет ориентирован на узкую аудиторию. По данными Росстата на 2023 год в России проживают 12 млн. людей с ОВЗ( 8% от населения РФ). Это выше на 1 млн. человек по сравнению с 2020 годом.  Мы видим, что спрос на данную категорию вещей возрастает. |
|  | **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* | Функционал сообщества в вк : – Создание каталога товаров дизайнеров специализирующихся на особенностях людей с ОВЗ. – Система продвижения дизайнеров  – Каналы на различную тематику, связанную с инклюзивной модой.  – Предоставление новостного контента. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основатели “ Аdaptive fashion ” видят свою компанию как надежного партнера для дизайнеров одежды . Мы стремимся предоставить нашим подписчикам достоверную и полезную информацию о модных тенденциям в мире инклюзивной моды. |
| 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.)* | 1.“InterioGuide” предлагает широкий спектр функций, которые помогут дизайнерам интерьера повысить свою эффективность и снизить стресс.  2.Некоторые из них включают в себя консультации по юридическим и психологическим вопросам, предоставление информации о законодательстве, помощь в разрешении конфликтов, поддержку в оформлении документов, а также обучение дизайнеров основам юридической и психологической грамотности. В отличие от других аналогичных сервисов, “InterioGuide” также предлагает интеграцию с другими дизайнерскими платформами и обучение пользователей. 3. “InterioGuide” имеет мобильное приложение для пользователей Android и iOS, которое предоставляет быстрый и удобный доступ к функциям помощника на ходу. Это позволяет дизайнерам получать необходимую поддержку и информацию в любое время и в любом месте. 4. “InterioGuide” предоставляет пользователям обширную базу обучающих материалов, статей и видео по психологии и юриспруденции для дизайнеров. Кроме того, компания предлагает техническую поддержку для своих клиентов, которая работает 24/7. 5.Масштабируемость и аналитика: “InterioGuide” является гибким и масштабируемым сервисом, который может адаптироваться к потребностям своих пользователей. |
| 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* | 1.Разработка интуитивно понятного пользовательского интерфейса для удобной навигации и быстрого доступа к необходимой информации. 2.Создание базы знаний по юридическим и психологическим вопросам, связанным с работой дизайнера интерьера. 3.Разработка системы автоматической классификации вопросов пользователей для более быстрого и точного ответа. 4.Интеграция системы с другими сервисами и платформами для расширения возможностей пользователей. 5.Обеспечение безопасности и конфиденциальности данных пользователей. |
| 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* | TRL 1-4. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Smart-образование |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | – Социальные сети: активное продвижение в социальных сетях, таких как Вконтакте, Телеграмм, Яндекс Дзен, для привлечения внимания дизайнеров одежды и людей с ОВЗ  – Контекстная реклама: размещение контекстной рекламы в Вконтакте и ЯндексДирект – Партнерские программы: сотрудничество с дизайнерами , работающими в сфере дизайна одежды и аксессуаров , для совместного продвижения онлайн-помощника и привлечения новых пользователей. – Участие в выставках и конференциях: участие в профильных выставках и конференциях для демонстрации возможностей продукта и привлечения внимания потенциальных клиентов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1.Сообщество в Вконтакте.  2.Партнерские программы: сотрудничество с дизайнерами.  3.Контекстная и таргетированная реклама. 4.Участие в выставках и конференциях в сфере и архитектуры: презентация продукта потенциальным клиентам и партнерам, возможность заключения договоров о сотрудничестве и продаже продукта.  Выбор этих каналов сбыта обусловлен их высокой эффективностью в привлечении целевой аудитории. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1.Недостаток информации о существовании инклюзивной моды в РФ. 2. Недоступность рекламы дизайнеров инклюзивной одежды.  3. Сложность информирования о наличии определенных марок одежды для лиц с ОВЗ 4. Недостаток внимания со стороны потенциальных клиентов - Маркетинговые стратегии, включающие социальные сети, контекстную рекламу, участие в выставках, конференциях. |
| 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* | «Аdaptive fashion» решает проблемы поиска одежды для лиц с ОВЗ. Также данный проект направлен на развитие моды для людей с ОВЗ. |
| 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)* | “ Аdaptive fashion ” сообщество, которое предназначено для решения проблем, с которыми сталкиваются люди с ОВЗ в повседневной жизни . Мы предлагаем помощь в поиске специализированной одежде и аксессуарах под индивидуальные потребности человека. |
| 28 | **«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)* | “ Аdaptive fashion ” поможет потребителям справиться с проблемами, связанными с поиском специальной одежды и аксессуаров. А также предоставление дизайнерам в сфере инклюзивной моды найти своих потребителей. |
| 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.* | Рентабельность проекта будет зависеть от многих факторов, таких как стоимость услуг, количество пользователей, конкуренция и т.д. Однако, учитывая растущий рынок в сфере инклюзивной моды, можно предположить, что проект “ Аdaptive fashion ” может быть достаточно рентабельным проектом. |

**план дальнейшего развития стартап-проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ Этапа** | **Название этапа** | **Длительность этапа (в месяцах)** | **Бюджет этапа**  **(в руб.)** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |