**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Find Expert |
| **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.* | Агрегатор, который по выбранным фильтрам  подберет нужных специалистов, основываясь на нейротехнологиях. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | **Технет** |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект, Технологии беспроводной связи и “Интернета вещей”, Технологии информационной безопасности, технологии хранения и анализа больших данных |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | 1. U1727949
2. L4042074
3. Шелухина Элина Вячеславовна
4. Продуктолог
5. 89532454097 Elina.ucheba@gmail.com
6. Лидер
7. Управление и создание проектов, планирование стратегий, организация мероприятий, 3D Design
 |
| **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 | U1728071 | L5332615 | Лебедева Анастасия Романовна | Коммуникатор  | 89113622866nastyalebedeva.2021@mail.ru | Администратор  | Планирование и организация мероприятийИнформирование внутри командыРабота с каналами коммуникацийПубличные выступления |
| 2 | U1727969 | L4930471 | Голубев Владислав Юрьевич | Визуализатор  | 89113590445vlad060105golubev@gmail.com | Производитель  | Публичные выступленияСоздание Minimum Viable ProductСоздание визуаловАналитика |
| 3 | U1728049 | L5185742 | Кацнельсон Карина Ренатовна | Координатор  | 89009999055ksvetlova004@gmail.com | Предприниматель | Планирование и организация работы в командеКонтроль соблюдения сроков и качества выполнения задачОрганизация мероприятийПубличные выступления |
|  |  | 4 | U1728050 | L3825474 | Теняева Полина Алексеевна | Исследователь | 89113607471polinka01032004@gmail.com | Интегратор | Публичные выступленияУправленческие навыкиВыдвижение стратегий работы командыПроведение исследованийОрганизация мероприятий |
|  |  | 5 | U1727949 | L4042074 | Шелухина Элина Вячеславовна | Продуктолог  | 89532454097Elina.ucheba@gmail.com | Лидер | Управление и создание проектовПланирование стратегийОрганизация мероприятий3D Design |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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:1. Упростить и ускорить процесс подбора специалистов для проектов.2. Предоставить студентам возможность находить и присоединяться к интересным им проектам.3. Сократить время и затраты на поиск и найм специалистов для проектов.Задачи проекта:1. Разработка сайта-агрегатора, который будет автоматически подбирать нужных специалистов в проекты.2. Создание системы фильтров, которая позволит пользователю быстро и легко находить подходящих специалистов.3. Использование нейротехнологий и bigdata для повышения эффективности подбора специалистов.4. Разработка системы рекомендаций, которая будет предлагать пользователю наиболее подходящие проекты и специалистов.Ожидаемые результаты проекта:1. Увеличение количества успешных проектов благодаря более эффективному подбору специалистов.2. Увеличение числа пользователей сайта-агрегатора.3. Сокращение времени и затрат на поиск и найм специалистов для проектов.4. Повышение удобства и простоты использования сайта-агрегатора.Области применения результатов (где и как сможем применить проект), пример: Агрегатор, который по выбранным фильтрам подберет нужных специалистов, основываясь на нейротехнологиях, может использоваться при выборе темы для проекта.  Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): студенты |
|  | **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* | Агрегатор, который по выбранным фильтрам  подберет нужных специалистов, основываясь на нейротехнологиях, помогает решить проблему тяжелого подбора специалистов в проекты. |
| 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* | Потребители проекта Find Expert могут быть студенты, которые занимаются проектной деятельностью и нуждаются в подборе опытных специалистов для реализации своих идей. Они могут испытывать проблемы с поиском подходящих экспертов, тратить много времени на это и не всегда уверены в качестве выбранных специалистов. |
| 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.)* | Сектор рынка B2CСтуденты высших образовательных учреждений, занимающиеся разработкой собственных проектов для дисциплин или в рамках грантовых конкурсов.  |
| 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* | Тип MVP: Имитация/ручной сервис+технологический прототип  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Мы хотим создать сайт-агрегатор для студентов, на который пользователи (эксперты) смогли бы выгружать свои анкеты, в которых они указывали бы свои компетенции, а пользователи, которые ищут себе в команду специалистов (файндеры) смогли бы отсматривать эти анкеты на сайте, для дальнейшей связи с экспертами. Наш проект Наше предложение поможет людям, создающим проекты сократить время поиска людей в проекты и увеличить эффективность их дальнейшей совместной работы.Мы планируем автоматизированное обслуживание с возможностью получения дополнительной персональной поддержки, а также поступление доходов от размещения рекламы на сайте и оформления пользовательской подписки.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основыными конкурентами являются:1. Проект от ИТМО (<https://habr.com/ru/companies/spbifmo/articles/671776/> )
2. Преактум (<https://preactum.ru/>)
3. Teamfinding.ru (<http://teamfinding.com/>)
4. Работа.ру (<https://startup.rabota.ru/> )
5. Startup fellows (<https://startupfellows.ru/vacancies>)
 |
| 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* | Find Expert помогает студентам экономить время и найти опытных специалистов для своих проектов быстро и эффективно. Благодаря фильтрам и нейротехнологиям, сайт автоматически подбирает наиболее подходящих специалистов для конкретных задач. Таким образом, студенты могут сосредоточиться на основной работе и успешно реализовать свои проекты. |
| 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* | Мы считаем, что наш проект может быть реализован потому, что мы хотим решить актуальную для студентов проблему, которая непосредственно связана с учебным процессом.Мы даем студентам возможность искать людей, которые заинтересованы в помощи и реализации именно их студенческих проектов. Мы считаем, что наш проект будет прибыльным, поскольку подписка (как способ заработка) - сама по себе не очень дорогая, потребители будут в ней заинтересованы, мы будем зарабатывать количеством купивших подписку, а не стоимостью подписки. Наш проект будет успешным и устойчивым потому, что в университетах на постоянной основе есть такой предмет как проектная деятельность. Это вызывает постоянную потребность у студентах в кадрах для проектов. |
|  | **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* | Мы планируем использовать Искусственный интеллект, Технологии беспроводной связи и “Интернета вещей”, Технологии информационной безопасности, технологии хранения и анализа больших данных. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* |  Пользователи сайта (те, кто хотят найти члена команды) смотрят на сайте анкеты тех, кто создал анкеты и хочет стать частью чьей-нибудь команды. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Наш проект носит узконаправленный характер, т. е. у него есть постоянная группа заинтересованных лиц. Мы разрабатываем удобный интерфейс. |
| 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* | Автоматический подбор анкет при выставлении фильтров, удобная ориентация на сайте. |
| 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* | Стартап находится на стадии разработанного MVP. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | В рамках различных дисциплин в университетах, студенты нуждаются в членах команд, которые окажут максимально возможную помощь в создании их проектов.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Сообщества ПсковГУ, сообщество проекта «Твой Ход». |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | В первую очередь мы планируем распространять наш проект путем сарафанного радио в университете. через медиа-паблики ВУЗа, затем охватывать большие масштабы, распространять наш проект в ВУЗах-парнерах Псковского Государственного Университета, партерах Республики Беларусь |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Наши пользователи – это студенты, которые пытаются справиться с массой задач, новых проектов и исследований. Они амбициозны, творчески настроены и всегда готовы к новым вызовам. Но вот в чем проблема...Студенты сталкиваются с проблемой подбора подходящих специалистов для своих проектов. Иногда бывает трудно найти того, кто разделяет твои взгляды или способен дополнить их своим опытом. Время уходит, а результаты кажутся недостижимыми. |
| 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* |  Поиск специалистов для своих проектов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Недостаток связей, знаний и опыта в поиске подходящих людей для проекта – все это останавливает или затрудняет возможность разработки проектов у студентов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | С помощью выставленных настроек анкет на сайте, пользователь (файндер) сможет быстро найти нужного ему человека (эксперта) по необходимым критериям. |
| 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.* | Проект имеет аналоги и конкурентов, но имеет узкую направленность на определенный слой – студентов, что дает ему потенциал на рынке. Первоначальная планируемая аудитория – студенты ПсковГУ, затем масштабирование в рамках ВУЗов всей страны.  |