**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/customs-officer-simulator (ссылка на проект)* 22.11.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| 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\*** | | | | | | Customs Officer Simulator | | | |
| **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.* | | | | | | Мы делаем проект "customs officer simulator", который поможет студентам направления “Таможенное дело” решать проблему усвояемости и понимания учебного материала в области таможенного контроля, таможенных процедур и операций, с помощью создания цифровой образовательной платформы - игры - симулятора от лица должностного лица таможенных органов, в которой студент будет "сталкиваться" с различными ситуациями на пункте пропуска и принимать решение о выпуске товара, основываясь на своих знаниях, тем самым применяя их на практике | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Коллаборативные технологии | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * U1727955 * 2529721 * Буркова Анастасия Вадимовна * 89991672900 * autsoni@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 | Дол-ть | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1727955 | 2529721 | Буркова Анастасия Вадимовна | Администратор проекта | | autsoni@mail.ru  89991672900 | - | -“ECO-friendly: начинай с малого” организация игровых мероприятий для формирования экологической культуры среди детей школьного возраста  -социальный проект по созданию авторских творческих наборов для детей, оставшихся без попечения родителей |
| 2 | U1728089 | 5483449 | Егорова Анна Алексеевна | Презентация и оформление | | 89009968208  egorova027@mail.ru | - |
| 3 | U1728391 | 2719203 | Молодчинин Ярослав Андреевич | Генератор идей | | +79960902967  jaroslavcheg2001@gmail.com | - | Живая память” – сохранение информации – памяти о малой Родине в формате интернет - ресурса  “БалдежРум” – организация создания в студенческом общежитии комнаты отдыха и досуга |
|  |  | 4 | U1727991 | 2495723 | Смоляров Константин Алексеевич | Основной разработчик контента в продукте проекта | | 89118900171  Kostya.smolyarov2002@mail.ru | - |
|  |  |  | U1728460 | 2513571 | Яичникова Елизавета Владимировна | Критик | | 89009927611  yailliivetta@mail.ru | - |
|  |  |  | U1753807 | 5480128 | Шорохова Алина Алексеевна | Коммуникация с посредниками (преподаватели) | | [osauron@mail.ru](mailto:osauron@mail.ru)  89119937548 | - |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **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.**Цель**: дать возможность студентам учебного направления подготовки “Таможенное дело” более эффективно осваивать теоретический материал из курсов: “Таможенные процедуры и операции”, “Таможенный контроль”, что должно позволить им успешно применять данные знания при работе должностным лицом таможенным органов  2.**Задачи проекта:**  Создать цифровую образовательную платформу - игру - симулятор от лица должностного лица таможенных органов, в которой студент будет "сталкиваться" с различными ситуациями на пункте пропуска и принимать решение о выпуске товара, основываясь на своих знаниях, тем самым применяя их на практике  3.**Ожидаемые результаты**: После взаимодействия с нашим продуктом студенты учебного направления подготовки “Таможенное дело” должны обладать пониманием материалов из курсов: “Таможенные процедуры и операции”, “Таможенный контроль” и способностью эффективно применить данные знания на практике  4.**Области применения результатов**: наш продукт может использоваться учебными ВУЗами, которые имеют направление подготовки “Таможенное дело” и прочие смежные направления  Потенциальные потребительски сегменты: направления подготовки “Таможенное дело”, | |
|  | **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* | Цифровая образовательная платформа - игра - симулятор от лица должностного лица таможенных органов, в которой студент будет "сталкиваться" с различными ситуациями на пункте пропуска и принимать решение о выпуске товара, основываясь на своих знаниях, тем самым применяя их на практике | |
| 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* | -решение проблемы невозможности проведения постоянной практики на таможенных постах со стороны ВУЗов, имеющих направление подготовки “Таможенное дело”, для отработки теоретического материала  - решение проблемы усвояемости студентами теоретического материала | |
| 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.)* | Имя | Геннадий 49 лет |
| Должность | зав. кафедры «Мировая экономика и международный бизнес» в ПсковГУ |
| Образование | специальность «Экономика и управление на предприятии», кандидат экономических наук |
| Область деятельности | Преподавательская практика |
| Кому подчиняется | Декан института ИПЭиУ |
| Чем заинтересован | Максимально эффективная подготовка кадров в лице студентов для трудоустройства в таможенному деле |
| Основные задачи | организация и совершенствование учебной, научно-исследовательской, научно-методической и воспитательной работы, профориентационной подготовки, научных исследований по профилю кафедры |
| Ключевые показатели | Результаты аккредитации образовательных программ кафедры, количество трудоустроенных студентов по специальности |
| Источники информации | Программы повышения квалификации, встречи с работодателями, тематические конференции, связанные с таможенным делом |
| Ценностное предложение | Клиент повысит эффективность подготовки студентов направления “Таможенное дело” и увеличит количество трудоустроенных студентов по специальности |
| 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* | Основные языки программирования с#  Игровой движок: UNITY  Система обратной связи и аналитики: создание системы, которая будет оценивать решения студентов, предоставлять обратную связь и собирать данные для анализа и улучшения игрового опыта  Географические информационные системы (ГИС): использование ГИС для визуализации пункта пропуска, грузов и путей транспортировки товаров  Моделирование поведения и интеракций: создание анимаций и моделей, отражающих поведение персонала и граждан, чтобы раскрыть динамику различных ситуаций  База знаний и аналитические алгоритмы - создание обширной базы данных с ситуациями на пункте пропуска, которые студент должен анализировать и принимать решение о выпуске товаров | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | **Ключевые партнеры**: Образовательные учреждения с направлением подготовки “Таможенное дело”, преподаватели направления “Таможенное дело”  **Ключевые виды деятельности**: Обновление и добавлении новых ситуаций и кейсов по мере изменения Таможенного Кодекса ЕАЭС и других международных, национальных соглашений в области регулирования таможенного дела; и изменения внешнеэкономической обстановки  **Ключевые ресурсы**: -база кейсов и ситуаций для отработки знаний в области таможенных процедур и операций  -непосредственно сама образовательная игра-симулятор  -разработчики  **Ценностные предложения**: выгодные цены на подписку, большой выбор научных тем.  **Взаимоотношения с клиентами**: -решение проблемы невозможности проведения постоянной практики для отработки теоретического материала  - решение проблемы усвояемости студентами теоретического материала  **Каналы сбыта**: Образовательные конференции/семинары в области таможенного дела  Личное предложение сотрудничества с целевой аудиторией  **Потребительские сегменты**:  -студенты образовательного направления “Таможенное дело” и прочих смежных специальностей  -преподаватели образовательного направления “Таможенное дело”  -ответственные лица за трудоустройство студентов образовательного направления “Таможенное дело” и прочих смежных специальностей  -ответственные лица за успеваемость студентов образовательного направления “Таможенное дело” или института  **Структура издержек**: -технические разработка и обслуживание продукта  -реклама и представление продукта путем посещения образовательные конференций/семинаров в области таможенного дела  -исследования и разработки  **Поток поступления доходов**: подписка.  **Модель монетизации** - подписка |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | В силу специфичности и узкого направления продукта прямые конкуренты отсутствуют, можно выделить косвенных конкурентов:  Курсы повышения квалификации в области “Таможенного дела” |
| 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 продукт: реализует большое количество различных кейсов и ситуаций  - не привязан к географическому местоположению, то есть предполагает дистанционное использование  -позволяет привлечь большее количество покупателей за счет зависимости от местоположения клиента  - отличается от прочих образовательных услуг в области таможенного дела - интерактивностью |
| 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* | **Наличие актуальной и востребованной тематики:** таможенные органы играют важную роль в контроле оборота товаров и борьбе с незаконным перемещением товаров. Образовательная игра в этой сфере может помочь студентам и профессионалам в получении и закреплении навыков, используемых в повседневной работе.  **Развитие профессиональных навыков**: игра - симулятор должностного лица таможенных органов позволит студентам практиковаться в решении реальных ситуаций, что поможет им развить навыки принятия решений, анализа информации и понимание правил таможенной деятельности.  **Улучшение качества обучения:** игровая форма обучения может значительно повысить интерес студентов к изучаемым материалам и улучшить поглощение знаний, например, путем визуализации процессов и предоставления практических задач.  **Эффективность и экономия времени:** участие в реальных ситуациях, имитирующих работу должностного лица таможенных органов, может позволить студентам сразу проверить свои знания и навыки, несмотря на то, что они находятся в контролируемой, виртуальной среде. Это позволяет экономить время на практическое обучение.  **Инновационность и оригинальность продукта:** область образовательных игр в сфере таможенного дела имеет нулевую конкуренцию на рынке. Такая игра может привлечь внимание студентов, образовательных учреждений и профессионалов, которые ищут новые методы обучения.  **Доходность**: игра может быть продаваемым продуктом, доступным как подписка. Такая модель бизнеса может принести дополнительную прибыль и сделать проект устойчивым, особенно если игра будет успешно продвигаться и заинтересует целевую аудиторию.  **Потенциал дальнейшего развития:** данный продукт имеет потенциал развиваться и обновляться, добавляя новые ситуации и кейсы по ходу постоянных изменений в области таможенного дела в РФ. Это позволит продолжать привлекать пользователей и обеспечивать стабильный спрос на продукт. |
|  | **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* | **Платформа:** компьютерная игра, доступная для запуска на персональных компьютерах или ноутбуках.  **Графический движок:** игра разработана с использованием современного графического движка для обеспечения качественной визуализации ситуаций на пункте пропуска.  **Интерфейс:** игра имеет интуитивно понятный и удобный пользовательский интерфейс, позволяющий студенту легко взаимодействовать с игровым миром.  **Механика игры:** игра представляет собой симулятор, в котором студент должен принимать решения о выпуске товара на основе своих знаний о таможенных процедурах. В игре моделируются различные ситуации, с которыми может столкнуться должностное лицо на пункте пропуска, и студенту необходимо анализировать информацию и принимать правильные решения.  **Уровни сложности:** игра предлагает различные уровни сложности, начиная с базовых понятий и принципов до более сложных ситуаций, требующих глубоких знаний и навыков.  **Учебный контент:** игра предлагает образовательный контент, включающий информацию о таможенных процедурах, правилах и законодательстве, необходимых для правильного принятия решений. Содержимое обновляется и дополняется, чтобы отражать актуальные изменения в области таможенного дела.  **Оценка производительности:** игра предоставляет возможность оценки производительности студента, включая статистику решений, показатели эффективности и допущенные ошибки, чтобы студент мог анализировать свои успехи и улучшать свои знания и навыки.  **Обратная связь:** игра предлагает обратную связь студенту, сообщая о правильности или неправильности его решений и предлагая объяснения и рекомендации для улучшения.  **Многопользовательский режим:** игра может предлагать возможность играть в многопользовательском режиме, где студенты могут соревноваться или сотрудничать в решении задач и ситуаций.  **Поддержка обновлений:** игра обеспечивает возможность обновления контента и функционала, чтобы соответствовать изменяющимся требованиям таможенной отрасли и внедрять новые образовательные методики и технологии. |
| 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 включают в себя структуру команды, планы по разработке и запуску игры, стратегию продвижения, а также управление проектом.  **Производственные параметры** проекта включают в себя создание и поддержку игры, разработку и обновление контента, а также взаимодействие с экспертами и университетами для получения новых материалов и контента.  **Финансовые параметры** проекта включают в себя оценку затрат на разработку и поддержку игры, прогнозирование доходов от подписок или рекламы, определение ценовой политики и модели монетизации, а также управление финансами 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.)* | Реалистичность и интерактивность  Обучение релевантным навыкам и знаниям  Актуальность и практическая значимость  Постепенное увеличение сложности  Предоставление обратной связи и оценки производительности  Длительность игры  Количество доступных сценариев и задач  Отсутствие привязанности к географическому положению клиента  Интерактивность обучения |
| 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* | Основные языки программирования с#  Игровой движок: UNITY  Система обратной связи и аналитики: создание системы, которая будет оценивать решения студентов, предоставлять обратную связь и собирать данные для анализа и улучшения игрового опыта  Географические информационные системы (ГИС): использование ГИС для визуализации пункта пропуска, грузов и путей транспортировки товаров  Моделирование поведения и интеракций: создание анимаций и моделей, отражающих поведение персонала и граждан, чтобы раскрыть динамику различных ситуаций  База знаний и аналитические алгоритмы - создание обширной базы данных с ситуациями на пункте пропуска, которые студент должен анализировать и принимать решение о выпуске товаров |
| 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* | провели опрос среди студентов направления “Таможенное дело” нашего института и выясняли, что многим понравилась наша концепция по созданию данной образовательной игры. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Количество доступных сценариев и задач  Отсутствие привязанности к географическому положению клиента  Интерактивность обучения |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Образовательные конференции/семинары в области таможенного дела – на данных тематических мероприятиях можно напрямую встретиться с целевой аудиторией  Личное предложение сотрудничества с целевой аудиторией через электронную почту организации – прямое предложение о сотрудничестве  Реклама на сайте Альта-Софт – самый крупный таможенный портал для участников ВЭД |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема невозможности организации регулярных практических мероприятий для студентов направления “таможенное дело”, и как следствие высокая сложность понимания студентами базовых профильных курсов: “Таможенные операции и процедуры”, “Таможенный контроль” |
| 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* | Частично решается проблема невозможности организации регулярных практических мероприятий для студентов направления “таможенное дело” путем моделирований ситуаций на пункте пропуске игровым способом, что позволяет студентам лучше воспринимать материал |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Так как у ВУЗов нет возможности регулярно организовывать практические мероприятия для студентов направления “таможенное дело” на пункте пропуска, то студенты сталкиваются со сложностями при понимании учебного материла из курсов: “Таможенные операции и процедуры”, “Таможенный контроль” и по итогу они смогут верно применить данные знания в реальных ситуациях при работе на пункте пропуска |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Наш продукт моделирует ситуации, возникающие на пункте пропуска, тем самым требуя от студента анализировать теоретический материал и на его основе принимать решение о выпуске товаров, что помогает студенту лучше осваивать и понимать данный материал |
| 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.* | Если TAM (Общий объем целевого рынка) = РАМ (Потенциальный объем рынка) = 117 вузов с направлением подготовки “Таможенное дело”  SAM (доступный объем рынка) и SOM (реально достижимый объем рынка) зависят от того, какую долю рынка образовательная игра сможет захватить.  Например, если предположить, что эта игра популярна и захватывает 20% рынка, то:  SAM (доступный объем рынка) = 117 вузов \* 0.2 = 23.4 вуза  SOM (реально достижимый объем рынка) = также 23.4 вуза. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

Исследование рынка и целевой аудитории: провести исследование среди студентов, чтоб понять их интересы и потребности в образовательных играх, а также провести исследование среди таможенных органов, чтобы понять, какие ситуации и проблемы можно включить в игру.

Разработка концепции и задач игры: определить основные цели и задачи игры, которые помогут студентам понять основы работы таможенных органов, принимать решения о выпуске товара и оценивать возможные последствия.

Определение функциональности и возможностей игры: определить, какие дополнительные функции и возможности могут быть включены в игру, чтобы сделать ее более интересной и познавательной, например, добавление различных уровней сложности, соревновательного режима или возможности обратной связи с экспертами.

Проектирование и разработка игры: разработка прототипа игры, включающего основные элементы и механику, тестирование прототипа среди целевой аудитории, сбор и анализ обратной связи для улучшения игры.

Создание образовательного контента: разработка различных ситуаций на пункте пропуска, включающих реальные проблемы, с которыми сталкиваются таможенные органы, подготовка пояснительных материалов и руководств, которые помогут студентам освоить основы работы таможенных органов.

Маркетинг и продвижение: разработка маркетинговой стратегии для привлечения студентов к игре, использование различных каналов и платформ для продвижения игры, проведение мероприятий и акций для увеличения узнаваемости и интереса к игре.

Монетизация и дальнейшее развитие: определение модели монетизации игры, например, через покупку дополнительных уровней или функций, а также разработка плана дальнейшего развития игры на основе обратной связи и запросов игроков.

Анализ и оценка: проведение регулярного анализа успехов и прогресса игры, сбор и анализ обратной связи от пользователей, внесение необходимых изменений и улучшений для роста проекта.

Партнерство и сотрудничество: исследование возможных партнеров и сотрудничество с образовательными учреждениями, таможенными органами и другими заинтересованными сторонами для расширения аудитории и создания дополнительных возможностей для развития проекта.