**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "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\*** | Хроники Анкорна |
| **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.* | Тема нашего проекта – Настольная игра, совмещающая в себе элементы тактики, стратегии, экономики, дипломатии. Создаётся для интеллектуального досуга потребителя, и для развития тактических, стратегических и аналитических способностей.  |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Компьютерное моделирование наноматериалов, наноустройств и нанотехнологий  |
| **4** | **Рынок НТИ** | GAMENET |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект (для создания карточек и гербов) |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID — <https://steps.2035.university/account/info>
* Leader ID — <https://leader-id.ru/profile>
* Матвеев Денис Дмитриевич
* denismatvr@mail.ru
 |
| **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 (краткоеописание) |
| 1 | <https://pt.2035.university/user/1743276> | <https://leader-id.ru/users/4932026> | Крахмальный Николай Романович  | Производитель | 89818905720krohmalnyjn9@gmail.com | Первый помощник | Опыт в IT сфере, программированиеРабота с чертежами  |
| 2 | <https://pt.2035.university/user/1727993> | <https://leader-id.ru/users/4038523> | Кузин Илья Денисович | Предприниматель | 89113854872fvay.afts@mail.ru | Пиарщик | Опыт в торговых операциях |
| 3 | <https://pt.2035.university/user/1747631> | <https://leader-id.ru/users/4530984> | Артемьев Сергей Дмитриевич | Производитель | 89009921992artemyevsrerg04@gmail.com | Технический специалист | Опыт в IT сфере, программирование |
|  |  | 4 | https://leader-id.ru/users/ 5396979 | <https://pt.2035.university/user/1743214> | Москаленко Оксана Николаевна | Производитель | 89532431586contact@vishs.ru | Графический дизайнер  | Худ. Образование Музыкальное образование |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | 1. Цели проекта: Создание настольной игры для интеллектуального досуга и развития тактических и стратегических способностей
2. Задачи проекта: Создание продуманного мира и лора, для погружения в происходящее, создание интересных и логичных игровых механик
3. Ожидаемые результаты: реализоваться коммерчески
 |
|  | **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* |  Военная настольная игра, совмещающая в себе элементы тактики, стратегии, экономики, дипломатии |
| 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* | Наши потребители уже испытали опыт игры в пошаговые стратегии, но им бы хотелось большей погружённости, проработанности и разнообразия в рамках одной настольной игры. Так же нашему потребителю хочется реализовать геймплей глобальной карты на тактических сражениях, где ведущую роль играют способности конкретного игрока  |
| 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.)* | Нашими потребителями являются людьми всех возрастов, которые интересуются историей и военной историей, а так же любителей пошаговых стратегий, и стратегий в реальном времени.  |
| 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 будут использоваться графические дизайнеры для создания изображений для карточек и 3D моделей для фигурок и флагов. Так же для создания референсов будут использоваться нейросет |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | 1. Продажа через непосредственный заказ (начальный этап)
2. Через посредничество (Ozon, Wildberries и т.д.)
3. Создание собственных ресурсов для продажи (самой настольной игры, мерча, книг и т. д.)
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | У нашей настольной игры четыре конкурента, это «Игра Престолов», «Риск», «Серп», « битва за Рокуган» они являются глобальными стратегиями, однако у всех, кроме «Серп» отсутствуют экономические элементы, а так же очень много моментов случайности, что наша настольная игра и ликвидирует. Так же у всех конкурентов отсутствуют тактические сражения  |
| 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* | Наши конкуренты не предоставляют такой глубокой проработки, следовательно, наш продукт превосходит по качеству и проработке мира игры в целом, поэтому покупатель предпочтёт наш проект, так как он наиболее полон. Так же, из-за того, что наш продукт отечественный, в отличии от конкурентов, он будет более адаптирован к русскоязычному потребителю, так как не придётся переводить правила, карточки и т. д. на другие языки  |
| 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* | Наш проект легко реализуем, необходим минимум материала и производственных мощностей.Наш проект создаёт новый вид настольных игр, совмещающий в себе элементы тактических и стратегических действий.Наш проект имеет потенциал, так как самобытный и имеет обширную базу потенциальных покупателей.  |
|  | **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* | Рынок на данный момент не располагает настольными стратегиями с хорошо проработанными тактическими сражениями и экономикой. Наша настольная стратегия лишена этих недостатков. Мы проработали одновременное функционирование, как глобальной стратегической карты, так и тактических карт на которых проходят отдельные сражения. Также проработана экономика, каждое действие требует траты денег. Функционал экономики был приближен к реальному. Продумана система торговли таким образом, что обойтись без нее невозможно для получения необходимых ресурсов. В игре также практически отсутствуют элементы случайности, свойственные многим другим настольным стратегиям. Данные особенности игры увеличивают ее реалистичность и число возможных стратегий и вызовов стоящих перед игроками, что идеально подходит для интеллектуального времяпрепровождения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные параметрыИгра разрабатывается людьми, которые хорошо знают настольные игры и их разновидности, а так же разбираются в истории, что является основой нашей работы. Так же отдельно игра разрабатывается профессиональным графическим дизайнером/художником, имеющим соответствующую квалификацию Производственные параметрыИгра требует мощностей компьютера, для обработки 3D фигурок и изображений, требуются мощности типографий для распечатки карт и прочего материала, а так же затраты на материал (картон, бумага)Экономические параметрыДоход будет идти непосредственно от продажи продукта и доп. Материала к нему   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | - Больше возможностей- Отсутствие фактора случайности- Сбалансированность игровых механик и государств- Тактические сражения на отдельных картах - Первоначально русскоязычный исходник |
| 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* | Mijorney – создание реверансовPhotoshop – создание картинок для печатиBlender – создание 3D моделей Сoamaker и Armoria – создание концепта гербов |
| 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* | На данный момент мы находимся на уровне TRL 5, так как теоретическая часть полностью готова, проводятся тестирование базовых механик |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | В России не хватает продуктов индустрии развлечения отечественного производства,  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Мы собираемся использовать стратегию дифференциации, заостряя внимание на наших особенностях и отличиях от конкурентов. Наша главное отличие от других настольных игр, как раз таки в механиках и возможности сражаться на тактической карте, следовательно на это и стоит акцентировать внимание  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Продажа через непосредственный заказ (начальный этап)2. Через посредничество (Ozon, Wildberries и т.д.)3. Создание собственных ресурсов для продажи (самой настольной игры, мерча, книг и т. д.) |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Отсутствие на рынке игр совмещающих в себе элементы тактики, стратегии, экономики, дипломатии |
| 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* | Наша настольная игра, совмещая в себе элементы экономики, стратегии, тактики и дипломатии, даёт игроку новый опыт, игровые сессии не могут повторяться, каждый раз будут происходить разные ситуации, не давая игрокам устать от игры  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Потенциальный потребитель хочет интересно провести время, они уже хорошо знакомы с настольными играми и им бы хотелось испытать новые эмоции и получить новый опыт. Они его получат в глубокой проработке механик игры и в коммуникации с другими игроками. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Решение проблемы заключается в игровом процессе. Дипломатические и торговые механики расчитаны на глубокую коммуникацию между игроками, механики этих элементов построены на общении. Военные механики почти полностью симулируют реальные боевые действия, как на стратегическом, так и на тактическом уровне. Все эти элементы дают потребителю совершенно новый игровой опыт |
| 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.* |  При расчёте рентабельности нашего проекта был сделан вывод, что создание подобного вида продукта будет прибыльным при ежемесячных продажах в 100 штук, следовательно выгоднее будет передать права на производство, за определённый процент.  |