**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](mailto: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 (краткое  описание) |
| 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: 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) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 университет  Ключевые виды деятельности: - Организация сотрудничества с таможенными органами - Разработка и поддержка платформы  - Размещение и хранение огромной базы данных  Ценностное предложение: - Возможность получения информации о прохождении будущей преддипломной практики для студентов направления "Таможенное дело" ПсковГУ  Взаимоотношения с клиентами: - Установление сотрудничества с таможенными органами для предоставления преддипломной практики - Установление контакта и взаимодействия с студентами направления "Таможенное дело" ПсковГУ  Потребительские сегменты: - Студенты направления "Таможенное дело" ПсковГУ, которые нуждаются в прохождении преддипломной практики  Ключевые ресурсы: - Платформа для предоставления информации о преддипломной практики  - Партнерство с таможенными органами  Каналы сбыта: - Онлайн-платформа для предоставления информации и организации процесса получения преддипломной практики  Структура издержек: - Разработка и поддержка платформы - Закупка и обслуживание технического оборудования - Маркетинг и продвижение проекта  -ЗП  Потоки 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 применения  После 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. |