Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [https://pt.2035.university/project/karmannyj-urist-konsultant](theme/theme1.xml) | *26.12.2024 08:46* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | **Псковская область** |
| Наименование акселерационной программы | **Акселератор «Политехник»** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Карманный юрист-консультант |
| **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 в телеграмме помощника в сфере юриспруденции в области административного права бот-чата, основанный на принципе работы нейросетей |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. |
| **4** | **Рынок НТИ** | NeuroNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии хранения и анализа больших данных |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - 1892210  - 5439871  - Каверина София Владимировна  - +79006789802  - sofiakaverina@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 | Опыт и квалификация | | 1 | 1898262 | 5021417 | Никулин Алексей Дмитриевич |  | +7 (951) 756-40-81, trigger.x@mail.ru | | 2 | 1898264 | 6088829 | Беляев Антон Сергеевич |  | +7 (931) 901-08-22, +7 (931) 901-08-22, antonbeliev555@gmail.com | | 3 | 1899350 | 5021369 | Барышевский Даниил Александрович |  | +7 (953) 238-34-84, +7 (953) 238-34-84, daniilbarysevskij9@gmail.com | | 4 | 1899346 | 4684450 | Перий Александра Викторовна |  | +7 (900) 992-50-05, aperij05@mail.ru | | |
|  | **проект плаНа 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* | «Карманный юрист-консультант» – это платформа на базе нейросети, которая предоставляет пользователям доступ к правовой информации и консультациям прямо в их смартфоне. Мы предоставляем первичную юридическую помощь физическим лицам и малым предприятиям Преимущества, сильные стороны проекта: Доступная правовая информация Удобство использования Первичные консультации Результаты введение в обиход нашего проекта: Увеличение осведомленности граждан Снижение затрат на юридические услуги Увеличение доверия к правовой системе Сокращение времени на решение юридических вопросов Снижение количества правовых ошибок. Потребительские сигменты: начинающие компании и юр лица, профессиональные водители, граждане без знаний в юридической сфере и др. |
|  | **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* | Создание в телеграмме помощника в сфере юриспруденции в области административного права бот-чата, основанный на принципе работы нейросетей |
| 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* | Многие люди теряют деньги на штрафах из-за недоступности юридической помощи, а владельцы малых предприятий сталкиваются с правовыми проблемами, теряя время и доходы. Кроме того, страх обсуждать личные вопросы лицом к лицу создает дополнительный стресс. |
| 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.)* | Рынок B2C Малые предприятия, которые только начинают свой путь в бизнесе и ещё не подозревают какие юридические ловушки их могут ждать Все категории граждан, которые когда либо сталкивались с административными нарушениями |
| 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* | Искусственный интеллект на базе нейросети |
| 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.* | Модель монетизации freemium, то есть большая часть информации предоставляется бесплатно, но для более объёмной консультации необходимо будет оформить платную подписку. Так же, мы планируем сотрудничать с юристами, которые предоставляют гражданам онлайн консультации. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1 Консультант + 2 Правовед 3 Сберправо 4 Гарант 5 Консультант-юрист |
| 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* | В сравнении с конкурентами, наш проект имеет ряд преимуществ: Мы будем предоставлять большую часть информации бесплатно Мы сконцентрированы только на одной области права, а значит наши консультации будут более точными Наш проект не сможет заменить полноценной консультации с юристом, но он сможет предоставить наиболее доступную информацию пользователю. А также, в случае необходимости более глубокого анализа вопроса, сможет направить клиента к юристу на онлайн консультацию. |
| 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* | Уникальность нашего проекта состоит в том, что мы предоставляем наиболее доступную информацию для пользователя |
|  | **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* | Решение создаётся на базе бота в телеграмме, основанного на нейросети по разделу административного права В меню чата в телеграмме будет доступна функция покупки подписки, выбор использования чат бота для юридических и физических лиц для удобства в пользовании продуктом. |
| 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 параметры: команда из 5 человек 1. Каверина софия – развитие проекта 2. Перий Александра–дизайн продукта 3. Барышевский Даниил– создание продукта 4. Никулин Алексей– создание продукта 5. Беляев антон - создание продукта Также требуется 6 участник - программист Финансовые параметры: Создание чат бота основанного на принципе работы нейросети на основе собственных средств и развития его дальнейшем на основе получения прибыли от проекта по рекламе, подписке и возможным инвестициям Производственные параметры: Создание чат бота основанного на работе нейросети в телеграмме. Хранение информации на программе icloud |
| 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.)* | Конкурентные преимущества Цена - бесплатно ( возможно платная подписка ) Область права - административная Доступность - всеобщая Обьем информации при ответе чат бота - с дополнительными от ссылками в законы Замена специалиста - не заменяет, но отсылает к нему |
| 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* | Решение создаётся на базе бота в телеграмме, основанного на нейросети по разделу административного права В меню чата в телеграмме будет доступна функция покупки подписки, выбор использования чат бота для юридических и физических лиц для удобства в пользовании продуктом. |
| 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* | TRL 2. Сравнение альтернатив, выбор технологической концепции, принципиальное решение: периметр технологии, интерфейс, критические элементы (НИР). |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Приоритетным направлением работы ВУЗа является: Математическое моделирование и информационные технологии. Работа по организации НИР в ПсковГУ осуществляется на основе Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», нормативных документов Минобрнауки РФ, Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, Программы фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2021–2030 годы), Устава университета, Программы развития ПсковГУ на 2021–2030 гг., а также с учетом аккредитационных показателей и целевых показателей эффективности работы образовательных учреждений высшего образования, находящихся в ведении Минобрнауки РФ. |
| 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* | Мы предполагаем следующие варианты рекламы и коммуникаций: Встроенная реклама в навигаторе Контекстная реклама Продвижение аккаунтов в популярных социальных сетях Проведение вебинаров Сотрудничество со стартапами Специальные предложения(такие как скидки, акции и бонусные программы) |
| 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* | Сообщество автомобилистов, соцсети, реклама |
|  | **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* | Многие люди теряют деньги на штрафах из-за недоступности юридической помощи, а владельцы малых предприятий сталкиваются с правовыми проблемами, теряя время и доходы. Кроме того, страх обсуждать личные вопросы лицом к лицу создает дополнительный стресс. Наш продукт предоставляет наиболее доступную информацию пользователю для помощи решения его проблемы. Данные можно легко найти в телеграмм боте. Для того, чтобы узнать информацию не требуется скачивание отдельных приложений. |
| 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)* | Автовладельцы испытывают необходимость в получении информации по административным штрафам. Наше решение позволяет быстро получить ответ и принять решение, за счёт использования нейросети. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема может быть решена за счёт получения информации по запросу из бота, а при её недостаточности есть возможность предоставления наиболее полной консультации по интересующему вопросу. |
| 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.* | Тенденции: рынок растущий Тематика востребована Проанализировав рынок, мы выяснили, что его общий объём, то есть общая стоимость обращений граждан к юристам, составляет 1 422 000 000 рублей. Доля обращений по административным делам составляет 342 297 000 рублей. И достижимый нашим проектом объём рынка составляет 5 134 455 рублей(1,5% от доли адм. обращений) |
| 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* | Срок, задача и ответственный В планах на 2024 год у нас создание минимально жизнеспособного прототипа, тестирование прототипа, и уже после получение инвестиций, в 2025 году, мы планируем запуск продукта и в дальнейшем, в 2026 году развивать наш продукт, в 2027 году - масштабирование. |

**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](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%23documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/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* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **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»** | Нет |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

**Календарный план**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |