**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 стартап-проекта\*** |  |
| 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.* | *Выбрать одно из:**- ТН1. Продвижение виртуальной реальности (VR) в качестве нового и инновационного формата для создания, просмотра и распространения кино;**- ТН2. Обеспечение доступности VR-кино для всех групп населения, включая слабовидящих и людей с ограничениями;**- ТН3. Создание такого конечного продукта как, VR-очки.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем» (не менять!!!)* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Оставить оба или выбрать одно из:**Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet" (не менять!!!)* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО- телефон- почта |
| 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 | 1757102 | 833796 | Соломахина Анастасия Романовна | Руководитель | Arsolomakhina@mail.ru |  | Полное высшее образование ГУУМагистратура |
| 2 |  |  | Акимов Роман  | Исполнитель | roman.akimov.2001@mail.ru |  | Полное высшее образование ГУУМагистратура |
| 3 |  | 833793 | Попова Анна | Разработчик идеи | Anya.popova.2085@gmail.com |  | Полное высшее образование ГУУМагистратура |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | С помощью данного проекта мы хотим показать возможность проведения кинофестивалей в новых форматах при помощи современных технологий, которые намного упростят работы как организаторам, так и качество конечного продукта в целом.**Цель:** Продвижение виртуальной реальности (VR) в качестве нового и инновационного формата для создания, просмотра и распространения кино, обеспечение доступности VR-кино для всех групп населения, включая слабовидящих и людей с ограничениями, вовлечение широкой аудитории в виртуальные миры, позволяя им не только просматривать фильмы, но и погружаться в уникальную среду, взаимодействовать с героями произведениями **Основные задачи данного проекта:** Основной задачей данного проекта является создание такого конечного продукта, как VR-очки.**Ожидаемые результаты проекта:** Доступность и глобальное присутствие: VR-технология позволяет зрителям в любой точке мира просматривать фильмы и участвовать в кинофестивале без физического присутствия.**Потенциальные сегменты потребителей:** Режиссеры, продюсеры и другие профессионалы киноиндустрии, а также разработчики и производители VR-технологий могут быть заинтересованы в новых творческих возможностях и партнерстве с VR кинофестивалем. |
|  | **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* | VR-очки для оказания кино услуг, обеспечивающее интерактивное использование зрителями в режиме реального времени. Они помогут глубже прочувствовать атмосферу фильма и лучше погрузиться в сюжет кинокартины. |
| 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* | Этот проект решает проблему разработчиков и производителей VR-технологий, которые могут быть заинтересованы в новых творческих возможностях и партнерстве с VR кинофестивалем. |
| 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 данного проекта Люди, которым интересны новые эмоции и впечатления от похода в кино. Потенциальными потребителями данного проекта могут быть люди любого возраста и уровня образования. Они могут прийти и посмотреть представленные картины в VR-очках по-разному, в зависимости от своих потребностей. Данный проект будет полезен как зрителям, так и съемочной команде, работающему в сфере кино. Они смогут легко использовать очки во время съемок и в момент монтажа для обеспечения более эффективной работы и повышения качества киноработ. |
| 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* | Эти очки будут созданы на базе обычных 3D-очков, которые в данный момент используются уже по всему миру. Также, сейчас уже есть похожие примеры данных очков, но они совсем далеки от представленных. Они будут более оптимизированы и технологичны, нежели, их предшественники.  |
| 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.*  | **Методы создания ценности и получения прибыли:** Основным способом создания ценности и получения прибыли являются индивидуальные пред показы для узкого круга лиц. Далее, с помощью «сарафанного радио», информация о проекте будет расходиться все дальше по потребителям.**Взаимоотношения с потребителями:** потенциальные потребители смогут впервые использовать очки на Кинофестивале, где им на выбор будут предложены несколько картин. После просмотра будет небольшая встреча с участниками и сбор от них ОС на счет удобства и ощущений после просмотра.**Отношения с партнерами:** Для обеспечения хороших партнерских отношений необходимо планировать установление долгосрочных отношений с существующими партнерами, которыми могут быть как кино-продакшены, так и большие телекомпании, а также партнеры-провайдеры мессенджеров, которые будут интегрированы в данное приложение, такие как WhatsApp, Telegram, Instagram и т.д. В рамках партнерства будут заключены договоры, а также будет проводиться постоянный мониторинг и оценка эффективности работы партнеров.**Привлечение финансовых и иных ресурсов:** для привлечения финансовых ресурсов планируется использовать сочетание собственных средств и инвестиций партнеров. мы также можем рассмотреть возможность получения грантов или субсидий от государственных органов.**Каналы продвижения и продаж:** для продвижения и продажи подписок планируется использовать различные каналы. Это может быть сотрудничество с теле-организациями для рекомендации зрителям или просто, для широкого круга лиц, а также участие в выставках и конференциях, посвященных кинотематике, для представил это приложение для общения на тему творчества.**Развитие каналов продвижения и продаж**: Для развития каналов продвижения и продаж планируется активно использовать цифровой маркетинг, включая социальные сети, контент-маркетинг, поисковую оптимизацию и рекламу. Также будет проводиться работа с партнерами для расширения охвата аудитории и увеличения продаж. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Фестиваль виртуального кинематографа «Культура 360»Sundance Film Festival: Хотя Sundance Film Festival не является исключительно VR кинофестивалем, они показывают фильмы и опыты в виртуальной реальности и имеют свою VR-секцию, называемую New Frontier. |
| 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* | Интерактивность и участие: VR кинофестиваль может предложить зрителям интерактивные опыты, где они могут вести диалог с персонажами, взаимодействовать с объектами или изменять ход сюжета. Это позволяет зрителям стать активными участниками процесса и иметь больше возможностей для творчества и исследования. |
| 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* | **Целесообразность данного проекта** обосновывается техническими возможностями современных программных и коммуникационных технологий. Такие приложения уже существуют на рынке и используются для различных целей, поэтому их адаптация к задачам нашего проекта для области "Творчество" не представляет сложности для реализации.**Полезность и востребованность данного продукта** заключается в том, что он решает проблему затруднений многих людей, связанных с невозможностью быстрого и удобного общения в вопросах консультаций по вопросам здоровья с врачами и медицинским персоналом. Оно позволяет им полноценно взаимодействовать напрямую с врачами и другими медицинскими работниками в любое время и в любом месте. Это приложение будет очень полезно для тех, кто испытывает затруднения с непосредственным посещением больницы или поликлиники. Это приложение также бесплатно для всех, но для тех, кто нуждается в особых услугах, мы предлагаем различные пакеты подписки, где каждый пакет имеет свои преимущества и значительно облегчит пользователям самостоятельное решение всех вопросов, связанных со здоровьем.**Потенциальная прибыльность этого бизнеса** поддерживается нынешним временем, когда все хотят получить что-то быстрое и легкое, и наш Кинофестиваль с VR-очками является таким решением. От удобства, которое мы предоставляем, выиграют многие, как пользователи, так и партнеры. Представьте себе, что ваш поход на Кинофестиваль перевернет мир киноиндустрии, вы будете поражены вовлеченностью в картину и получите незабываемые эмоции от просмотра. Бизнес будет расти благодаря постоянному спросу в связи с повышением осведомленности о кино, которая становится все выше, особенно после проведения Кинофестиваля. Также, если Фестиваль будет ежегодным он может проводиться в разных странах и городах, что будет еще более сильным толчком для популяризации самого фестиваля. |
|  | **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. Простота в использовании

Во время участия в Кинофестивале с вами будут работать волонтеры и организаторы, которые смогут без проблем помочь и рассказать, как использовать очки.1. Интерес

Для многих обыватель будет неожиданным сюрпризом на данном Фестивале использование очков, это будет одним из сильнейших возможностей рекламы фестиваля в рамках пиар-кампании организации.1. Творческая составляющая

С помощью данных очков, будет возможность использования в кинопроектах 3D-графики, это очень облегчет задачу для дизайнеров и пост-продакшена. |
| 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. Бизнес-план: Подробный бизнес-план, включающий стратегию, цели, миссию, анализ рынка, маркетинговый и финансовый планы.
2. Команда профессионалов, обладающих навыками в области производства, маркетинга, технологий и управления.
3. Лицензии и разрешения: Получение необходимых лицензий и разрешений на производство и продажу электроники.

Parameter Produksi:1. Технология: Технология работы системы, используемая для данного прикладного программного обеспечения.
2. Веб-дизайн и дизайн приложений: создание простых дизайнов для веб-сайтов и приложений
3. Качество: Разработка процедур контроля качества для обеспечения высокого качества продукции.

Parameter keuangan:1. Финансирование: Оценка потребностей в финансировании для создания бизнеса, включая средства на исследования и разработки, производство и маркетинг.
2. Бюджет: Разработать финансовый бюджет с учетом всех расходов и доходов и определить точку безубыточности.
3. Инвестиции: Способность привлекать инвесторов или займы для обеспечения финансовой устойчивости.

Контроль и отчетность: Вести строгий финансовый учет и регулярно анализировать финансовые показатели. |
| 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.)* | Контроль и отчетность: Вести строгий финансовый учет и регулярно анализировать финансовые показатели.1. Множество партнеров: благодаря многочисленным партнерам мы можем помочь Вам получить максимальное качества от нашего продукта.
2. Удобство и приоритетность: наши услуги обеспечивают удобство для пользователей, а также приоритетное обслуживание в кинотеатрах и легкий доступ на Кинофестиваль.
3. Личный ассистент: в рамках нашей услуги каждому клиенту предоставляется личный ассистент, который поможет справиться с проблемами во время участия в Кинофестивале при возникновении каких-либо проблем.
4. Технологическая инновация: Интерактивная коммуникация, повышающая точность и скорость оказания помощи.
5. Простой и удобный интерфейс: интерфейс приложения дружелюбен и прост, что повышает удобство его использования.
6. Образование: Помимо консультаций с ассистентами, наш виджет может быть помощников в домашних делах, о которых мы расскажем на Фестивале
7. Интеграция с устройствами: может быть интегрирована с различными мессенджерами, обеспечивая дополнительную функциональность и удобство управления.
8. Бренд и маркетинг: Сильный бренд и эффективная маркетинговая стратегия могут создать дополнительное преимущество на рынке.
9. Постоянное обновление программного обеспечения: Регулярное обновление программного обеспечения позволяет улучшить функциональность приложения.

Обслуживание клиентов и гарантия: Профессиональное обслуживание клиентов и долгосрочная гарантия повышают доверие клиентов к продукту. |
| 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* | Для создания этого приложения потребовались научно-технические решения и результаты:1. Распознавание и разработка операционных систем: Разработка алгоритмов распознавания и операционных систем для данного приложения, а также оптимизация передачи и хранения данных.
2. Искусственный интеллект и продвинутые интеграции: Использование методов машинного обучения и продвинутых интеграций, позволяющих приложению подключаться к различным устройствам и мессенджерам.
3. Решение по энергосбережению: Разработка системы управления энергопотреблением для обеспечения нерационального использования времени работы приложения.
4. Мобильное программное обеспечение и приложения: Создание приложений для смартфонов или других устройств, обеспечивающих контроль и легкий доступ к приложению.
5. Облачные базы данных и ресурсы: Хранение и доступ к большим объемам данных, необходимых для сбора тематических исследований, с которыми сталкиваются пользователи, на удаленных серверах или в облаке.
6. Безопасность и конфиденциальность: Разработка систем шифрования и защиты данных, обеспечивающих конфиденциальность пользовательской информации.

Эргономика и дизайн: Разработка простого, но современного дизайна приложения, обеспечивающего удобство использования. |
| 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* | Уровень готовности продукции TRL (Technology Readiness Level) для применения в киноиндустрии может варьироваться в зависимости от конкретной технологии исследования и разработки, однако можно предположить общий уровень готовности таких продуктов на различных этапах:1. TRL 1 - фундаментальные исследования: Начальный этап включает в себя исследования, связанные с технологическими концепциями и принципами работы системы, используемой для данного приложения.
2. TRL 2 - Основные эксперименты: На этом этапе проводятся эксперименты, направленные на проверку концепции и доказательство возможности эксплуатации работающей системы.
3. TRL 3 - Прототипирование: Разрабатываются прототипы приложений и изучаются технические характеристики, но до коммерческой готовности еще далеко.
4. TRL 4 - Интеграция и тестирование: Прототип интегрируется с различными компонентами, тестируется и оценивается его производительность.
5. TRL 5 - Исследование и разработка продукции: На этом этапе проводятся исследования и разработки, направленные на оптимизацию технических решений, повышение производительности процессов, улучшение интеграции и базы данных.
6. TRL 6 - Производство прототипов: Разрабатываются более совершенные прототипы, которые могут быть использованы для первоначальных испытаний и демонстрации потенциальным заказчикам.
7. TRL 7 - Демонстрация в реальных условиях: Продемонстрировать работу приложения в реальных условиях, например, в ходе тестирования пользователей и в реальных сценариях использования.
8. TRL 8 - предкоммерческие испытания: Для оценки производительности и удовлетворенности заказчика были проведены предкоммерческие испытания данного приложения.

TRL 9 - Коммерческая готовность: Продукт готов к коммерческой реализации на рынке, обеспечивает высокое качество и надежность, учитывает потребности пользователей. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект Кинофестиваля может соответствовать академическим и исследовательским приоритетам университета, особенно если университет специализируется на киноиндустрии и исследованиях. Вот некоторые аспекты, которые могут подтвердить это соответствие:1. Образование в области киноиндустрии: студенты, обучающиеся по специальностям, связанным с кино. Этому может способствовать наличие базы данных с примерами из практики пользователей.
2. Исследования и разработки: Университет активно занимается исследованиями и разработкой новых технологий. Разработка и использование инновационных технологий, таких как данное приложение с его коммуникативными сервисами, может быть частью научных исследований и исследовательских проектов факультета.
3. Удовлетворение потребностей студентов: Данный проект приложения может помочь удовлетворить потребности студентов, изучающих кейсы в области здравоохранения, и повысить качество и удобство их обучения.
4. Потенциальные публикации и патенты: Результатом данного прикладного проекта могут стать научные публикации и патенты, что будет способствовать академическому признанию университета.

Решение о внедрении такой технологии должно приниматься с учетом стратегических целей и бюджета университета. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Например, каналы сбыта продукции достаточно обширны, как минимум, через имеющихся партнеров:* Ростелеком – один из лидеров российского рынка, одна из крупнейших компаний в Европе. Предоставляет широкий спектр услуг, включая доступ к интернету, цифровое телевидение и др Широкая общественность из всех групп населения, нуждающихся в медицинских услугах
* Франкфуртская ярмарка — крупнейший в мире организатор выставок, конгрессов и мероприятий с собственным выставочным комплексом во Франкфурте-на Майне. Ежегодно Messe Frankfurt проводит более 100 международных выставок
* Кинокомпания СТВ была создана в 1992 году и является одним из самых известных кинопроизводителей в России. Основной вид деятельности - производство и продвижение новых фильмов, в том числе и анимационных, созданных совместно со студией «Мельница»
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Это специальное приложение предназначено для пользователей, которым быстро и легко требуются медицинские услуги. Принцип работы этого приложения адаптирован к потребностям пользователей, где будет происходить интерактивное общение по поводу медицинских консультаций между потенциальными пациентами / пациентами с врачами. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | VR-технология позволяет зрителям в любой точке мира просматривать фильмы и участвовать в кинофестивале без физического присутствия. |
| 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* | Создать виртуальную платформу, которая позволит зрителям просматривать фильмы и участвовать в мероприятияхОбеспечить качественное соединение и техподдержку для зрителей |
| 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 связи с ростом осведомленности общества о киноиндустрии многие учреждения не могут быстро справиться со всеми проблемами, поэтому актуальность нашего приложения видна достаточно четко: многие запросы не могут быть выполнены, что приводит к задержкам, а наш Кинофестиваль будет выступать в качестве связующего звена между потенциальными потребителями и организаторами, что позволит им быстро и легко общаться в непринужденной и интерактивной манере. Таким образом, получить достоверную информацию о проектах сможет каждый, кто участвует в Кинофестивале. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Предлагаемый нами Кинофестиваль предоставляет множество возможностей для участников данного мероприятия, что позволит большому количеству людей получить новую информацию о проекте и развитии Киноиндустрии в целом. |
| 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.* | Финансовые риски: недостаток финансирования или проблемы с бюджетом. Решение: тщательное планирование бюджета, привлечение спонсоров и инвесторов, осуществление эффективного финансового контроля;Технологические риски: возможность устаревания оборудования и технологий до начала фестиваля. Решение: постоянное обновление оборудования, партнерство с ведущими компаниями в сфере виртуальной реальности;Качество контента: VR-кинофестиваль может столкнуться с проблемой ограниченного количества высококачественного контента, что может отразиться на удовлетворенности посетителей.Решение: провести точный отбор проектов, предложить вознаграждения для участников, привлечь известных разработчиков и артистов виртуальной реальности. |