**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «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\*** | | | | | | Устройство для мгновенного перевода “IF-Translator” | | | |
| **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.* | | | | | | Данное устройство поможет путешественникам и простым пользователям решать проблему разговора с иностранными гражданами с помощью устройства для мгновенного перевода речи. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технология искусственного интеллекта, нейросетей | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **Technet** | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Искусственный интеллект, технологии беспроводной связи и “Интернета вещей”, технологии машинного обучения и когнитивные технологии | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — <https://pt.2035.university/user/1732951> * Leader ID — <https://leader-id.ru/users/4316146> * ФИО Амелин Илья Игоревич * телефон +79291378471 * почта ghostamelin@gmail.com | | | |
| **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 | U1736196 | id4943432 | Глызин Тимофей Олегович | Координатор | | 89062796586  rampant111@mail.ru | Администратор, Генератор идей | Проектная деятельность в школе и вузе |
| 2 | U1736203 | id4048328 | Невленинов Всеволод Андреевич | Советник | | 89113854521 | Советник | Проектная деятельность в школе и вузе |
| 3 | U1744728 | id4337587 | Фёдоров Дмитрий Сергеевич | Мастер презентаций | | 89319092908 | Мастер презентаций | Проектная деятельность в школе и вузе |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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: упростить живое общение людей с разных уголков планеты 2. Задачи проекта: разработка прототипа устройства, который в дальнейшем позволит переводить любую речь на родной язык 3. Ожидаемые результаты: повысить уровень коммуникации среди людей разных стран 4. Области применения результатов: Устройство будет использоваться студентами, а в дальнейшем и обычными пользователями. 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): путешественники и люди, работающие в международных компаниях |
|  | **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* | Устройство для мгновенного перевода “IF-Translator” помогает путешественникам и простым пользователям решать проблему разговора с иностранными гражданами с помощью устройства для мгновенного перевода речи. |
| 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* | Путешественники часто сталкиваются с проблемой изучения языков и нередко у них не хватает времени на это, а разговорники не всегда используются туристами. Наш продукт поможет туристам решить проблему понимания речи носителей языка за границей. |
| 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  Студенты средних специальных и высших образовательных учреждений, любящие путешествовать, но не имеющие времени для изучения языков. |
| 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* | На основе разработок в области нейронных сетей будет основываться продукт, который будет переводить текст в речь. Также будет внедрен синтезатор речи, который будет произносить то, что сказал собеседник, на родной язык. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Будет использоваться прямая продажа продукта. В дальнейшем можно будет внедрить дополнительные функции, которые будут доступны по подписке. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Очки Xiaomi Glasses Mijia 2. Наушники Google Pixel Buds 3. Синхронисты 4. Приложения для перевода |
| 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* | Наше устройство предлагает клиенту массу возможностей и функций: перевод текста и речи с помощью нейросети DeepL, запоминание слов и фраз для дальнейшего изучения, беспроводное подключение гарнитуры по технологии Bluetooth, техническая поддержка в виде обновлений системы. |
| 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. Проект может быть реализован, так как лица команды тесно связаны с изучением иностранных языков и сами заинтересованы в упрощении изучения разных языков. 2. Наше устройство будет доступным для большинства пользователей из-за понятного управления и массы возможностей. |
|  | **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* | Переносное устройство (схоже с iPod), компактный размер, сенсорное управление, беспроводной коннект с наушниками, легкий разбор деталей в случае поломки, гарантия на это не будет сниматься, зарядка от солнечных батарей |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | **Организационные параметры проекта:**  - Статус: будет зарегистрирован как частное предприятие.  - Размер уставного капитала: Уставной капитал будет определен в соответствии с требованиями законодательства.  - Состав организации: Организация будет включать команду, включающую главного инженера, менеджеров по продажам, разработчиков программного обеспечения.  - Форма собственности: IF-Translator будет частной собственностью.  **Производственные параметры проекта:**  - Программа производства и реализации продукции: IF-Translator будет разрабатывать и поддерживать работу устройства для мгновенного перевода.  - Действующая технология производства: Будем внедрять новые технологии, которые мало где применяются, при разработке устройства  - Влияние внедрения новых технологий: Новые технологии упростят пользование нашим устройством если не в разы, то в лучшую сторону  - Анализ основных средств: Мы будем анализировать стоимость основных средств, таких как запчасти для устройства, приложения для устройства и оборудование для создания устройства. Мы будем рассматривать разные варианты покупки или аренды этого оборудования.  **Финансовые параметры проекта:**  - Объем финансирования проекта:Мы определим требуемый объем финансирования для разработки и продвижения устройства.  - Финансовые результаты: Ожидаем, что в случае создания успешного прототипа устройства интерес повысится и продажи будут расти.  - Движение денежных средств:  - Эффективность инвестиционного проекта: |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. Широкая языковая поддержка: Устройство будет обеспечивать поддержку большого количества языков, что позволяет путешественникам коммуницировать на разных языках без необходимости знания их в совершенстве. Это дает устройству преимущество перед аналогами, которые могут поддерживать только ограниченное количество языков.  2. Высокое качество перевода: Устройство будет использовать передовые технологии машинного обучения и нейронных сетей для обеспечения максимально точного и понятного перевода. Это позволяет устройству превзойти аналоги, которые могут иметь ограниченную точность перевода.  3. Портативность и удобство использования: Устройство компактно и легко переносимо, что делает его удобным для использования во время путешествий. Оно также имеет длительное время работы от аккумулятора, что позволяет пользователям использовать его в течение длительного времени без необходимости зарядки. Это дает устройству преимущество перед аналогами, которые могут быть громоздкими и иметь ограниченное время работы от аккумулятора.  4. Интеграция с мобильными приложениями: Устройство будет иметь мобильное приложение, которое предоставляет дополнительные функции и возможности, такие как сохранение переводов и обновление языков. Это позволяет пользователям удобно управлять устройством и получать дополнительные возможности, что является преимуществом по сравнению с аналогами, которые не имеют такой интеграции.  5. Точное распознавание речи: Устройство использует передовые алгоритмы распознавания речи, что позволяет ему точно понимать произносимые фразы и правильно переводить их. Это делает устройство более эффективным и надежным в сравнении с аналогами, которые могут иметь проблемы с распознаванием речи.  6. Зарядка от солнечных батарей: устройство будет заряжаться от солнца, тем самым не будет необходимости для подзарядки от сети. Это делает устройство более портативным |
| 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* | 1. *Устройство: карманное устройство для перевода речи.* 2. *Приложение: приложение для перевода на основе нейросети DeepL.* |
| 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* | Уровни готовности технологии:  TRL 1 - Собрана команда, готовая заниматься реализацией проекта  TRL 2 - Определено направление на которое будет направлен проект  TRL 3 - Придуман потенциальный потребитель TRL 4 - Рассмотрены, какие проблемы могут быть у потребителя  TRL 5 - Рассмотрели варианты решений, как мы можем устранить данные проблемы  TRL 6 - Формулировка цели и концепции проекта, который хотим реализовать  TRL 7 - Утверждение проекта и технологий которые могут быть использованы для реализации проекта  TRL 8 - Выполнение и заполнение необходимой информации (данных) по планируемому проекту  TRL 9 – Демонстрация проекта в окончательном виде |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Большинство наших студентов любит отдыхать за границей или общаться с иностранцами, но не каждый знает языки в идеале и сталкивается с проблемой языкового барьера. Наше устройство поможет студентам-туристам в данном вопросе. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Социальные медиа: Создание страниц и групп проекта в популярных социальных сетях (например, Вк, Инстаграм, Телеграм) позволит привлечь большую аудиторию заинтересованных в переводческих услугах заказчиков. Постоянное обновление контента, публикация интересных статей о переводах и поддержание активности пользователей помогут повысить узнаваемость и привлечь новых пользователей.  2. Платные рекламные кампании в Интернете: Запуск рекламы в поисковых системах (например, Google AdWords) и социальных сетях позволит продвигать проект на целевую аудиторию. Возможность точечного таргетирования рекламы на узкую аудиторию и использование ключевых слов связанных с переводческой сферой повысят вероятность привлечения заинтересованных заказчиков.  3. Партнерство с переводческими агентствами: Установление партнерских отношений с переводческими агентствами позволит расширить доступ к целевой аудитории и получить рекомендации от уже установленных в своей сфере заказчиков.  4. Рассылки и блоги: Создание ежемесячных рассылок с информацией о новых функциях ЛингваМаркета, полезные советы и статьи для заказчиков и переводчиков, а также ведение блога с обновлением актуальной информации помогут удержать существующую аудиторию и привлечь новых пользователей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Сайт: краткое описание устройства, выбор необходимой версии устройства, покупка устройства на данном сайте  Магазины техники: продажа устройства |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Многие туристы, посещая разные страны и зная язык на начальном-среднем уровне, сталкиваются с проблемой языкового барьера и могут столкнуться с недопониманием среди носителей языка |
| 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* | Пользователь перестанет догадываться о том, что сказал их иностранный собеседник, ведь вся его речь будет переведена на понятный для пользователя язык. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Держатель проблемы: туристы, имеющие языковой барьер.  Мотивация туристов: туристы часто сталкиваются с тем, что не во всех точках мира люди говорят на английском и приходится или иметь своего переводчика, или учить самостоятельно язык.  Наш продукт может полностью удовлетворить их запрос. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | С помощью устройства “IF-Translator” пользователь будет понимать речь иностранца так же, как речь соотечественника. |
| 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.* | ***~~Сегмент и доля рынка: С увеличением международных деловых контактов, туризма и миграции сегмент рынка для устройств мгновенного перевода речи становится все более значимым. Потенциальные клиенты включают бизнесменов, туристов, студентов, медицинский персонал, переводчиков и других профессионалов. Доля рынка может быть значительной, особенно с учетом растущего спроса на такие устройства.~~***  ***~~Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: Масштабирование бизнеса может быть достигнуто через расширение ассортимента продукции (например, добавление новых языков), расширение географического охвата (вход на новые рынки), а также развитие партнерских отношений с туристическими агентствами, гостиничными цепочками и другими организациями.~~***  ***~~Рентабельность бизнеса: Учитывая высокий спрос на устройства для мгновенного перевода речи и их потенциальную широкую аудиторию, бизнес в этой области имеет потенциал для высокой рентабельности. Однако необходимо учесть конкуренцию, инновационные технологии и стратегии маркетинга для успешного позиционирования на рынке.~~*** |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**