**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ “ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ” |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | “Акселератор ПсковГУ” |
| Дата заключения и номер Договора | “3” июля 2023 г. N.70-2023-000736 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | «Emotionality» | | | |
| **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.* | | | | | | Инновационная система распознавания эмоций, которая использует передовые технологии машинного обучения и искусственного интеллекта для анализа мимики, жестов, голоса и языка тела человека и определения его эмоционального состояния. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | 1. Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. 2. Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | NeuroNet, EnergyNet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Искусственный интеллект  Технологии машинного обучения и когнитивные технологии | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID - https://pt.2035.university/user/1023704 * Leader ID - https://leader-id.ru/users/2144281 * ФИО – Кочеткова Ксения Сергеевна * Телефон - [+7 (900) 990-97-55](tel:79009909755) * Почта - ksekasatka28@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 | https://pt.2035.university/user/1023143 | https://leader-id.ru/profile | Логинова Елизавета Андреевна | Координатор проекта | | +79517519067liza.loginova04@gmail.com |  | Умение работать с компьютерными программами для распознавания человеческой речи (Adobe Audition) |
| 2 | <https://pt.2035.university/user/1025199> | https://leader-id.ru/users/3510465 | Евстафьева Анастасия Андреевна | Администратор проекта | | +79532390122  nasty2004624@gmail.com |  | Умение работать с различными программами по планированию и мониторингу действий |
| 3 |  |  |  |  | |  |  |  |

|  | **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* | **Цель** стартапа - создать удобное и доступное решение для бизнеса и частных лиц, которое поможет улучшить коммуникацию и взаимопонимание между людьми, а также повысить эффективность работы и личную удовлетворенность сотрудников.  **Задачи** проекта – 1) Обеспечивать пользователям удобную и доступную система анализа своего внутреннего состояния;  2) Создать комфортные условия работы внутри коллектива, опираясь на выходные данные об эффективности работы и производительности сотрудников;  3) Предоставить рекомендации по улучшению рабочей атмосферы внутри работы коллектива;  4) Ассистировать HR-отделу в подборе персонала с учетом эмоциональных характеристик кандидатов.  **Ожидаемые результаты** – 1) Слаженная работа сотрудников, построенная на основе их эмоциональных характеристик, возможностей и производительности их труда.  2) Интеграция с корпоративными мессенджерами и социальными сетями для мгновенного анализа эмоций в общении.  3) Мобильное приложение Emotionality будет предлагать свои услуги по подписке, предлагая различные тарифные планы для компаний и индивидуальных пользователей. Также могут быть запланированы решения для образовательных и медицинских учреждений, а также для государственных организаций.  **Области применения результатов** – 1) IT-технологии, направленные на развитие нейронаук, когнитивных наук.  **Потенциальные потребительские сегменты** – 1) Организации и учреждения (медицинские, образовательные, государственные), которые хотят предоставить своим сотрудникам комфортные условия для работы;  2) Владельцы бизнесов, направленных на когнитивное познание человеческого организма, на установление связей между человеком и машинным организмом, на развитие IT-технологий  3) Индивидуальные пользователи, которые смогут отслеживать свое эмоциональное состояние и управлять своим настроением посредством нашего мобильного приложения. |
|  | **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* | * Технологическое устройство с встроенными элементами различных аппаратов, помогающих определить уровень стресса человека с проверкой через четко установленные временные отрезки; * + Мобильное приложение Emotionality |
| 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* | 1. Проблема отсутствия взаимопонимания и коммуникации между людьми, пониженной эффективности работы в медицинских, образовательных и каких-либо других государственных учреждениях города Псков. 2. Проблема недостатка знаний об устройстве психики человека на уровне российской науки. 3. Проблема познания себя со стороны обычных людей. |
| 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) Организации и учреждения города Псков (медицинские, образовательные, государственные), которые хотят предоставить своим сотрудникам комфортные условия для работы, сектор рынка – B2G;  2) Владельцы бизнесов, направленных на когнитивное познание человеческого организма, на установление связей между человеком и машинным организмом, на развитие IT-технологий, сектор рынка – B2B;  3) Индивидуальные пользователи, с любым образованием, проживающие в городе Псков, которые смогут отслеживать свое эмоциональное состояние и управлять своим настроением посредством нашего мобильного приложения, сектор рынка – B2C. |
| 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* | Для реализации будет использоваться облако Cloud с проверками, пройденными всеми сотрудниками. Для удобства просмотра своих данных, будет создана возможность скачивания приложения на телефон/планшет каждого сотрудника. |

| 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.* | **Основные виды деятельности**: 1) Анализ человеческих эмоций, уровня стресса и усталости человека с помощью речи, мимики, жестов  2) Мониторинг эмоционального состояния сотрудников на рабочем месте для повышения производительности  3) Помощь в подборе персонала с учетом эмоциональных характеристик кандидатов  4) Создание индивидуальных рекомендация по развитию эмоционального интеллекта  5) Интеграция с корпоративными мессенджерами для мгновенного анализа эмоций в общении  Мы планируем выстроить отношения с потребителями посредством деловой коммуникации и решения организационных вопросов. В мобильном приложении также будет возможность получения помощи от службы поддержки.  **Наша модель монетизации:** Мы продаем свою услугу клиентам (индивидуальным пользователям) и крупным компаниям – В2С и В2В, а также предлагаем услуги государственным учреждениям – B2G  **Каналы продвижения продукта**: 1) реклама в соцсетях  2) рассылки в крупные компании по электронной почте  3) телевидение  **Канал сбыта**: прямой – от производителя напрямую потребителю (без посредников)  **Мы будем получать доход от:** 1) Каждого зарегистрировавшегося человека в нашем мобильном приложении, от его использования  2) От поставок нашего устройства в компании и его использования |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Прежде всего, наш конкурент – это уже созданный искусственный интеллект (нейросеть (Emotion AI)) 2. Neurodata Lab - распознавание эмоций и пульса по видео и аудио. 3. NtechLab - разрабатывает продукты на базе собственной технологии, которая распознает лица, эмоции и силуэты людей с помощью алгоритма FindFace, работающего на основе нейросетей. 4. 3i Technologies- система преобразования речи в текст, 3i Speaker — идентификация диктора по голосу и 3i TouchpointAnalytics — платформа для автоматизированного анализа диалогов между сотрудниками и клиентами в розничных магазинах. 5. Just AI - специализируется на технологиях AI, машинного обучения и понимания естественного языка 6. 3DiVi Inc. 7. BFG Group |
| 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* | Наш продукт будет способствовать улучшению коммуникации и взаимопонимания между людьми и повышению эффективности работы и личной удовлетворенности сотрудников. После продажи продукта, у клиента будет оставаться возможность связи с нами для обсуждения вопросов и лайфхаков о том, как правильно работать и управлять командой, опираясь на проведенный анализ устройства. Мобильное приложение будет бесплатным для наших 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.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и*  *востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем*  *обосновывается потенциальная*  *прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | Наш проект действительно может быть реализован, поскольку многие в нем заинтересованы, как в возможности перестроить обычный режим работы в максимально подходящий и комфортный для всех.  Востребованность нашего проекта заключается в новом взгляде на мир, в его уникальности и в том, что данные технологии позволят перенести часть человеческих задач в компьютер и программное обеспечение устройства.  Проект действительно должен быть прибыльным в соответствии с его возможностями и с основной проблемой, с которой сталкивается подавляющее большинство крупных организаций и учреждений.  Наш бизнес будет устойчивым, поскольку мы используем уникальные технологии, которые только появляются на рынке, отчего у нас нет прямых конкурентов. |
|  | **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. Облако Cloud, где будут формироваться отчеты за прошедший день после анализа эмоционального состояния всех сотрудников (и в мобильном приложении, и в самом устройстве) 2. Язык программирования – Python 3. Устройство будет оснащено камерой, микрофоном 4. Системы распознавания речи, голоса (его характеристик) 5. Алгоритмы отслеживания микроизменений цвета кожи 6. Мультимодальная система |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Что касается внутренней организации бизнеса, очевидно, что продукт будет способствовать улучшению коммуникации не только между сотрудниками, но и между сотрудниками и управляющим сектором.  Также для каждого сотрудника будет создана отдельная папка, в которой будут храниться все записи о его работе. Доступ к этой папке будет предоставлен сотруднику и его следующему работодателю (при условии увольнения). Так будут организованы партнерские возможности. |

| 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. Наше устройство будет состоять из ряда других механизмов, алгоритмов и систем, основанных на лучшем распознавании эмоциональной стороны человеческой психики 2. Скидки, льготы для первых клиентов 3. Постоянная поддержка и помощь в использовании (онлайн-чат, звонки) 4. Проект оптимизируется конкретно на компании и работе с персоналом. 5. Перед использованием продукта будет предложено пройти обучение и произвести тестовую проверку 6. Приложение делает всю работу и выдаёт готовые результаты 7. Также для каждого сотрудника будет создана отдельная папка, в которой будут храниться все записи о его работе. Доступ к этой папке будет предоставлен сотруднику и его следующему работодателю (при условии увольнения). Так будут организованы партнерские возможности. |
| --- | --- | --- |
| 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. Язык программирования Python: надежный и доступный язык программирования для работы с выбранным типом продукта 2. Удобный и понятный интерфейс облака Cloud – без лишней информации: только отчеты и систематизированное управление 3. Программное обеспечение, включающее в себя многие механизмы распознавания эмоций с легким управлением |
| 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 2 – Сформулирована концепция технологии и оценены области применения продукта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Заказчика у данного продукта нет, но, например, может понадобиться одному из филиалов банка ВТБ. Из личного опыта знакомых мы узнали, что в работе одного филиала города Псков присутствуют проблемы с управлением коллектива. Сотрудникам не нравится график работы, установленные нормы работы и отношения с их начальством. Ни сотрудники, ни начальство не соблюдают правила работы самого банка: операторы ходят в домашней одежде, уходят на обед в удобное для них времени, а начальство не может организовать эффективную работу филиала. Все это происходит из-за отсутствия коммуникации и взаимопонимания между ними, и для решения данной проблемы филиал мог бы воспользоваться нашим продуктом. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | **B2C:** 1) Таргетинг в социальных сетях – в современном мире ни один человек не может обходится без мобильного телефона, интернета и следовательно без соц.сетей, где он пролистывает тонну информации, поэтому данный способ продвижения действительно актуален и эффективен  2) Размещение на радио, тв – в случае данного способа мы модем привлечь к продукту водителей и людей, смотрящих телевизионные программы  3) Сарафанное радио/ виральность – самый неочевидный, но эффективный способ продвижения через семью, друзей и знакомых. Человек более всего верит именно своим близким людям, нежели обычной рекламе в интернете или по радио.  **B2B**: 1) Платные объявления на отраслевых и прайс агрегаторах  2) Рекомендации от экспертов – экспертное мнение всегда ценится в кругу компаний  3) Поиск и обзвон бесплатных/партнерских контактных баз – на начальных стадиях продукт следует очень активно продвигать поэтому нужно связываться с компаниями напрямую чтобы они быстрее узнавали о новшестве на рынке  4) Промо мероприятия, тестирование образцов, испытания – мало знать теоретическую сторону продукта нужно проверить и оценить его реальную работу и наглядно показать все его преимущества. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямой – от производителя напрямую потребителю (без посредников). Разработкой и производством продукта мы планируем заниматься вместе с технологичной компанией, которая реализует выпуск различной техники -> после производства устройства будут проверяться -> продажа потребителю. Данная схема наиболее удобна для нас. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Проблема отсутствия взаимопонимания и коммуникации между людьми, пониженной эффективности работы в медицинских, образовательных и каких-либо других государственных учреждениях города Псков. Благодаря нашей технологии, каждый работник данного учреждения будет обязан проходить сканирование устройством через определенное количество времени. Таким образом, будет определяться уровень его стресса и эффективности, за счет чего будет формироваться график работы и ее условия. 2. Проблема недостатка знаний об устройстве психики человека на уровне российской науки. Предоставив свой инструмент для изучения человеческого мозга, ученые смогут разработать еще более продвинутые технологии в когнитивной области науки. 3. Проблема познания себя со стороны обычных людей, стремившихся найти гармонию с самими собой. Посредством технологии они смогут изучать свой организм и понимать основные триггеры в своем поведении и отношении. |
| 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* | Проблема урегулирования конфликтов и споров внутри коллектива работников различных организаций и стремление к «идеальным» условиям труда. Данная проблема уже была нами раскрыта в предыдущих пунктах паспорта. |

| 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)* | Держатель проблемы – сотрудники различных компаний, проблема - неэффективная работа на рабочих местах из-за постоянных конфликтов между коллегами. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | С помощью устройства «Emotionality» компания сможет организовать свою работу более слаженно, а также переложить некоторые обязательства на устройство (например, обязанности HR-отдела).  Наше устройство поможет считывать уровень стресса любого сотрудника, и если он будет превышать установленной нормы, то будет отравлять его домой, поскольку этот человек все равно не сможет эффективно работать. На начальном этапе работы будет формироваться определенный отчет о трудоспособности сотрудников, и время работы каждого человека будет четко определено. Если один сотрудник уходит в 15:00, то другой приходит к этому времени и дорабатывает оставшееся время. Так сохранится эффективность и производительность работы. |
| 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.* | Общий объем рынка, на котором мы собираемся работать составляет 45 млрд рублей. Что касается потенциала рынка, то приложения, направленные на новое поколение, показывают колоссальный прирост. По статистике, общие расходы на системы ИИ достигло 97,9 млрд долларов в 2023 году и будет увеличиваться с каждым годом. |