Приложение № 15 к Договору

от №

**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) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | “Политехник” |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Easy3D: ИИ-помощник для 3D моделирования |
| **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.* | Интеллекутальный помощник для обучения испольщованию графическими редакторами и программами проектирования для рынков ЭдуНет, НейроНет, ТехНет. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ТЕХНОЛОГИИ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ И ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ, ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ, УПРАВЛЯЮЩИХ, НАВИГАЦИОННЫХ СИСТЕМ, НАНО-, БИО-, ИНФОРМАЦИОННЫЕ, КОГНИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet, NeuroNet, TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID
* 3503857
* Яронский Рональд Романович
* +79960901337
* slonpuk228@mail.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**№8 Управление командой проекта. Лидерские компетенции. - Володин Р.С.В ходе тренинга разберемся, что такое оптимальная команда для стартапа, какими лидерскими компетенциями должен обладать руководитель проекта.№ 20 Как презентовать себя инвесторам, корпорациям, партнерам. Публичные выступления, как держать себя на сцене. - Лазарева О.А. |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1867700 | 5016410 | Петрова Ульяна Сергеевна |  | +79517566163uly.petrova.com123@gmail.com |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 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* | Существующие справочники в программах 3D-моделирования очень громоздки и трудны к восприятию. Поэтому целью проекта является создание плагина для доступного изучения программ. Задачи: создание ИИ-модели, интерфейса, маркетинг. |
|  | **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* | Наш проект представляет собой инновационную платформу с ИИ-помощником для 3D-моделирования и инженерного проектирования. Основная цель проекта — предоставить пользователям интеллектуальный инструмент, который значительно упрощает работу с профессиональным программным обеспечением для моделирования, проектирования и создания цифровых объектов. Платформа ориентирована на широкий спектр пользователей: от начинающих инженеров и дизайнеров до опытных профессионалов, которым требуется помощь в освоении сложных и узкоспециализированных функций. |
| 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* | Начинающие инженеры могут иметь трудности с изучением профессионального программного обеспечения. А уже опытные пользователи могут иметь трудности с освоением наиболее продвинутых и узконаправленных функций о которых тяжело найти достаточное количество информации в публичных источниках. |
| 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.)* | Студенты, заочники, люди, желающие самостоятельно обучится 3д моделированию, ВУЗ-ы Проблема: Дорогие курсы, длинные, не всегда понятные и доступные видеоуроки |
| 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* | ИИ модель будет создана на основе стандартных моделей машинного обучения, адаптированных под решаемую задачу. Базу знаний обучающих материалов планируется создать на основе справочных материалов, доступных в программе моделирования, а также на основе методик онлайн-школ партнеров. Визуализация помощника выполнена в Фотошопе. Прототип сайта проекта планируется создать с использованием конструктора Тильда. |
| 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.* | Для того чтобы проект приносил доход, разработана гибкая система монетизации, которая учитывает потребности разных групп пользователей: Подписочная модель: Основной источник дохода — это подписки на доступ к платформе и ИИ-помощнику. Пользователи смогут выбрать из нескольких тарифных планов, в зависимости от их потребностей и уровня использования: Бесплатная пробная версия: Ограниченный функционал предназначенный для заинтересованности потенциального покупателя Базовая подписка: для начинающих пользователей, предоставляет доступ к обучению базовым функциям и ограниченным запросам касающихся более продвинутых функций. Профессиональная подписка: включает полный функционал и повышенную скорость обработки запросов Корпоративные лицензии и внедрение: Для крупных предприятий, занимающихся инженерией, промышленным дизайном или производством, предлагаются корпоративные лицензии и индивидуальные решения по внедрению ИИ-помощника в рабочие процессы компании. Это может включать кастомизацию инструментов, интеграцию с внутренними системами, обучение сотрудников и поддержку. Образовательные лицензии: Для университетов, образовательных учреждений и курсов по 3D-моделированию и инженерному проектированию предлагаются специальные условия лицензирования. Это позволит студентам и преподавателям использовать платформу в учебных целях, что также способствует распространению продукта и повышению его популярности среди будущих профессионалов. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Appy Pie - генеративный ИИ позволяющий создавать 3д модели из 2д изображений высокой чёткости. Meshcapade - генеративный ИИ используемы для создания 3д аватаров используя текстовый запрос. 3DFY AI - генеративный ИИ создающий 3д модели с выскойо скоростью использую простые текстовые конструкции от пользователя. Meshy - генеративный ИИ помогающий в создании текстур для 3д модели как с помощью текста, так и из готовых изображений. Masterpiece Studio - генератор 3д текста на базе ИИ использующий крупную базу данных для обработки любых запросов. |
| 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 проект использует передовые алгоритмы искусственного интеллекта, которые не просто помогают выполнять базовые задачи, но и предлагают уникальные решения для оптимизации моделей. Это не просто инструмент для обучения, а настоящий интеллектуальный помощник, который улучшает конечный результат, предлагая варианты на основе анализа данных и лучших практик. |
| 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* | У команды проекта есть авторская модель ИИ, которая работает с САПР. Планируется получить свидетельство о регистрации программы для ЭВМ. Дополнительно планируется заключение соглашения о стратегическом партнерстве с ПсковГУ. |
|  | **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* | Технические параметры: скорость отклика системы, сек; объем баз подсказок; пошаговость/наглядность. Продукт соответствует ключевому сегменту рынка ЭдуНет - Цифровые и смешанные вовлекающие платформы / продукты. Продукт соответствует ключевому сегменту рынка НейроНет - Нейроассистенты и Нейрообразование. Продукт соответствует ключевому направлению рынка ТехНет - образовательных и консультационных услуг. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные: будет создано ООО, штат сотрудников (7 человек). Производственные: планируемая ежемесячная загрузка - 4000 подписок. Команда реализует разработку продукта, поддержание его работоспособности, продвижение продукта на рынке. Финансовые: средний чек - 150р/мес. Себестоимость разработки - 801500р. Прибыль к концу 1 года - 939200р. Выручка за 1 год - 4545000р. Точка безубыточности - 10 месяц. Срок окупаемости - 12 месяцев. |
| 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. Работа с САПР 2. Отечественная разработка 3. Авторский алгоритм ИИ 4. Использование пошаговых индивидуальных инструкций. 5. Потенциал расширения в другие области. |
| 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* | ИИ модель будет создана на основе стандартных моделей машинного обучения, адаптированных под решаемую задачу. Базу знаний обучающих материалов планируется создать на основе справочных материалов, доступных в программе моделирования, а также на основе методик онлайн-школ партнеров. Визуализация помощника выполнена в Фотошопе. Прототип сайта проекта планируется создать с использованием конструктора Тильда. |
| 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 - Определены целевые области применения технологии и ее критические элементы |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | .Передовая инженерная школа - кафедра компьютерной графики. Минпромторг разработал «дорожную карту» по развитию систем автоматизированного проектирования электроники и микроэлектроники до 2030 г. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Непрямая реклама, сотрудничество с университетом. Специализированные журналы, профильные мероприятия. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Официальный сайт проекта. Прямые продажи в офисе компании. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* |  |
| 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* | Начинающие инженеры часто сталкиваются с несколькими серьезными барьерами при освоении профессионального программного обеспечения. 1. Сложный интерфейс и перегруженность функционалом: Многие программы для 3D-моделирования или инженерного проектирования созданы для решения сложных технических задач, и их интерфейс насыщен функциями, которые могут быть незнакомы новичкам. Из-за этого пользователи могут испытывать замешательство и стресс, пытаясь разобраться, с чего начать и какие инструменты использовать для выполнения базовых задач. 2. Недостаток обучающих материалов на базовом уровне: Хотя существует большое количество учебных курсов, видеоруководств и форумов, начинающим сложно найти последовательные и структурированные обучающие материалы, которые учат с самого начала и в то же время углубляются в более продвинутые функции. Информация, доступная в интернете, часто разрозненная или поверхностная, что затрудняет системное освоение программ. 3. Высокий порог вхождения: Новичкам приходится учиться работать с программами, которые включают сложные термины, процессы и концепции, с которыми они раньше не сталкивались. Без четкого руководства освоение даже простейших инструментов может занять много времени и потребовать значительных усилий. |
| 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)* | Студенты, заочники, люди, желающие самостоятельно обучится 3д моделированию, ВУЗ-ы Проблема: Дорогие курсы, длинные, не всегда понятные и доступные видеоуроки |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | ИИ-помощник выступает в роли наставника, упрощая процесс обучения. Он предлагает шаги по выполнению конкретных задач, подсказывает, какие инструменты и функции использовать в зависимости от контекста работы. Наш продукт содержит встроенные обучающие материалы, интерактивные подсказки и рекомендации, которые позволяют новичкам быстрее освоиться и безболезненно перейти к более сложным задачам. ИИ-помощник помогает глубже интегрироваться в специализированные функции программы, предлагая контекстно-зависимые рекомендации и примеры использования продвинутых инструментов. Это позволяет инженерам использовать мощные функции без необходимости долгих поисков информации. ИИ-помощник может анализировать действия пользователя и предлагать оптимальные инструменты или методы для решения сложных задач. Это ускоряет освоение узконаправленных возможностей программы и помогает пользователям выходить на абсолютно новый уровень мастерства. Благодаря машинному обучению ИИ может адаптироваться под индивидуальные потребности пользователей, предлагая персонализированные подсказки и инструкции по наиболее продвинутым функциям. |
| 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.* | PAM - 16.7 млрд долларов (мир) - потенциальный объем рынка ИИ в образовании в мире. TAM - 6.56 млрд руб - рынок ИИ в образовании в России. SAM - Рынок ИИ образования в онлайн школах России – 4,4 млрд.руб. SOM – 44 млн руб. достижимый объем - 1% от рынка SAM. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

| Фокусная тематика из перечня ФСИ [https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)[start/fokusnye-tematiki.php](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 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным 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 послезавершения договора гранта и обоснование их выбора (грантоваяподдержка 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 формированиекомпетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческийстартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

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