Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Воронежский филиал РЭУ имени Г. В. Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | **Воронежская область, г. Воронеж** |
| Наименование акселерационной программы | **ХАЙВ - ИТ** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | DEV |
| **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.* | Приложение для организации своего времени, с учетом построения оптимального маршрута и распорядка дня/недели. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. (В соответствии с Указом Президента РФ от 7 июля 2011 года № 899) |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Технологии хранения и анализа больших данных, Новые производственные технологии |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: 1419900- Leader ID 4914072- ФИО: Добрынина Елизавета Александровна- телефон: 8 919 253-91-02- почта:dobrynina\_elizavetaa@mail.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | *1419820* | *4913986* | Бабкин Валерий Александрович |  | 89515412975 |  |  |
| 2 | *1419894* | *4913775* | Днепровская Виктория Михайловна |  | 89247948898 |  |  |
| 3 | *1419896* | *4913795* | Кускова Диана Олеговна |  | 89532945183 |  |  |
| 4 | *1419787* | *4913960* | Манцурова Екатерина Михайловна |  | 89525484623 |  |  |
| 5 | *1419879* | *4913744* | Петруня Евгений Романович |  | 89518638695 |  |  |

 |
|  | 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* | Приложение для распределения времени и построения оптимального маршрута для выполнения необходимых задач. Программа рассчитывает время в пути, учитывает пробки, которые прогнозируются в данное время суток. Приложение позволяет вести список дел с указанием адреса, можно выделить приоритетные дела и дела, которые привязаны к определённому времени с помощью «квадрата Эйзенхауэра». Дополнительная возможность: запланировать совместную встречу и внести её в список дел. Учитывая вышеприведённые условия программа поможет правильно распределять и управлять своим временем. |
|  | **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* | Приложение/веб-приложение |
| 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* | Решает проблему организации времени. Потребители — люди, которые нуждаются в помощи организации своего времени и оптимизации маршрута решения задач. Есть вариант развития в будущем для бизнеса и туристов. |
| 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 физических лиц: бизнесмены, помощники и руководители компаний, менеджеры по планированию, мерчендайзеры, студенты, курьеры и другие лица, плнирующие 10 и более задач в день, в зависимости от приоритета и скорости выполненияСектор рынка: B2C |
| 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* | Карты и алгоритм прогнозирования пробок — Яндекс.КартыАлгоритм оптимизации распорядка дня — собственная разработкаЧат/Мессенджер — собственная разработкаФункция организации совместных встреч - собственная разработкаФункция сбора статистики для анализа населения — Яндекс.Метрика |
| 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.* | Бесплатная урезанная подписка с рекламой, платная подписка без рекламы с расширенным функционалом |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Яндекс. Маршрутизация для бизнесаAny.do, Todoist, «Мои дела: Планировщик задач», «ЛидерТаск», Wunderlist |
| 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 приложение предназначено для всех категорий граждан. Приложение актуальное и простое в использовании. В нашем приложении уникальный набор функций. |
| 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* | Актуальность, доступная стоимость, индивидуальный подход. |
|  | **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* | Масштабируемость, кросс-платформенность, |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Данное приложение организация может использовать для организации процессов планирования рабочего дня, организации встреч, формирования логистических цепочек. |
| 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.)* | Уникальный набор функций: планировка совместных встреч, внос её в список дел, построение оптимального маршрута, вычисление времени в пути, учитывая пробки, которые прогнозируются в данное время суток. Приложение позволяет вести список дел с указанием адреса, можно выделить приоритетные дела. |
| 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* | Карты и алгоритм прогнозирования пробок — Яндекс.Карты. Используются логистики приложения и учета пробок.Алгоритм оптимизации распорядка дня — собственная разработка. Используется для оптимизации распорядка дня, основывается на «квадрат Эйзенхауэра», позволяет выделить приоритетные и второстепенные дела.Чат/Мессенджер — собственная разработка. Позволяет общаться с людьми в рамках запланированной встре5чи или, если человек добавлен в друзья.Функция организации совместных встреч - собственная разработка. Используется для организации совмесных встреч.Функция сбора статистики для анализа населения — Яндекс.Метрика. Используется для сбора статистики для анализа населения. |
| 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* | Проект проходит этап разработки ТЗ. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Стартап интересен для региона, поскольку это сможет решить проблему организации времени населению — улучшить жизнь населения. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама на различных интернет площадках, реклама у популярных блогеров. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | RuStore, Google play, AppStore, Galaxy store, AppGallery и др. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема: Невозможность оптимальной организации собственного времени, планирование маршрута, выделение приоритетных дел. |
| 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* | Решает проблему организации времени при большом количестве задач, выполняемых исполнителем в различных местах лично или во временно создаваемых коллективах в условиях сложной транспортной логистики с учетом персональных компетенций и навыков исполнителя. |
| 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)* | Проблема: Невозможность оптимальной организации собственного времени, планирование маршрута, выделение приоритетных дел. Для физических лиц: бизнесмены, помощники и руководители компаний, менеджеры по планированию, мерчендайзеры, студенты, курьеры и другие лица, плнирующие 10 и более задач в день, в зависимости от приоритета и скорости выполнения |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Приложение применяется для организации своего времени и оптимизации маршрута следования при при решении задач в течении выбранного периода. Имеет встроенный мессенджер для формирования временных коллективов исполнителей для сложных или длительных задач.Решает проблему организации времени при большом количестве задач, выполняемых исполнителем в различных местах лично или во временно создаваемых коллективах в условиях сложной транспортной логистики с учетом персональных компетенций и навыков исполнителя. |
| 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.* | Процент активного населения до 35 лет в России составляет 21,5 миллиона, что составляет 29,8 процента всех занятых в экономике. Поэтому потенциал рынка для данного приложения можно считать перспективным. В будущем кросс-платформенное приложение можно расширить для экспорта информационного продукта отечественного производства. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Туризм** | Есть возможность создания туристических групп, знакомств, что повышает туристический потенциал страны. Так же способствует повышению демографии. |  |
|  |  **Знакомства** | Возможность познакомиться с людьми, которые так же ответственно относятся к планировке своего времени, работающие в схожих сферах, имеющие похожие интересы. Хороший аналог иностранным продуктам для знакомств. |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)*Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного**предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)*Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на**момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах) *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть**осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА*(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| Перечень планируемых работ с детализацией |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** |  **Описание работы** |  **Стоимость** |  **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** |  **Описание работы** |  **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| Поддержка других институтов инновационного развития |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| Платформа НТИ |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| Для исполнителей по программе УМНИК |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

Календарный план

 ***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |