**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/profilnyj-klass-dla-tamozennogo-dela (ссылка на проект)* 22.11.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ", ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ, ПСКОВГУ |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | “Акселератор ПсковГУ” |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Цифровая лаборатория 38.05.02 |
| **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.* | Платформа для предоставления преддипломной практики на Псковской таможне для студентов направления “Таможенное дело” ПсковГУ. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| **4** | **Рынок НТИ** | Выберите из списка рынки, которые соответствуют вашему проекту: **Технет** - кросс-рыночное и кросс-отраслевое направление, обеспечивающее технологическую поддержку развития рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности за счет формирования Цифровых, «Умных», Виртуальных Фабрик Будущего (Digital, Smart, Virtual Factories of the Future).Подробнее о рынках НТИ: <https://nti2035.ru/markets/>  |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии хранения и анализа больших данных |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID — <https://www.2035.university/>
* Leader ID — <https://leader-id.ru/>
* ФИО - Пузырёва Евгения Алексеевна
* Телефон -89113522053
* Почта - evgenia.puzyryova@yandex.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1728445 | 2497858 | Пузырёва Евгения Алексеевна  | Руководитель | evgenia.puzyryova@yandex.ru |  | Участие в конференциях;3 место в конкурсе социальных проектов в рамках проекта Всероссийский молодёжный форум “Креативные индустрии : создавая новое, сохраняем традиции” ;Участник Всероссийского конкурса “Моя страна - моя Россия” |
| 2 | U1728571 | 2495690 | Соколова Анастасия Денисовна | Визуализатор | hastena503@mail.ru |  | Ведение пабликов; создание презентаций;3 место в конкурсе социальных проектов в рамках проекта Всероссийский молодёжный форум “Креативные индустрии: создавая новое, сохраняем традиции” |
| 3 | U1728605 | 2495688 | Никитина Полина Алексеевна | Координатор | pollination.nik.2002@gmail.com |  | Участие в конференциях;3 место в конкурсе социальных проектов в рамках проекта Всероссийский молодёжный форум “Креативные индустрии: создавая новое, сохраняем традиции”; Создание и оформление стенгазет |
| 4 | U1727978 |  | Щелканова Александра Анатольевна  | Информатор | sasha.shelkanovaa@yandex.ru |  | Участие в конференциях, поиск информации |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | **Цели проекта**: Платформа (сайт) для предоставления информации о преддипломной практики в Таможенных органах**Задачи проекта**:1) повысить удобство получения информации о прохождении производственной практики с помощью платформы**Ожидаемые результаты**: адаптация всех потенциальных пользовательских сегментов к использованию механизма платформы**Области применения результатов** (где и как сможем применить проект): Закрытый сайт для студентов ПсковГУ и таможенных органов (вход будет осуществляться по логину и паролю*)* **Потенциальные потребительские сегменты** (кто будет покупать): покупатель: ПсковГУ; пользователи: студенты и Псковская таможня |
|  | **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* | Платформа для предоставления преддипломной практики на Псковской таможне для студентов направления “Таможенное дело” ПсковГУ.” |
| 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* | Студенты направления "Таможенное дело" ПсковГУ нуждаются в заранее предоставленной информации о будущей преддипломной практике. |
| 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.)* | **Для рынка B2C (физ. лицу):**Алексей, 21 год, город Псков, студент 4 курса таможенного направления ПсковГУ. Любит читать новости, играет в мобильные игры, проводит большую часть времени в интернете. Алексей и его группа сможет получить запрос от таможни о прохождении практики. Кто сможет быть свободен в указанное таможней время, тот и отправится на практику. Данная платформа сможет контактировать со всеми группами и курсами, связанных с направлением “Таможенное дело” в ПсковГУ.**Со стороны таможни:**Возможность размещения информации о практиках в ТО, прямой контакт со студентами таможенного направления, сможет отслеживать «свободные руки» |
| 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 онлайн-платформа, подключенная к базе данных.Основной язык программирования: PythonДля удобства использования программы, браузер должен быть установлен на телефон.Найти платформу по ссылке, которую будут предоставлять преподаватели + выдавать индивидуальный логин и пароль (для защиты данных студентов и таможни) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Ключевые партнеры:- Таможенные органы- Псковский государственный университетКлючевые виды деятельности:- Организация сотрудничества с таможенными органами- Разработка и поддержка платформы- Размещение и хранение огромной базы данныхЦенностное предложение:- Возможность получения информации о прохождении будущей преддипломной практики для студентов направления "Таможенное дело" ПсковГУВзаимоотношения с клиентами:- Установление сотрудничества с таможенными органами для предоставления преддипломной практики- Установление контакта и взаимодействия с студентами направления "Таможенное дело" ПсковГУПотребительские сегменты:- Студенты направления "Таможенное дело" ПсковГУ, которые нуждаются в прохождении преддипломной практикиКлючевые ресурсы:- Платформа для предоставления информации о преддипломной практики - Партнерство с таможенными органамиКаналы сбыта:- Онлайн-платформа для предоставления информации и организации процесса получения преддипломной практикиСтруктура издержек:- Разработка и поддержка платформы- Закупка и обслуживание технического оборудования- Маркетинг и продвижение проекта-ЗППотоки поступления доходов:-Продажа лицензионной программы университету-Оказание платных услуг посредством выполнения полученного ранее заказа от участника ВЭД   |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямые конкуренты: другие похожие платформы;Косвенные конкуренты: преподавательский состав (который напрямую узнает информацию о практиках) |
| 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* | Электронный помощник, который находится всегда под рукой. Помогает студентам ПсковГУ направления “Таможенное дело” в прохождении преддипломной практики. |
| 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* | 1. *Почему вы уверены, что проект может быть реализован?* Большое количество людей (студентов) заинтересованы в прохождении преддипломной практики. Спрос рождает предложение.
2. *В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими?* Мы предоставляем быструю и точную информацию. Данная платформа будет наиболее безопасной для хранения личных данных.
3. *Приведите аргументы, почему ваш бизнес будет устойчивым (например, вы используете уникальные технологии, которых нет на рынке, или у вас большое количество потенциальных клиентов и т.п.).* На данном рынке в нашем регионе не было выявлено похожих проектов. Возможно у нас есть шансы занять первое место и привлечь больше клиентов.
 |
|  | **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* | Основной язык программирования: Python Для удобства использования программы, браузер должен быть установлен на телефон.Найти платформу по ссылке, которую будут предоставлять преподаватели + выдавать индивидуальный логин и пароль (для защиты данных студентов и таможни)*.* С помощью протокола SSL (HTTPS) соединение будет шифровать трафик между браузером и сервером |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Будет заключен контракт с ПсковГУ о поддержке и реализации “Цифровой лаборатории 38.05.02”. С нашей стороны будет составлен подробный план по обеспечению исполнения работы платформы. После, представить готовый продукт таможенному органу для рассмотрения проекта и дальнейшего решения его работы. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. Сотрудничество. Таможенные органы заинтересованы в сотрудничестве с университетом. Они готовы работать со студентами, особенно, с будущими специалистами.2. Онлайн-платформа является эффективным каналом для предоставления информации о преддипломной практики и другой полезной информации.3. Закрытый доступ платформы повысит доверие пользователей, а также надежность хранения базы данных.  |
| 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 реализации будет использоваться онлайн-платформа, подключенная к базе данных.Основной язык программирования: Python - надежный и доступный язык программирования для работы с выбранным типом продукта. Для удобства использования программы, браузер должен быть установлен на телефон.Найти платформу по ссылке, которую будут предоставлять преподаватели + выдавать индивидуальный логин и пароль (для защиты данных студентов и таможни)Для защиты платформы будут проводится частые обновления, контроль целостности данных будут осуществляться через скрипты, а также с помощью протокола SSL (HTTPS) соединение будет шифровать трафик между браузером и сервером |
| 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 – Формулировка концепции технологии и оценка области примененияПосле множество обсуждений с преподавателями, студентами и должностными лицами было изменено около 5 идей до конечной концепции. Наша команда полностью сформировала концепцию проекта и оценила область его применения посредством опросов.Мы пришли к выводу, что потребность в проекте есть и с каждым годом количество клиентов будет расти. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | *Описать, насколько проект нужен, актуален, значим.*Таможенный орган заинтересован в качественном и надежном специалисте. После выпуска студенты забывают свои приобретенные знания и умения в области таможенного дела и не проходят конкурсный отбор на работу. Чтобы такого не было на платформе “Цифровая лаборатория 38.05.02” будут разработаны специальные тесты, для упрощения отбора на будущее рабочее (при высоких результатах) и лучшей подготовки студентов к преддипломной практики.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы, через которые, в первую очередь, будем привлекать своих клиентов:Онлайн бесплатно:Группы в социальных сетях (бизнес-аккаунты Vk, Тг и тд);Отправка пресс-релизов в университетские и таможенные органы;Организация вебинара или презентации, где можно подробно рассказать о платформе.Онлайн платно:Таргетинг в социальных сетях;Контекстная реклама в поисковых системах (Google AdWords);SEO - поисковая оптимизация сайта.Оффлайн бесплатно:Организация информационных встреч и презентаций на университетских кампусах;Участие в специализированных мероприятиях и конференциях по таможенному делу;Сарафанное радио.Оффлайн платно:Рекламы в учебных заведениях  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Наш канал сбыта находится на нулевом уровне:- Сама онлайн-платформа (*или мы, как производитель*) для предоставления информации и организации процесса получения преддипломной практики и студенты (*потребители*)  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Платформа для предоставления преддипломной практики на Псковской таможне для студентов направления “Таможенное дело” ПсковГУ.”С помощью платформы (сайта) знать точную и полную информацию о будущих практиках, местах сборов, времени, студента какого курса более востребованы, необходимых документах. |
| 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* | Бывают случаи, когда студент, находясь дома/на подработке/в магазине получает сообщение от преподавателя о срочном прохождении практики в таможне. При этом, многие не могут просто нарушить свои уже задуманные заранее планы.Важно, что при себе студент обязан иметь паспорт, который не всегда есть возможность носить с собой. Чтобы исправить эту ситуацию, будет разработана платформа «Цифровая лаборатория 38.05.02», где будет размещена вся необходимая информация. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | 1. Обязательный для пользователя:- Возможность получения преддипломной практики в таможенных органах.- Возможность получения рекомендаций и отзывов от таможенных органов для дальнейшего трудоустройства.2. Желательный для пользователя:- Возможность общения и обмена опытом с другими студентами и выпускниками направления "Таможенное дело".- Предоставление доступа к обучающим материалам и ресурсам, связанным с таможенной деятельностью.- Возможность получения сертификатов и документов, подтверждающих прохождение практики. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | С помощью “Цифровой лаборатории 38.05.02” студенты смогут заранее знать расписание своих практик и записаться на любой свободный день. Взамен они получат время и место сборов. Таким образом, не нарушая своих планов, студенты смогут сфокусироваться и успешно подготовиться к практикам. |
| 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.* | 1)Размер сегмента: В Псковском государственном университете есть 300 студентов, изучающих направление «Таможенное дело». Кроме того, ежегодно выпускается около 50 студентов, которые также могут проявить интерес к получению производственной практики и доступу к техническому оборудованию. Таким образом, общее количество потенциальных пользователей составляет около 350 человек.2)Частота потребления: Основная потребность студентов и выпускников в проведении производственной практики и использовании технического оборудования возникает один раз в год, в течение семестра или практического модуля, посвященного таможенному делу. Таким образом, мы можем предположить, что каждый студент или выпускник в среднем будет использовать платформу в течение 4-6 месяцев.3)Средняя стоимость: Стоимость использования платформы будет зависеть от нескольких факторов, таких как аренда или покупка технического оборудования, оплата инструкторов или преподавателей, а также операционные расходы, связанные с обслуживанием платформы. Предположим, что средние затраты на каждого пользователя составят около 10 000 рублей в месяц (включая все необходимые расходы).4)Емкость рынка: С учетом описанных выше данных о размере сегмента и частоте потребления, а также предположив, что каждый студент и выпускник будет использовать платформу только один раз в год, емкость рынка можно оценить как 350 пользователей в год. Учитывая среднюю стоимость использования в месяц, платформа имеет потенциал генерировать до 3,5 миллионов рублей в год на этом сегменте рынка. |