**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: https://pt.2035.university/project/reabilitacia-onlajn**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Шутер в виртуальной реальности |
| **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 | Темой является разработка игры с использованием технологий виртуальной и дополненной реальности с целью не только обеспечить досуг, но и познакомить пользователей с историей. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** |  |
| **4** | **Рынок НТИ** | *Technet* |
| **5** | **Сквозные технологии** | *Виртуальная и дополненная реальности* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | - U1388315 - 4851141 - Стахеев Артём Андреевич  - 89621602060  - rexxlife666@gmail.com |
| **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 (краткое описание) | | 1 | U1388315 | 4851141 | Стахеев Артём Андреевич | Лидер - разработчик | 89621602060 |  | Работал над Методическим комплексом для развития сенсорики. А так же такими проектами как SSCS и PaperDropper | | 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 | Шутер в виртуальной реальности - это компьютерная игра призванная обеспечить досугом людей - активных игроков в компьютерные игры, которые обладают устройством виртуальной реальности, любят жанры шутер и экшн. |
|  | **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* | Продуктом будет являться расширения для игры в формате DLC. Данные расширения будут включать в себя: новые локации, противников, оружие, нарративную историю. Под локациями подразумеваются новые игровые уровни, которые включат в себя новое окружение и новую систему процедурной генерации. Под противниками и оружием следует понимать их новые виды, которые будут включать в себя новые игровые механики. Примером служит следующее: Основная игра выполнена в сеттинге научной фантастики, который включает сражения против дронов с использованием футуристичного оружия: пистолеты с плазмой, ракетница, бластер. И в то же время планируется DLC в сеттинге дикого запада, где игроку придётся столкнуться с противниками - бандитами и использовать ружья, револьверы, динамит. |
| **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* | На игровом рынке проектов поддерживающих виртуальную реальность выходит достаточно мало. Наш проект призван помочь решить эту проблему благодаря долгому жизненному циклу и пользовательским модификациям. |
| **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.)* | B2C Под целевой аудиторией предполагаются люди 15 - 35 лет, активно играющие в компьютерные игры и имеющие устройство виртуальной реальности, которое необходимо для работы игрового продукта. Аудитория тяготеет к таким игровым жанрам шутер и экшн, которые и используются в игре и покупают дополнения к таким играм. Эти люди предпочитают проводить досуг дома и у них есть достаточно свободного времени, чтобы проводить его за отдыхом. Они готовы платить за новый контент в привычной экосистеме |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)**   *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Unity 2019 - Кроссплатформенная среда разработки компьютерных игр, разработанная американской компанией Unity Technologies. SteamVR — это среда выполнения в составе клиента Steam, обеспечивающая работу приложений виртуальной реальности. |
| **13** | **Бизнес-модель\***  *Указывается краткое 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.* | Сама базовая игра будет распространяться на бесплатной основе, прибыль же планируется получать с продажи комплектов расширения контента, которые будут в себя включать новые геймплейные механики, уровни и противников. Игра будет распространяться посредством самого крупного сервиса цифровой дистрибуции в мире - Steam с использованием его технологий продвижения и распространения товара. |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Space Pirate Trainer - VR игра про космического пирата с уничтожением целей - дронов.  Epic Roller Coasters - VR игра про поездки на американских горках с режимом стрельбы по мишеням.  SUPERHOT VR - VR-шутер, где время движется только вместе с тобой.  Pistol Whip - то физическая экшн-ритмическая игра, в которой сочетаются перестрелки, вдохновленные фильмами, и пульсирующие ритмы.  NOMAD STATION - Фантастический VR шутер про агента MI6 на луне. |
| **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* | В отличие от конкурентов в игре будет поддержка пользовательских модификаций и системы Steam Workshop. |
| **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* | Устройства виртуальной реальности сейчас бурно развиваются и финансируются, что и является основной платформой игры, кроме этого на рынке есть крупные компании - производители конкурирующих устройств. Кроме этого интерес к рынку игр в виртуальной реальности растёт за счёт снижения цены конечного устройства, что положительно влияет на интерес к устройства и соответственно к играм на них, как на основном фундаменте платформы. |
|  | **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* | Мультиплатформенность на основе SteamVR. Низкие как для VR игр системные требования. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основная часть разработки игры завершена. Благодаря использованию экосистемы партнёра - Steam удастся в кратчайшие сроки выдвинуть проект на рынок, распространить рекламу игры как новинку в этой экосистеме и осуществлять поддержку игры. Планируется выпускать новое DLC каждый квартал, а продолжительность одного DLC планируется около 1-2 часов. Постольку как по стоимости так и по времени разработки DLC является крайне малыми, частота их выхода позволит поддерживать проект в активном состоянии, что крайне положительно воспринимают пользователи. Кроме этого планируется добавление режима соревнования и новых игровых режимов. |
| **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.)* | В отличии от конкурентов, которые перестали выпускать обновления для своих продуктов, мы хотим выпускать регулярные обновления и поддерживать интерес к игре, а также привлекать новую потенциальную аудиторию. В то же время такая поддержка не будет требовать большого бюджета. Кроме этого каждое DLC будет включать в себя новые элементы нарратива, которые могут понравиться пользователям тяготеющим к определённым видам сеттинга. Стоит также отметить об отсутствии нарратива у конкурентов, в нашем же проекте будет реализована нарративная составляющая, которая является важным аспектов в видеоиграх. |
| **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* | Игровой движок Unity является одним из самых популярных и мощных инструментов для разработки двух- и трехмерных игр, приложений и интерактивного контента. Он был разработан Unity Technologies и впервые выпущен в 2005 году. С тех пор, движок постоянно развивается и обновляется, и на текущий момент имеет версии Unity 2019 и Unity 2020.  Unity предлагает широкий спектр инструментов и функций, которые позволяют разработчикам создавать игры различных жанров и для разных платформ, включая мобильные устройства, ПК, консоли и виртуальную реальность. К основным особенностям движка можно отнести:  Кросс-платформенность: Unity поддерживает создание проектов для большого количества платформ, что позволяет разработчикам охватить большую аудиторию и расширить рынок сбыта своих продуктов.  Интуитивно понятный интерфейс: Unity обладает простым и понятным интерфейсом, который позволяет разработчикам легко ориентироваться в инструментах и функциях движка, не требуя глубоких знаний программирования.  Визуальное программирование: Unity предлагает визуальный редактор скриптов, который упрощает процесс программирования и позволяет разработчикам сосредоточиться на дизайне и логике игры, а не на написании кода. |
| **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* | Прототип |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Развитие игровой индустрии в России |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Списки Steam Реклама в социальных сетях Новости на специализированных ресурсах |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Площадка Steam |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| **25** | **Описание проблемы\***  **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9** | Существует проблема недостатка игровых проектов на рынке игр виртуальной реальности. Перспективы развития рынка игр в виртуальной реальности очень большой и целесообразно начать заполнять его сейчас. Малое количество проектов снижает интерес к данному рынку, однако продажи устройств виртуальной реальности каждый год растут, что показывает высокий интерес и доступность таких устройств. Сейчас всего несколько студий в мире создают качественные игры для данной платформы, более того обычно данные проекты выпускаются эксклюзивно для одной платформы. |
| **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* | Повышение количества игровых проектов для устройств виртуальной реальности. |
| **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)* | Человек купивший устройство виртуальной реальности послу увлечённого пользования длиной в месяц, как правило обнаруживает, что самые интересные игры для своего устройства уже прошёл и теперь данное устройство для него мало интересно. Мы предлагаем решение данной проблемы с использование частично игро-сервисной модели с постоянными обновлениями продукта и добавлением нового контента, что позволит удержать такого пользователя. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш продукт имеет частично игро-сервисную модель, что положительно влияет на удержание аудитории, что очень важно в области игр в виртуальной реальности, где конкуренция ниже в сравнении с другими областями видеигр. |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | В частности самый популярный на данный момент шлем Oculus Quest 2 на момент 2021 года был продан тиражом более 10 000 000 устройств. Из этого общего числа можно выделить около 15-20% пользователей, которые предпочитают жанр шутера, поскольку он является крайне популярным. Из оставшихся 1 750 000 человек стоит выделить ещё 15, которые узнают об игре и захотят её скачать. И из оставшегося числа - 262 500, с примерной конверсией в 5% по покупке DLC остаётся 13 125 на которых можно рассчитывать, как на потенциальных стабильных пользователей. (Сумма) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Название | Описание |
| 1 | Соревнование | Новый режим соревнования, который может привлечь новую аудиторию |
| 2 | Новые площадки | Выход игры на новые площадки, такие как Oculus Store |