**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

19.11.2023 *(дата выгрузки)*

| 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 ПИШ Союзного государства» |
| Дата заключения и номер Договора | «4» июля 2023 г. № 70-2023-000735 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Студия современных танцев | | | |
| **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.* | | | | | | 1. **Интерактивные уроки:**  * Создание виртуальных уроков с профессиональными танцорами, которые демонстрируют движения и технику. * Возможность взаимодействия с виртуальным инструктором, задавая вопросы и получая обратную связь.  1. **Танцевальные сценарии:**  * Разработка виртуальных сценариев и танцевальных комбинаций для обучения. * Игровой подход к обучению, где пользователи могут взаимодействовать с виртуальным окружением и выполнять определенные танцевальные задания.  1. **Моделирование движений:**  * Использование технологии захвата движений для создания точных виртуальных моделей тела, которые могут послужить образцом для обучения правильным движениям и позам.  1. **Поддержка для самостоятельной практики:**  * Создание виртуальных практических сред, где пользователи могут упражняться в танцах в комфортной обстановке, повторяя движения и совершенствуя свои навыки.  1. **Социальные виртуальные танцевальные классы:**  * Организация виртуальных танцевальных классов, где несколько участников могут подключаться из разных мест для совместного обучения и практики.  1. **Адаптация для различных уровней:**  * Возможность настройки уровня сложности в зависимости от навыков пользователя, что позволяет как начинающим, так и опытным танцорам находить подходящие уроки.  1. **Обратная связь и аналитика:**  * Возможность анализа движений пользователя с последующей обратной связью для улучшения техники и стиля. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | 1. **Компьютерное зрение и трекинг движений:** Использование сенсоров и камер для отслеживания движений тела пользователя в реальном времени. Это может помочь создать более реалистичные и точные симуляции движений для обучения танцам. 2. **Машинное обучение:** Алгоритмы машинного обучения могут быть использованы для анализа движений и предоставления обратной связи пользователям. Это может улучшить персонализированный опыт обучения и адаптировать программу обучения под уровень каждого пользователя. 3. **Виртуальная реальность (VR) и аудиоэффекты:** Создание иммерсивной среды с помощью VR и передача аудиоэффектов для улучшения обучения танцам. Это может включать в себя трехмерное пространство, виртуальные уроки и другие инновационные методы обучения. 4. **Интерактивные пользовательские интерфейсы:** Разработка интерфейсов, позволяющих пользователям взаимодействовать с виртуальной средой обучения танцам. Это может включать в себя жесты, контроллеры и другие методы управления. 5. **Интеграция в образовательные программы:** Возможность интегрировать технологии виртуальной реальности для обучения танцам в существующие образовательные программы, а также создание собственных образовательных платформ. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | 1. **Образование** 2. **Развлечения и культура** 3. **Фитнес и здоровье** 4. **Потребительский рынок** 5. **Корпоративный рынок** | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | VR может предложить уникальные возможности:   1. **Иммерсивный опыт:** Пользователи могут погрузиться в виртуальное окружение и практиковать танцы, чувствуя себя, как будто находятся на уроке в студии. 2. **Интерактивное обучение:** Виртуальные инструкторы могут демонстрировать движения, а затем пользователи могут повторять их, получая обратную связь в реальном времени. 3. **Персонализированный подход:** Технологии машинного обучения могут адаптировать уроки под уровень пользователя, предлагая индивидуальные рекомендации и упражнения. 4. **Социальное взаимодействие:** Создание возможности для обучения вместе с другими пользователями в виртуальном пространстве, даже если они находятся в разных местах, может быть очень полезным. | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID U958118 * Leader ID 4857053 * ФИО Кузьмина Ксения Александровна * телефон 89009998872 | | | |
| **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 | 958118 | 4857053 | Кузьмина Ксения Александровна | лидер | | 89009998872 |  |  |
| 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* | Проект "Виртуальная Реальность для Обучения Танцам" представляет собой инновационную платформу, объединяющую виртуальную реальность и искусство танца. Целью проекта является создание уникального образовательного опыта, позволяющего пользователям не только освоить основы танцев, но и превратить обучение в захватывающее приключение.  Основные особенности проекта включают:   1. **Иммерсивная Виртуальная Среда:** Пользователи погружаются в трехмерное пространство, созданное с использованием передовых технологий виртуальной реальности. Это обеспечивает уникальный опыт визуализации и взаимодействия, поддерживая более глубокое понимание движений тела. 2. **Интерактивные Уроки:** Обучение происходит через интерактивные уроки, адаптированные под уровень пользователя. Система анализирует движения пользователя в реальном времени, предоставляя обратную связь и рекомендации для совершенствования техники. 3. **Разнообразие Танцевальных Стилей:** Платформа предлагает широкий спектр танцевальных стилей, начиная от классики до современных тенденций. Это позволяет пользователям выбирать направление, соответствующее их предпочтениям и целям. 4. **Социальное Взаимодействие:** Возможность виртуального взаимодействия с другими пользователями создает общность и мотивацию. Пользователи могут учиться вместе, создавать свои танцевальные проекты и даже участвовать в соревнованиях. 5. **Прогрессивная Система Бонусов:** Система поощрений и достижений стимулирует постоянное развитие пользователей, создавая дополнительные мотиваторы для регулярных тренировок.   Проект "Виртуальная Реальность для Обучения Танцам" направлен на широкую аудиторию, включая новичков и опытных танцоров, предоставляя им возможность открывать для себя мир танцев в инновационном формате. |
|  | **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 стартапа "Виртуальная реальность для обучения танцам" будет специализированное программное обеспечение (ПО) с виртуальной средой, позволяющей пользователям эффективно и увлекательно осваивать различные танцевальные стили. Это включает в себя:   1. **Интерактивные уроки:** Разработка трехмерных моделей инструкторов, которые демонстрируют шаги и движения. Пользователи смогут следить за ними в виртуальной реальности, повторять движения и получать обратную связь. 2. **Персонализированный опыт:** Адаптивные уроки, учитывающие уровень мастерства каждого пользователя. Система анализа движений поможет корректировать программу обучения в зависимости от индивидуальных навыков. 3. **Музыкальное сопровождение:** Интеграция с различными музыкальными треками и жанрами, позволяя пользователям выбирать стили музыки для своих тренировок. 4. **Многопользовательский режим:** Возможность проводить виртуальные танцевальные баттлы или тренировки с друзьями, создавая социальное взаимодействие в виртуальном пространстве. 5. **Аналитика и отчетность:** Предоставление статистики о прогрессе пользователя, анализ самых сложных элементов для дальнейшего улучшения навыков.   Основной доход стартап будет получать от продажи лицензий на использование ПО, а также возможно от подписочной модели для доступа к дополнительным функциям и контенту. Партнерства с танцевальными школами или организациями могут стать дополнительным источником дохода через корпоративные лицензии или совместные мероприятия. |
| 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* | Стартап, предлагающий виртуальную реальность (VR) для обучения танцам, решает проблему начинающих танцоров и людей, желающих научиться танцевать, предоставляя доступ к эффективному и иммерсивному обучению танцам.  Проблемы, которые данный продукт может помочь решить для потенциальных потребителей:   1. **Отсутствие доступа к профессиональным инструкторам:** Многие люди не имеют возможности посещать студии или нанимать частных инструкторов из-за ограниченного доступа или финансовых ограничений. VR-обучение танцам предоставляет доступ к высококачественным урокам с опытными инструкторами без необходимости физического присутствия. 2. **Страх или неуверенность:** Некоторые люди чувствуют дискомфорт или неуверенность при обучении танцам в публичных местах из-за страха быть оцененными окружающими. Виртуальная среда может создать комфортное пространство, где пользователи могут учиться на своей собственной скорости и без давления со стороны окружающих. 3. **Гибкий график обучения:** Занятия в студиях могут быть привязаны к определенному расписанию, что затрудняет возможность регулярных занятий для занятых людей. VR-платформа для обучения танцам позволяет пользователю выбирать время и режим обучения, подстраиваясь под их график. 4. **Нехватка мотивации:** Некоторым людям может не хватать мотивации для регулярных занятий танцами из-за отсутствия стимула или чувства прогресса. VR-продукт может включать системы отслеживания прогресса, возможность установки целей и вознаграждений, что стимулирует пользователя для постоянного обучения.   Таким образом, стартап, предлагающий VR для обучения танцам, решает проблемы доступности, комфорта, гибкости и мотивации, которые могут возникнуть у потенциальных потребителей, желающих научиться танцевать. |
| 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 стартапа, ориентированного на виртуальную реальность (VR) для обучения танцам, потенциальные потребительские сегменты могут включать в себя следующие категории: 1. Физические лица:  * **Демографические данные:** * Возраст: 15-40 лет. * Пол: Мужчины и женщины. * Статус: Начинающие танцоры или те, кто хочет улучшить свои навыки. * **Уровень образования:** * Средний и выше. * **Вкусы и интересы:** * Любители танцев, музыки, физической активности. * **Уровень потребления:** * Заинтересованы в обучении новому, развитии танцевальных навыков. * **Географическое расположение:** * Города с активной танцевальной сценой, а также удаленные регионы (благодаря онлайн-платформе). * **Сектор рынка:** * B2C (индивидуальные пользователи).  2. Танцевальные студии и учебные заведения:  * **Категория бизнеса:** * Танцевальные студии, образовательные учреждения, тренеры по танцам. * **Отрасль:** * Сфера искусств и развлечений. * **Уровень образования:** * Профессиональные танцоры и инструкторы. * **Уровень потребления:** * Интерес к инновационным методам обучения, развитие учебных программ. * **Географическое расположение:** * Города с развитой танцевальной инфраструктурой. * **Сектор рынка:** * B2B (бизнес-клиенты).  3. Корпоративные обучающие программы:  * **Категория бизнеса:** * Компании, проводящие корпоративные тренинги и мероприятия. * **Отрасль:** * Корпоративное обучение, развитие персонала. * **Уровень образования:** * Работники различных уровней * **Уровень потребления** * Компании, ищущие инновационные методы улучшения командной работы и физического состояния сотрудников * **Географическое расположение:** * Города с высоким концентрацией офисов и корпораций. * **Сектор рынка:** * B2B (корпоративные клиенты).  4. Образовательные учреждения:  * **Категория бизнеса:** * Школы, колледжи, университеты. * **Отрасль:** * Образование. * **Уровень образования:** * Ученики и студенты. * **Уровень потребления:** * Возможность внедрения инновационных методов обучения в программы танцевальных классов. * **Географическое расположение:** * Города и регионы с развитой системой образования. * **Сектор рынка:** * B2B (образовательные учреждения). |
| 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 создания стартапа "Виртуальная реальность (VR) для обучения танцам" необходимо использовать ряд научно-технических решений и разработок. Вот перечень ключевых элементов:   1. **Технология захвата движения (Motion Capture):**  * *Описание:* Эта технология позволяет точно отслеживать движения тела в реальном времени. Можно использовать существующие решения, такие как оптические системы захвата движения или инерциальные датчики, чтобы обеспечить высокую точность воспроизведения движений.  1. **Виртуальная реальность (VR) и трекинг:**  * *Описание:* Использование современных VR-технологий с высокой разрешающей способностью, широким углом обзора и точным трекингом головы и контроллеров. Это обеспечит пользователям максимально реалистичный опыт обучения танцам в виртуальной среде.  1. **Интерактивные обучающие модули:**  * *Описание:* Разработка уникальных программных обучающих модулей для различных стилей танцев. Интерактивные уроки, которые учитывают индивидуальные особенности пользователя и предоставляют обратную связь, помогут сделать обучение более эффективным.  1. **Искусственный интеллект (ИИ) для персонализации:**  * *Описание:* Внедрение системы искусственного интеллекта, которая может анализировать стиль танцующего, выявлять слабые места и предлагать персонализированные упражнения и советы для улучшения техники.  1. **Сетевая интеграция:**  * *Описание:* Возможность подключения к сети для проведения совместных онлайн-уроков, соревнований, обмена опытом между пользователями, а также доступа к обновлениям и новым урокам.  1. **Создание контента:**  * *Описание:* Разработка контента для обучения, включая виртуальные инструкторы, тренировочные сценарии и музыкальные подборки. Также можно предоставить возможность пользователям создавать и делиться своим собственным контентом.  1. **Оптимизация для различных платформ:**  * *Описание:* Гибкость и оптимизация для различных VR-платформ, таких как Oculus, HTC Vive, PlayStation VR и других, чтобы расширить доступность продукта.  1. **Аналитика и отчетность:**  * *Описание:* Внедрение системы аналитики для отслеживания прогресса пользователей, выявления популярных упражнений и улучшения обучающих модулей на основе данных.   Эти научно-технические решения обеспечат создание современного и эффективного продукта в области виртуальной реальности для обучения танцам. |

| 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.* | Бизнес-модель стартапа "Виртуальная реальность (VR) для обучения танцам":   1. **Ценность для потребителей:**  * Предоставление высококачественного виртуального опыта обучения танцам. * Персонализированные уроки и тренировки в соответствии с уровнем навыков каждого пользователя. * Возможность практиковать танцевальные движения в удобное время и место.  1. **Получение прибыли:**  * **Подписка:** Платные ежемесячные или годовые подписки на доступ к полному каталогу уроков. * **Опциональные покупки:** Продажа дополнительных уроков, персональных тренировок или виртуальных аксессуаров для танцев. * **Реклама и партнерства:** Возможность сотрудничества с брендами, связанными с музыкой и танцами, для размещения рекламы в приложении.  1. **Отношения с потребителями:**  * **Комьюнити и социальные функции:** Создание виртуального сообщества, где пользователи могут общаться, соревноваться, и делиться своим прогрессом. * **Обратная связь и адаптация контента:** Система оценок и отзывов, а также анализ данных для улучшения качества уроков и создания нового контента.  1. **Поставщики и партнеры:**  * **Инструкторы и хореографы:** Сотрудничество с профессионалами в мире танцев для создания контента и обновлений. * **Разработчики VR-технологий:** Партнерство с компаниями, предоставляющими оборудование и техническую поддержку.  1. **Финансирование:**  * **Привлечение инвестиций:** Поиск инвесторов, заинтересованных в развитии технологий виртуальной реальности и образовательных проектов. * **Краудфандинг:** Запуск кампании на платформах краудфандинга для привлечения первоначального капитала.  1. **Каналы продвижения и сбыта:**  * **Онлайн магазины VR-приложений:** Публикация приложения в магазинах для устройств виртуальной реальности. * **Социальные сети и маркетинг:** Использование рекламы в социальных сетях, сотрудничество с влиятельными личностями в танцевальной индустрии.  1. **Развитие:**  * **Обновления контента:** Регулярные добавления новых уроков, стилей танцев, и функциональных возможностей. * **Исследование новых технологий:** Внедрение инноваций в области виртуальной реальности для улучшения пользовательского опыта.   Эта бизнес-модель стремится объединить инновации в сфере виртуальной реальности с популярностью обучения танцам, предоставляя удобный и эффективный способ для людей развивать свои танцевальные навыки. |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. **VR танцевальные приложения:**  * Присутствуют различные VR-приложения, специализирующиеся на обучении танцам, такие как Dance Central VR, Beat Saber, и другие, которые предоставляют альтернативные методы обучения и развлечения через VR.  1. **Онлайн-платформы для обучения танцам:**  * Существуют онлайн-платформы, такие как Steezy Studio, которые предлагают обучение танцам через видеоуроки и интерактивные занятия, конкурируя с VR-стартапами за внимание пользователей.  1. **Физические танцевальные студии:**  * Традиционные студии могут оставаться конкурентоспособными, предлагая личные занятия и социальный аспект обучения, который может быть привлекательным для некоторых учащихся.  1. **Образовательные VR-платформы:**  * Общие образовательные платформы, такие как AltspaceVR, могут предоставлять разнообразные образовательные опции, включая танцы, и быть конкурентами в привлечении внимания пользователей.  1. **Приложения дополненной реальности (AR):**  * Приложения AR, такие как Just Dance Now, которые позволяют пользователям танцевать с использованием своего мобильного устройства, могут быть конкурентами в сфере обучения танцам через технологии дополненной реальности. |
| 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* | Наш стартап виртуальной реальности (VR) для обучения танцам предоставляет уникальные преимущества, которые явно выделяют нас среди конкурентов:   1. **Иммерсивный опыт обучения:** Мы создали уникальную платформу, обеспечивающую глубокую иммерсию в мир танцев через VR. Наши клиенты не просто наблюдают за инструкторами — они погружаются в трехмерную среду, в которой могут учиться и практиковать танцевальные движения, получая максимально реалистичный опыт. 2. **Персонализированный подход:** Наше приложение разработано для адаптации к уровню навыков каждого пользователя. Оно автоматически определяет и адаптирует сложность заданий и тренировок, обеспечивая оптимальное обучение для начинающих и продвинутых танцоров. 3. **Доступность и удобство:** Мы стремимся сделать обучение танцам доступным для каждого. Наша платформа доступна через широкий спектр устройств VR, что позволяет клиентам учиться в удобное для них время и место, минуя ограничения географии или расписания занятий. 4. **Богатый контент и разнообразие стилей:** Мы постоянно обновляем наш контент, предоставляя пользователю доступ к различным стилям танцев и эксклюзивным урокам от известных инструкторов. Это позволяет нашим клиентам широко расширять свои танцевальные навыки. 5. **Социальное взаимодействие:** Наша платформа позволяет пользователям общаться, соревноваться и даже танцевать вместе с другими участниками, создавая виртуальное сообщество танцоров, где они могут делиться опытом и вдохновлять друг друга.   Все эти факторы в сочетании делают наше предложение выдающимся и уникальным на рынке обучения танцам через виртуальную реальность. Наша основная цель - не просто обучить, а вдохновить и раскрыть потенциал каждого человека в мире танца. |
| 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* | Реализуемость и устойчивость бизнеса в сфере виртуальной реальности для обучения танцам могут быть обоснованы следующими аргументами:   1. **Инновационность продукта:**  * Виртуальная реальность в обучении танцам предоставляет инновационный и эффективный метод обучения, привлекающий внимание целевой аудитории. Это может обеспечить высокую конкурентоспособность на рынке.  1. **Реалистичная симуляция движений:**  * Уникальность продукта обеспечивается реалистичной симуляцией танцевальных движений в виртуальной среде. Это позволяет пользователям получать опыт, близкий к реальному обучению с инструктором, что является уникальным конкурентным преимуществом.  1. **Развитие рынка виртуальной реальности:**  * Рынок виртуальной реальности постоянно растет, и все больше людей интересуется использованием VR в различных сферах, включая образование и обучение. Это создает благоприятные условия для успешного внедрения продукта.  1. **Гибкость и доступность:**  * Виртуальные уроки танцев могут быть предоставлены в любом месте и в любое время, что обеспечивает удобство для пользователей. Это отличается от традиционных уроков танцев, требующих определенного места и времени.  1. **Масштабируемость:**  * Благодаря виртуальной среде можно легко масштабировать бизнес, привлекая новых пользователей без значительных дополнительных затрат на инфраструктуру и персонал. Это способствует устойчивости бизнеса.  1. **Партнерства и сотрудничество:**  * Заключение партнерств с танцевальными школами, профессиональными танцорами и инструкторами может усилить позицию бизнеса. Сотрудничество с индустриальными партнерами может обеспечить доступ к эксклюзивным контентам или технологическим инновациям.  1. **Постоянное обновление контента:**  * Регулярное обновление контента и добавление новых танцевальных программ может удерживать интерес пользователей и способствовать повторным покупкам или подпискам.   Общий успех бизнеса будет зависеть от эффективного маркетинга, обеспечения качественного контента, поддержки пользователей и оперативного реагирования на изменения в индустрии виртуальной реальности и танцевальной области. |
|  | **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* | Для создания конкурентоспособного стартапа в области виртуальной реальности (VR) для обучения танцам, необходимо учесть ряд ключевых технических параметров. Ниже приведены основные технические параметры, обоснование их соответствия выбранному тематическому направлению:   1. **Графика высокого качества:**  * **Обоснование:** Виртуальная реальность требует высокого уровня реализма для эффективного обучения танцам. Высококачественная графика создает участникам более реалистичное восприятие своего окружения, что способствует лучшему восприятию движений и поз.  1. **Точное отслеживание движений:**  * **Обоснование:** Точное отслеживание движений в реальном времени является критическим элементом для обучения танцам. Это позволяет ученикам получать обратную связь по своим движениям и корректировать их в соответствии с требованиями.  1. **Интерактивные уроки и обратная связь:**  * **Обоснование:** Важно предоставить интерактивные уроки, которые позволяют пользователям не только видеть танцевальные движения, но и взаимодействовать с виртуальным инструктором. Обратная связь в реальном времени помогает ученикам лучше освоить технику и стиль танцев.  1. **Многопользовательская среда:**  * **Обоснование:** Создание среды, где ученики могут взаимодействовать друг с другом в виртуальном пространстве, обеспечивает социальный аспект обучения танцам. Это может включать в себя совместные уроки, танцевальные баттлы и другие формы коллективного обучения.  1. **Поддержка различных стилей танцев:**  * **Обоснование:** Система должна предоставлять обучение различным стилям танцев, от современных до традиционных, чтобы удовлетворить разнообразные интересы пользователей.  1. **Адаптивная сложность уроков:**  * **Обоснование:** Система должна автоматически адаптировать сложность уроков в зависимости от уровня мастерства ученика, обеспечивая оптимальный баланс между вызовом и достижимостью.  1. **Мобильная совместимость:**  * **Обоснование:** Возможность доступа к обучению танцам через мобильные устройства обеспечивает ученикам гибкость и удобство, позволяя им заниматься в любом месте.  1. **Аналитика и отчетность:**  * **Обоснование:** Встроенная аналитика позволяет ученикам и инструкторам отслеживать прогресс, участвовать в оценке своих результатов и адаптировать учебные планы.   Обеспечение этих технических параметров в продукте по обучению танцам в виртуальной реальности обеспечит его конкурентоспособность, предоставляя уникальный и эффективный опыт обучения, соответствующий тематическому направлению. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Для успешного запуска стартапа в области виртуальной реальности (VR) для обучения танцам необходимо тщательно продумать организационные, производственные и финансовые параметры. Вот несколько ключевых аспектов, которые могли бы быть включены в видение основателя(-лей) стартапа:   1. **Организационные параметры:**  * **Команда:** Сбор компетентной команды, включающей в себя разработчиков VR-контента, специалистов по танцам, UX/UI-дизайнеров и маркетологов. * **Обучение и развитие:** Развитие внутренних процессов обучения и развития персонала для поддержания высокого уровня экспертизы в области VR и танцев.  1. **Производственные параметры:**  * **Технологии:** Использование передовых технологий в области виртуальной реальности для создания реалистичных и эффективных обучающих сценариев. * **Контент-разработка:** Регулярное обновление и добавление нового контента для поддержания интереса пользователей и расширения аудитории. * **Тестирование и обратная связь:** Реализация системы тестирования продукта и сбор обратной связи от пользователей для постоянного улучшения качества.  1. **Финансовые параметры:**  * **Бизнес-модель:** Выбор подходящей бизнес-модели, такой как подписка, продажа контента или фриумиум, анализ конкурентной среды и ценообразование. * **Финансовое планирование:** Разработка долгосрочного финансового плана, включая расходы на исследование и разработку, маркетинг, техническую поддержку и другие операционные затраты. * **Привлечение инвестиций:** Исследование возможностей привлечения инвестиций для финансирования развития бизнеса и масштабирования.  1. **Партнерские возможности:**  * **Сотрудничество с профессионалами танца:** Установление партнерства с известными инструкторами танца для создания эксклюзивного контента и привлечения внимания к продукту. * **Партнеры в сфере VR:** Сотрудничество с производителями оборудования VR и платформами для расширения распространения и доступности продукта. * **Образовательные учреждения:** Партнерство с танцевальными школами и образовательными учреждениями для внедрения продукта в учебный процесс.   Эти параметры помогут создать прочные основы для стартапа в области виртуальной реальности для обучения танцам и могут быть дополнены в зависимости от конкретных условий рынка и целей компании. |

| 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.)* | Сравнивая стартап по обучению танцам через виртуальную реальность (VR) с существующими аналогами, можно выделить несколько ключевых конкурентных преимуществ:   1. **Иммерсивный опыт обучения:** VR позволяет создать полностью погружающую среду для обучения танцам. Пользователи могут испытать ощущение танцевать на различных площадках и перед аудиторией, что значительно повышает эмоциональную и психологическую вовлеченность. 2. **Индивидуальный подход:** С помощью VR можно создавать персонализированные программы обучения, учитывая уровень навыков и потребности каждого ученика. Это позволяет сделать процесс обучения более эффективным и адаптированным. 3. **Обратная связь в реальном времени:** Технологии VR могут предоставлять мгновенную обратную связь по движениям и технике, что помогает учащимся быстрее корректировать свои ошибки. 4. **Доступность и гибкость:** Платформы VR могут быть доступны в любом месте и в любое время, что делает обучение танцам более гибким и удобным для пользователей. Это особенно полезно для тех, кто не имеет доступа к студиям или профессиональным инструкторам. 5. **Экономическая выгода:** Виртуальное обучение танцам через VR может быть более экономически выгодным в долгосрочной перспективе, поскольку убирает расходы на посещение студий, инструкторов и другие дополнительные затраты.   Количественные параметры могут включать экономию времени и денег на поездки к студиям, более высокую степень запоминания и усвоения информации благодаря инновационным методам обучения, а также увеличение количества учеников благодаря гибкости в доступе к обучению.  Технические параметры могут варьироваться в зависимости от используемой VR-технологии: качество визуальной и звуковой обратной связи, точность отслеживания движений, адаптивность программного обеспечения под различные типы устройств и т.д. |
| --- | --- | --- |
| 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. **Технология отслеживания движений (Motion Tracking):**  * Использование высокоточных датчиков и камер для точного отслеживания движений тела пользователя. * Разработка алгоритмов компьютерного зрения для интерпретации и анализа движений.  1. **Реалистичная генерация виртуального окружения:**  * Создание трехмерных моделей танцевальных студий с высоким разрешением. * Применение технологии текстурирования и освещения для максимальной реалистичности.  1. **Интерактивные обратные связи:**  * Реализация системы обратной связи, предоставляющей пользователю информацию о правильности выполнения движений. * Использование технологии вибрации и звука для усиления ощущения вовлеченности.  1. **Методы обучения и адаптации:**  * Разработка алгоритмов машинного обучения для персонализации обучения в соответствии с уровнем навыков пользователя. * Адаптивные сценарии обучения, учитывающие индивидуальные потребности и стили обучения.  1. **Интеграция виртуальной и дополненной реальности:**  * Возможность комбинированного использования VR и AR для взаимодействия с реальным окружением и другими пользователями.  1. **Совместимость и доступность:**  * Обеспечение совместимости с различными устройствами виртуальной реальности. * Разработка приложений для различных платформ (PC, VR-шлемы, мобильные устройства).  1. **Биг-дата аналитика:**  * Сбор и анализ данных о производительности пользователя для оценки прогресса и оптимизации обучения.  1. **Контент и лицензирование:**  * Партнерство с профессиональными танцорами и студиями для создания высококачественного обучающего контента. * Обеспечение соответствия авторским правам и лицензирование музыки и хореографии.  1. **Эргономика и комфорт использования:**  * Работа над минимизацией эффекта виртуальной реальности (VR motion sickness). * Исследование и внедрение удобных и легких в использовании устройств VR.  1. **Безопасность и конфиденциальность:**  * Разработка мер безопасности для предотвращения травм и непредвиденных ситуаций. * Гарантирование конфиденциальности данных пользователей. |
| 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* | ---- |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | проект соответствует **научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Для продвижения стартапа виртуальной реальности для обучения танцам можно использовать следующие каналы и стратегии:   1. **Социальные медиа:**  * **Instagram и TikTok:** Визуальные и видеоконтент о танцах, челленджи, короткие обучающие видео. * **YouTube:** Уроки танцев, обзоры функций приложения, интервью с танцорами.   *Аргументы:* Социальные медиа обладают широкой аудиторией, активной в обучении танцам, а интерактивный контент подходит для привлечения внимания.   1. **Партнерства и сотрудничество:**  * **Сотрудничество с танцевальными школами и студиями:** Предоставление бесплатного доступа для преподавателей и студентов. * **Участие в мероприятиях и фестивалях по танцам:** Демонстрация продукта, мастер-классы.   *Аргументы:* Партнерства помогут проникнуть в целевую аудиторию и установить доверие благодаря рекомендациям от профессионалов.   1. **Целевая реклама:**  * **Google Ads и реклама в приложениях:** Таргетированная реклама для людей, интересующихся танцами и VR. * **Реклама в специализированных онлайн-журналах:** Рекламные статьи или баннеры на сайтах о танцах и VR.   *Аргументы:* Целевая реклама обеспечит прямой доступ к потенциальным пользователям, повышая вероятность привлечения заинтересованных лиц.   1. **Инфлюенсерский маркетинг:**  * **Сотрудничество с танцевальными блогерами и инфлюенсерами:** Они могут продемонстрировать использование продукта в реальном времени.   *Аргументы:* Инфлюенсеры имеют свою аудиторию, которая доверяет им, что может способствовать быстрой реакции на продукт. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для продукта, связанного с обучением танцам в виртуальной реальности, можно использовать следующие каналы сбыта:   1. **Онлайн-платформы для VR контента**: Публикация и продажа контента через популярные онлайн-платформы для VR, такие как Oculus Store, SteamVR, PlayStation VR Store. Эти платформы имеют огромную аудиторию и предоставляют удобные инструменты для продажи контента VR. 2. **Партнерство с танцевальными школами и студиями**: Установление партнерских отношений с танцевальными школами для предоставления доступа к VR обучающему контенту. Это может быть выгодно для студентов, которые хотят дополнительную практику вне уроков. 3. **Продажи через собственный веб-сайт или приложение**: Создание собственной онлайн-платформы для продажи контента или подписки на обучающий материал в VR формате. Это позволит управлять контентом, ценовой политикой и взаимодействовать с клиентами напрямую. 4. **Участие на мероприятиях и выставках по VR**: Продвижение продукта через участие в отраслевых мероприятиях, выставках и конференциях, чтобы привлечь внимание к продукту со стороны специалистов и потенциальных партнеров.   Выбор этих каналов обоснован широкой аудиторией, которая пользуется платформами виртуальной реальности для развлечений и обучения. Партнерство с танцевальными школами и студиями создает возможность привлечения целевой аудитории, заинтересованной в улучшении своих навыков. Создание собственной онлайн-платформы дает контроль над продуктом и обратной связью с клиентами. Участие на мероприятиях позволяет установить связи с профессионалами отрасли и привлечь внимание к продукту. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Стартап, ориентированный на использование виртуальной реальности (VR) для обучения танцам, может столкнуться с несколькими проблемами:   1. **Ограниченный доступ к оборудованию VR:** Не все потенциальные пользователи могут иметь доступ к высококачественным VR-устройствам. Это может стать барьером для широкого распространения продукта, поскольку требуется дополнительное оборудование, которое не всегда доступно или доступно по высокой цене. 2. **Неудовлетворительное качество визуальных и звуковых эффектов:** Эффективность обучения в VR зависит от качества визуальных и звуковых эффектов. Если они недостаточно реалистичны или неудовлетворительны, пользователи могут потерять интерес к обучению танцам в виртуальной среде. 3. **Проблемы с межличностным взаимодействием:** Одним из ключевых аспектов обучения танцам является взаимодействие с другими учениками и инструкторами. VR может ограничивать этот социальный аспект, что может привести к утрате мотивации для обучения. 4. **Ограниченные возможности адаптации под уровень навыка пользователя:** Разные пользователи могут иметь разные уровни подготовки и опыта в танцах. Стартапу может быть сложно предоставить персонализированные уроки, которые соответствуют индивидуальным потребностям каждого ученика. 5. **Технические проблемы и задержки:** Технические сбои, задержки или другие технические проблемы могут влиять на пользовательский опыт и вызывать негативные эмоции у пользователей. 6. **Конкуренция с традиционными методами обучения:** Существующие методы обучения танцам, такие как занятия в студиях с инструкторами, имеют свою аудиторию. Переубеждение людей в использовании VR вместо традиционных методов может быть сложной задачей. 7. **Ограниченный выбор танцевальных стилей:** Если платформа VR для обучения танцам предлагает ограниченный выбор стилей, это может ограничить ее привлекательность для разнообразной аудитории.   Решение этих проблем требует тщательного исследования, инноваций в области технологий VR и акцента на удовлетворении потребностей и предпочтений пользователей в процессе обучения танцам. |
| 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* | Стартап, предлагающий использование виртуальной реальности (VR) для обучения танцам, может решать несколько проблем:   1. **Доступность обучения:** VR-технологии могут сделать обучение танцам более доступным. Люди, живущие в удаленных районах или не имеющие доступа к профессиональным инструкторам, могут использовать VR для получения качественного обучения без необходимости физического присутствия в студии. 2. **Индивидуализированное обучение:** VR может предоставить возможность для индивидуализированного обучения. Приложения могут адаптироваться к уровню навыков каждого пользователя, предлагая персонализированные уроки и обратную связь. 3. **Мотивация и вовлеченность:** Виртуальная реальность может сделать процесс обучения танцам более увлекательным и мотивирующим. Интерактивные сценарии, визуализации и возможность участвовать в виртуальных танцевальных соревнованиях могут повысить интерес и вовлеченность учеников. 4. **Экономия времени и ресурсов:** VR-технологии могут сэкономить время и ресурсы студентов и инструкторов. Ученики могут заниматься в удобное для них время, а инструкторы могут эффективно управлять группами и обеспечивать качественное обучение через виртуальные платформы. 5. **Обратная связь и оценка:** VR может предоставить более детализированную обратную связь по технике и стиле танца. Системы анализа движений могут оценивать исполнение ученика и предоставлять рекомендации для улучшения. 6. **Социальное взаимодействие:** Виртуальные танцевальные классы могут создавать возможности для социального взаимодействия. Пользователи могут участвовать в совместных тренировках, обмениваться опытом и даже устраивать виртуальные танцевальные вечера.   Таким образом, стартап, предлагающий VR для обучения танцам, может решать проблемы, связанные с доступностью, эффективностью обучения, мотивацией и социальным взаимодействием в контексте танцевального искусства. |

| 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. **Доступность качественных уроков:** Не всегда легко найти высококачественные уроки танцев в своем регионе или по приемлемой цене. 2. **Отсутствие мотивации и возможностей для практики:** Некоторым людям трудно поддерживать мотивацию для регулярных занятий, особенно если нет партнера для танцев или подходящей среды для практики. 3. **Ограниченный доступ к инструкторам:** Возможно, у них нет доступа к опытным инструкторам, способным помочь в развитии их танцевальных навыков.   Применение технологии виртуальной реальности (VR) для обучения танцам может предложить несколько решений:   1. **Доступ к высококачественным урокам:** VR-приложения могут предоставлять доступ к урокам танцев от опытных инструкторов, которые могут быть недоступны в реальной жизни. Это может быть реалистичный способ учиться танцам, не выходя из дома. 2. **Иммерсивная среда для практики:** VR создает возможность погружения в виртуальное окружение, где пользователь может практиковать танцы без ограничений и стеснений. 3. **Персонализированный подход:** Приложения VR могут предложить персонализированный опыт обучения, учитывая уровень навыков и предпочтения пользователя. Это может быть специализированный курс или даже возможность синхронизировать уроки с индивидуальным прогрессом. 4. **Мотивационные инструменты:** VR может включать в себя игровые элементы или мотивационные системы, которые помогут поддерживать интерес и мотивацию пользователя для регулярной практики. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | 1. **Создание реалистичного виртуального опыта:**  * Разработка высококачественных 3D-моделей танцоров, анимаций и окружения, чтобы создать максимально реалистичный виртуальный мир. * Интеграция передовых технологий захвата движений, таких как сенсоры, камеры и т. д., чтобы обеспечить точное воспроизведение движений пользователя в виртуальной среде.  1. **Интерактивность и обратная связь:**  * Реализация системы обратной связи для пользователей, помогающей им понимать, где они допускают ошибки в движениях и как они могут улучшить свои навыки. * Возможность взаимодействия с виртуальными инструкторами или другими пользователями, создавая общество для обмена опытом и мотивации.  1. **Персонализированный подход:**  * Разработка системы, способной адаптироваться к уровню навыков пользователя и предлагать персонализированные тренировочные программы. * Использование искусственного интеллекта для анализа прогресса пользователей и автоматической коррекции программ обучения.  1. **Мобильная доступность:**  * Создание мобильных приложений для широкого доступа к обучению танцам в виртуальной реальности. Это позволит пользователям тренироваться в любом удобном им месте и в любое время.  1. **Партнерство с профессиональными танцорами:**  * Сотрудничество с профессиональными танцорами и хореографами для создания контента и обеспечения высокого уровня профессионализма в обучении.  1. **Маркетинг и продвижение:**  * Разработка эффективной стратегии маркетинга для привлечения внимания к продукту. * Проведение рекламных кампаний с участием известных танцоров или использование социальных медиа для продвижения.  1. **Тестирование и обратная связь пользователей:**  * Проведение бета-тестирования среди широкой аудитории, чтобы собрать обратную связь и внести необходимые коррективы до полноценного запуска продукта. |
| 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.* | **Обоснование сегмента и доли рынка:** Сегмент виртуальной реальности (VR) для обучения танцам обладает значительным потенциалом. Танцы — популярное хобби и форма физической активности, и с использованием VR можно предоставить уникальный и привлекательный опыт обучения. Потенциальная аудитория включает как начинающих, так и опытных танцоров, а также тех, кто ищет инновационные методы фитнеса. С учетом тенденций роста интереса к танцам и технологиям VR, можно ожидать активный спрос на такие продукты.  **Доля рынка:** Определение точной доли рынка требует анализа конкуренции и существующих предложений. Важно учитывать, что потенциал роста связан не только с заменой традиционных методов обучения, но и с привлечением новой аудитории, которая может быть заинтересована в уникальном VR-опыте. Персонализация обучения и разнообразие танцевальных стилей могут быть ключевыми факторами привлечения клиентов.  **Возможности для масштабирования бизнеса:**   1. **Расширение контента:** Постоянное обновление библиотеки танцевальных программ различных стилей и уровней сложности. 2. **Глобальная платформа:** Создание многопользовательского пространства, где люди могут обучаться и танцевать вместе в виртуальной среде. 3. **Партнерства и интеграции:** Сотрудничество с профессиональными танцорами, школами и фитнес-студиями для расширения ассортимента и увеличения базы клиентов. 4. **Адаптация для образовательных учреждений:** Создание версии продукта для использования в учебных заведениях, что может расширить сферу влияния и привлечь новых пользователей.   **Детальная информация:**   1. **Технологический стек:** Описание используемых технологий в VR-продукте, включая аппаратное и программное обеспечение. 2. **Модель монетизации:** Разработка стратегии ценообразования, возможностей подписки, микротранзакций или продажи контентов. 3. **Маркетинговая стратегия:** Подробное описание планов привлечения клиентов, включая рекламные кампании, социальные медиа, и событийный маркетинг. 4. **Аналитика и метрики:** Определение ключевых показателей эффективности, таких как удержание пользователей, конверсия, и обратная связь пользователей для постоянного улучшения продукта. |