**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» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название проекта\*** | TelegramWebApp |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** | * TH1. Цифровые технологии и информационные системы
 |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии информационных, управляющих, навигационных систем» |
| 4 | **Рынки НТИ** | Технет |
| 5 | **Сквозные технологии** | “Новые производственные технологии TechNet” |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП- ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта** | * Unti ID: 1744670
* Leader ID: 2421700
* Бугаков Илья Алексеевич
* +7 (977) 830-32-16
* ilya.bugakov01@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** | 1525858 | 874986 | Козлов Владислав Андреевич | Разработчик  | +7 (985) 501-02-29, kozlov.vladislav.2001@mail.ru | и.о. начальника отдела ДИТ | 2 года |
| **2** | 1744662 | 2422269 | Зверева Валерия Денисовна | Маркетолог  | +7 (936) 196-59-69, xcluzive69@mail.ru | делопроизводитель  | 1 год |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Формирование в России научно-технической базы позволит создать глобально конкурентоспособные высокотехнологические продукты и сервисы, именно поэтому наш стартап ориентирован на разработку и интеграцию ботов в Telegram для малых, средних и крупных бизнесов. Главная **цель** - повысить эффективность взаимодействия с клиентами и автоматизировать рутинные задачи, путем написания ботов, которые бы выступали помощником не только бизнесу, но и потребителю, ведь его основная задача – обеспечение комфортного пребывания в сети-интернет, не выходя из любимых мессенджеров. Мы планируем создать универсальное решение, способное обрабатывать заказы, предоставлять информацию о продуктах, а также обеспечивать поддержку в режиме 24/7. Ожидаемые **результаты** включают сокращение нагрузки на персонал, увеличение продаж и повышение удовлетворенности клиентов. **Область применения** - магазины, рестораны, услуги доставки, туризм и многие другие. **Потенциальные потребительские сегменты**: малый и средний бизнес, онлайн-торговцы, рестораны, услуги электронной коммерции. Ключевые научно-технические направления, которые оказывают наиболее существенное влияние на развитие рынков НТИ.Формирование в России научно-технологического задела по данным группам позволит создать глобально конкурентоспособные высокотехнологичные продукты и сервисы. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Telegram Web App поддерживает легкую авторизацию, принимает платежи из 200 стран и через 20 провайдеров, отсылает индивидуальные уведомления и умеет ещё много полезного. Веб-бот совмещает в себе функционал чат-бота, мобильного приложения и сайта. Разработчик без проблем воплотит нужный дизайн и структуру приложения для Телеграма с помощью JavaScript и это будет органично встраиваться в экосистему мессенджера. У владельцев бизнеса появилась возможность создать магазин в мессенджере и осуществлять продажи без лишних посредников.  |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Данный проект направлен на два вида потребителей, а именно бизнес и, непосредственно, сам пользователь (потребитель). В первом случае проблема заключается в оптимизации бизнес-процессов, наш проект поспособствует решению таких проблема, как: ускорение и упрощение связи бизнеса с пользвателем, а также увеличить потенциальных потребителей. Во втором случае, - защита персональных данных в сети интернет, упрощение поисковой системы, экономия времени путем развития технологической базы (бот сам подберет тот или иной образ, исходя из собственных пожеланий |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Малые и средние предприятия, магазины, интернет-маркетплейсы, рестораны, услуги доставки и другие |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт\*** | Python - backend, JavaScript, CSS - frontend. |
| 13 | **Бизнес-модель\*** | - Заработок на создании и настройке ботов для клиентов- Установка платных функций и интеграций в боты для увеличения дохода- Предоставление технической поддержки клиентам- Развитие связей с потребителями и поставщиками для обеспечения постоянного потока заказов- Привлечение финансовых ресурсов через инвестиции, кредитование или поиск партнеров- Использование различных каналов продвижения, таких как реклама в социальных сетях, поисковое продвижение и маркетинговые активности, для привлечения клиентов- Дальнейшее развитие продукта и постоянное улучшение функционала, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке. |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Фрилансеры, создающие подобных ботов, а также ряд компаний: BizBots, Beesender, L7 |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Ценностное предложение такого стартап-проекта заключается в создании и предоставлении ботов для платформ Telegram и VKонтакте для различных бизнесов, включая малые и средние предприятия, магазины, интернет-маркетплейсы, рестораны, услуги доставки и другие. Эти боты позволяют автоматизировать коммуникацию с клиентами, предоставлять информацию о товарах и услугах, принимать заказы и реагировать на вопросы клиентов в реальном времени. Они также могут интегрироваться с другими сервисами и системами, обеспечивая более эффективное управление бизнесом. Ценность заключается в повышении эффективности работы, улучшении обслуживания клиентов и увеличении потенциала для привлечения и удержания клиентов. |
| 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.)\*** | Мы предлагаем уникальное ценностное предложение, которое включает:1. Автоматизацию и оптимизацию работы - наши боты предлагают возможность быстрого и эффективного общения с клиентами, обработки заказов, резервации столов и других операций, что сокращает потребность вручную решать рутинные задачи.2. Повышение уровня обслуживания - наши боты предлагают персонализированный и быстрый доступ к информации, возможность 24/7 обслуживания, интеграцию с системами оплаты и счетоводства, а также возможность предоставления специальных предложений и акций.3. Снижение затрат - использование ботов позволяет сократить расходы на персонал и ресурсы, улучшить эффективность работы и сократить время отклика на клиентов, что приводит к экономии времени и денег. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | Сегодня мир стоит на пороге развития экономики нового технологического поколения – Цифровой экономики (Digital Economy), развитие которой определяется «умными данными». Центральное место в экономике занимает сфера материального производства Для удовлетворения этим требованиям сейчас в мире стремительно развиваются тотальная дигитализация, автоматизация и интеллектуализация промышленности, осуществляется переход к киберфизическим системам, происходит объединение материального и цифрового / виртуального миров. Эти глобальные изменения сопровождаются развитием принципиально новых бизнес-процессов на всех уровнях.Основные технические параметры проекта по созданию ботов для Telegram и Vkontakte включают:1. Интеграция с платформами: Боты будут полностью интегрированы с платформами Telegram и Vkontakte, чтобы предоставить клиентам возможность общаться с ботами через эти популярные мессенджеры.2. Искусственный интеллект и машинное обучение: Боты будут обучены распознавать и анализировать текстовые сообщения от пользователей, чтобы предоставлять им релевантную информацию и помогать решать их проблемы.3. Персонализированный опыт: Боты будут способны запоминать предыдущие диалоги и настраивать свои ответы и интерактивные функции, чтобы предоставлять более персонализированный опыт для каждого пользователя.4. Функции автоматизации: Боты будут предлагать автоматизированные функции, такие как заказ товаров, бронирование услуг, просмотр информации о продуктах или услугах. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:1. Команда: мы предлагаем опытную и квалифицированную команду разработчиков и специалистов по маркетингу, которая обладает экспертными знаниями в области создания ботов для Telegram и VKонтакте. Наша команда обеспечит высокое качество разработки и оперативную поддержку проектов.2. Коммуникация: мы гарантируем эффективное общение с клиентами. Мы стремимся понять их потребности и цели, чтобы предложить наилучшие решения и создать бота, отвечающего их требованиям.3. Гибкость: мы готовы адаптироваться и работать с различными типами бизнеса, будь то магазины, рестораны, интернет-маркетплейсы или услуги доставки. Мы сможем разработать бота, учитывая особенности каждой отрасли, чтобы максимизировать его эффективность и ценность.Производственные параметры:1. Технологии: мы используем передовые технологии и инструменты для создания ботов для Telegram и VKонтакте. Это позволяет нам быстро и качественно разрабатывать функционал, включая автоматизацию задач, отправку уведомлений, обработку запросов и многое другое.2. Интеграция: мы предлагаем интеграцию ботов с основными платформами и системами, такими как CRM, платежные шлюзы, заказы на доставку и другие. Это упрощает и автоматизирует бизнес-процессы, обеспечивая более эффективное взаимодействие с клиентами.3.Технические сервисы: бот поспособствует предоставлению различных сервисов и услуг клиентам по конструированию и инжинирингуФинансовые параметры:1. Цена: мы предлагаем конкурентоспособные цены за разработку и внедрение ботов для Telegram и VKонтакте. Мы понимаем, что стартапы и малые предприятия могут иметь ограниченные бюджеты, поэтому наши услуги будут доступными и адаптированными к финансовым возможностям клиентов.2. Экономия: внедрение ботов позволяет сократить расходы на затраты на персонал и обслуживание клиентов, благодаря автоматизации рутиноных задач и улучшению эффективности обслуживания. Это создает возможность для малых и средних предприятий сэкономить средства и ресурсы. |
| 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.)* | Основные особенности нашего предложения:1. Профессиональный подход: наша команда состоит из опытных разработчиков, имеющих глубокое понимание платформ Telegram и VKонтакте. Мы следим за последними трендами в разработке ботов и активно применяем их для создания инновационных решений.2. Индивидуальный подход: мы стремимся понять уникальные цели и потребности каждого клиента и разработать бота, который наиболее эффективно решает их задачи. Мы предлагаем гибкую настройку функционала бота под требования бизнеса и его адаптацию к специфике отрасли.3. Интеграция с существующими системами: мы способны интегрировать ботов с различными CRM, ERP, платежными системами и другими внутренними инструментами наших клиентов. Это позволяет сократить время и усилия, затрачиваемые на обработку заказов и управление клиентской базой.4. Техническая поддержка: мы предоставляем постоянную техническую поддержку наших клиентов после запуска бота. Мы гарантируем быструю реакцию на запросы, оперативное устранение проблем и регулярные обновления функционала.5. Конкурентные цены: мы предлагаем конкурентные цены на свои услуги, при этом обеспечивая высокое качество и профессиональный уровень разработки. |
| 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* | Знание языков программирования, а также грамотное выстраивание коммуникаций с потенциальными заказчиками  |
| 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 находится на стадии разработки  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1. социальные сети;
2. Реклама на различных платформах;
3. Контент-маркетинг;
4. Партнерства и реферальные программы
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Telegram
2. VK
 |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Безопасность и конфиденциальность: мы обеспечим высокий уровень безопасности и защиты данных, чтобы пользователи могли быть уверены в конфиденциальности своих информационных ресурсов. (Telegram имеет наивысшую степень защиты данных, именно поэтому основной платформой будет выступать именно он). Также наш бот направлен на удобства пользователя, дабы ускорить процесс выбора того или иного товара, не выходя из любимых мессенджеров |
| 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* | Повышение удобства в использовании ботов, что позволит оптимизировать бизнес-процессы многим компаниям, ускорение выбора товара, защита персональных данных |
| 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)*  | В эпоху развития цифровизации человек просто не может представить себя без смартфона или ПК, в них находятся вся основная информация о пользователе, именно поэтому необходимо сохранить не только персональных данные потребителя, но и сделать его выбор товаров в разы удобнее и быстрее. Проблема, которую мы решаем, заключается в развитии интернет-пространства, в котором очень часто случается утечка данных, посредством различных хакерских атак, так как Telegram и VK имеют высокую степень безопасности данных в личных сообщениях, мы выбрали именно этот способ. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш стартап-проект решает часть этой проблемы, сфокусировавшись на повышении уровня безопасности и конфиденциальности в использовании ботов. Мы уделяем особое внимание защите данных пользователей от несанкционированного доступа, предотвращению утечек информации и обеспечению надежного шифрования взаимодействия. Таким образом, мы предоставляем пользователям уверенность в сохранности и конфиденциальности их информационных ресурсов |
| 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.* | В период глобальной перестройки российского рынка – необходимо полностью переходить на отечественных разработчиков, именно поэтому отслеживается крупный дефицит технических специалистов, а также различных продуктов, способствующих конкурировать с другими странами, которые занимаются данной отраслью давно. Но из-за недавних событий Россия отказалась от недружественных продуктов и именно поэтому нам необходимо развивать техническую базу внутри страны наиболее интенсивнее. В нашей команде есть два разработчика: Бугаков Илья Алексеевич (помимо непосредственного управления командой и всевозможными бизнес-процессами) и Козлов Владислав Андреевич. Их основная задача заключается в создании ботов, на рынке один бот расценивается от 50 тысяч рублей до 1 млн, все зависит от размера компании, ТЗ и требований к ботуТакже есть маркетолог – Зверева Валерия Денисовна. В её задачи входят: продвижение наших услуг, выстраивание коммуникаций с потенциальными заказчиками, выезд и презентация. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *План дальнейшего развития стартап-проекта:**1. Анализ рынка и конкурентов:* *- Провести исследование рынка и выявить потенциальные сегменты и целевую аудиторию.* *- Изучить конкурентов, их продукты и стратегии, чтобы определить наши преимущества и возможности для дифференциации.**2. Расширение команды и укрепление ресурсов:* *- Оценить необходимость добавления новых членов в команду и найти специалистов с нужными навыками.* *- Заключить партнерства с ключевыми поставщиками и партнерами для обеспечения стабильности и качества продукта.**3. Доработка и улучшение продукта:* *- Собрать обратную связь от клиентов и пользователей, чтобы выявить слабые места и потенциальные улучшения.* *- Разработать план доработок и новых функций, учитывая потребности клиентов и требования рынка.**4. Развитие маркетинговой стратегии:* *- Определить цели и показатели успеха для маркетинговых кампаний.* *- Разработать стратегию продвижения, включая использование различных каналов продаж и маркетинга (социальные сети, контент-маркетинг, email-маркетинг и др.).**5. Расширение клиентской базы:* *- Разработать программы лояльности и акционные предложения для удержания существующих клиентов и привлечения новых.* *- Расширить географию продаж и активно привлекать новые клиентские группы.**6. Мониторинг и анализ результатов:* *- Установить систему отслеживания результатов и метрик успеха.* *- Регулярно анализировать данные и проводить ретроспективные оценки, чтобы корректировать и улучшать стратегии и тактики.**7. Исследование новых возможностей:* *- Следить за новыми трендами и технологиями в своей отрасли и исследовать возможности их внедрения в наш продукт.* *- Искать новые рыночные ниши и развивать новые продукты или услуги, чтобы расширить бизнес.**8. Установление партнерств:* *- Проактивно искать возможности сотрудничества с другими компаниями или стартапами, чтобы расширить возможности продукта и достичь новых клиентов.**9. Финансовое управление:* *- Регулярно обновлять бизнес-план и прогнозировать финансовые результаты.* *- Оптимизировать расходы и искать новые источники финансирования для обеспечения устойчивого развития.**10. Регулярная рефлексия и корректировка:* *- Проводить периодические оценки и обзоры процессов и продукта.* *- Вносить корректировки в план развития и стратегии в соответствии с изменениями на рынке или в компании.* |