**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | «Зоогостиница Pet Paradise» |
| **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 «Зоогостиница» для владельцев животных. Наш продукт помогает решать проблему нехватки времени или невозможности в определенный период самостоятельно ухаживать за животным.С помощью автоматизированного сайта можно следить за своим питомцем и контролировать работу сотрудников зоогостиницы. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, наблюдательных и координационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | SafeNet (новые персональные системы безопасности) |
| **5** | **Сквозные технологии** | Большие данные (Big Data); Искусственный интеллект; |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID: U1741166
* Leader ID - id 3878234
* Чичерина Александра Михайловна
* 89215027881
* acicerina16@gmail.com
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1741180 | Id 4035021 | Иванова Альбина Эдуардовна | Выполнение заданий | 89319053120sakurako805@gmail.com | - | Участие в проектах |
| 2 | U1741166 | id 3878234 | Чичерина Александра Михайловна | Выполнение заданий | 89215027881acicerina16@gmail.com  | - | Участие в проектах |
| 3 | U1741188 | Id 4603820 | Кузнецова Алина Андреевна | Выполнение заданий | 89818782088Alinakuznechova357@yandex.ru | - | Участие в проектах |
|  |  | 4 | U1741193 | Id 5385430 | Панина Анастасия Андреевна | Выполнение заданий | 89603182098nastya.panina.2002@bk.ru | - | Участие в проектах |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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**: помочь хозяевам питомцев, должным образом наблюдать за своим питомцем и получать нужную помощь при необходимости2.**Задачи проекта: создать автоматизированный сайт и приложение для присмотра за своим питомцем в режиме реального времени. Через приложение видеть медицинскую карту питомца.** 3.**Ожидаемые результаты**: Мы надеемся, что наш продукт понравится и поможет нашим клиентам и они будут активно им пользоваться и рассказывать о нем своим друзьям и знакомым.4.**Области применения результатов**: наш продукт может использоваться каждым человеком, который владеет любым животным. |
|  | **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* | Сайт, при помощи которого в режиме реального времени можно наблюдать за своим животным и быть уверенным, что ему даётся должный уход. Так же у нас будет приложение с личным кабинетом, где можно смотреть за состоянием своего животного.  |
| 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* | Из-за большой загруженности наши клиенты не успевают давать своим питомцам должный уход. |
| 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.)* | Элеонора Андреевна, 54 года.Владеет сетью отелей и ресторанов, не замужем. Много работает и считает, что для счастья нужны только деньги. Очень любит своего питомца – собачку по кличке «Долли».Из-за большой загруженности не успевает ухаживать за Долли, а во время командировок надеется на помощь специалистов. Но с опаской относится к зоогостиницам, так как там могут навредить её питомцу. Рано утром отправляется на работу, оставляя Долли у входа, этим же вечером возвращается домой и застает одинокого питомца, ждущего её на том же месте у дверей. А все могло быть по-другому и питомец был бы счастлив. |
| 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 Python. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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**: производители товаров для животных**Ключевые виды деятельности**: трансляция ухода за животными, посты о нашей деятельности **Ключевые ресурсы**: личный кабинет пользователя, служба поддержки, приложение**Ценностные предложения**: выгодные цены на услуги, большой выбор услуг.**Взаимо – отношения с клиентами**: всегда выслушаем пожелания клиентов.**Каналы сбыта**: наш сайт, социальные сети, приложение**Потребительские сегменты**: от 18 лет**Структура издержек**: реклама, обслуживание сайта, **Поток поступления доходов**: предоставление услуг.**Модель монетизации** – мы продаем свои услуги клиентам B2C |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Группы зоогостиниц вконтакте «ВКонтакте» — российская социальная сеть со штаб-квартирой в Санкт-Петербурге. |
| 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* | Потому что наш сайт выполняет абсолютно все потребности потребителя. Мы работаем с большим списком животных.  |
| 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* | **Глобальная доступность**: Автоматизированный сайт позволяет клиентам смотреть за своим питомцем в реальном времени. Приложение помогает следить за состоянием здоровья своего питомца**Рекламные возможности**: посты вконтакте, билборды. **Партнерства и сотрудничество**: мы можем установить партнёрские отношения с производителями товаров для животных.  |
|  | **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* | 1. Удобно2. Практично3. Недорого 4. Регулярность сделок5. Стремление к получению прибыли6. Стремлению к совершенствованию сервиса7. Технологичность 8. Современное оборудование9. Квалифицированные работники 10. Активное рекламирование 11. Современная структура (сайт, страница вк) Интерфейс: 11,10,7,8.Преимущество: 1,2,3,4,5,6,9. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | **Организационные параметры** : создание команды, разработка идеи.  **Производственные параметры: создание приложения, сайта.** **Финансовые параметры** : оценка затрат, поиск финансирования. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Отсутствие подобных предложений на рынке. Доступная цена на услугу. Стремление к совершенствованию сервиса. Квалифицированные работники. |
| 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* | **Язык программирования Python** высокоуровневый язык программирования общего назначения с динамической строгой типизацией и автоматическим управлением памятью, ориентированный на повышение производительности разработчика, читаемости кода и его качества, а также на обеспечение переносимости написанных на нём программ. |
| 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* | Сайт будет сделан с помощью конструктора Nethouse, будет создан телеграмм канал, аккаунт в тик-ток личная страница вк, где мы будем рассказывать о своём проекте.TRL 2: Мы провели опрос большого количества людей у которых есть домашние питомцы, а также обстоятельства, по которым иногда нет возможности ухаживать за своим питомцем самостоятельно, и выясняли, что многим понравилась наша идея о создании зоогостиницы и отдельно была положительно оценена идея о возможности наблюдения за своим питомцем в режиме реального времени. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | *Проект зоогостиницы может быть нужен и актуален по следующим факторам:* *1. Недостаток подобных услуг на рынке**2. Уникальность предложения (наблюдение за питомцем в режиме реального времени)**3. Доступный ценовой сегмент**4. Высококвалифицированные специалисты* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Личные аккаунты в социальных сетях (Telegram, Tik Tok)Таргетинг в социальных сетях Размещение в социальных сетях у блогеров (охват)Для продвижения нашего продукта это лучшие каналы продвижения, потому что у всех сейчас есть социальные сети, и люди много времени проводят именно в них |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети (Telegram, Tik Tok)У всех людей сейчас есть странички в социальных сетях, поэтому именно эти каналы сбыта мы планируем использовать. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема, которую может помочь решить наш проект, заключается в невозможности или нехватки времени хозяев животных самостоятельно ухаживать и следить за своим питомцем при определённых жизненных обстоятельствах, например таких как плотный график, отсутствие времени из-за загруженности на работе, командировка или отпуск.Также существует проблема недоверия хозяев подобным организациям, потому что в большинстве из них невозможно узнать в каких условиях содержится питомец, кто и как за ним ухаживает и всё ли с ним в порядке. |
| 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* | Наш проект может помочь решить проблему недостатка времени или отсутствия возможности хозяев в определённый период самостоятельно ухаживать за своими питомцами. Наша зоогостиница всегда максимально полно оказажет услугу по уходу за домашним питомцем, а квалифицированные специалисты будут чётко следовать рекомендациям хозяев по содержанию и уходу за конкретным животным. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | У многих хозяев животных могут возникнуть обстоятельства, из-за которых они в какой-то момент не смогут самостоятельно ухаживать за своим питомцем (командировка, отпуск, загруженность на работе), но каждый добросовестный хозяин не сможет оставить своего питомца без присмотра и ухода, будут переживать за его состояние.Зоогостиница всегда предоставит место для животного, за ним будут ухаживать квалифицированные специалисты и чётко соблюдать все рекомендации хозяев. Также наша зоогостиница предоставляет возможность наблюдать за своим питомцем в режиме реального времени, поэтому хозяева не будут беспокоиться о своём любимце, его состоянии и качестве содержания и ухада. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Наша зоогостиница предоставит полные услуги по содержанию домашних животных во время отсутствия их хозяев (уход, кормление, времяпрепровождение, лечение и т.д.). Хозяевам не придётся переживать о состоянии своего питомца и качестве ухода за ним, так как наша зоогостиница предоставляет возможность наблюдения за своим питомцем онлайн в режиме реального времени, а также возможность отслеживать работу специалистов. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

1. Исследование рынка и анализ конкурентов. Определение потенциала спроса на услуги зоогостиницы и оценка конкуренции на рынке.

2. Разработка и создание сайта и приложения. Включает в себя разработку и проверку технической инфраструктуры, дизайна и функционала.

3. Маркетинг и привлечение клиентов. Разработка стратегии маркетинга, продвижение услуг зоогостиницы через социальные сети, рекламные кампании и партнёрские программы.

4. Анализ эффективности и рентабельности проекта. Оценка доходов и затрат, анализ ключевых показателей эффективности, таких как средний доход с одного клиента и стоимость его привлечения.

5. Дальнейшее развитие и масштабирование проекта. На основе анализа результатов, корректировка стратегии и планов дальнейшего развития проекта, включая расширение услуг, привлечение новых клиентов и поиск дополнительных источников дохода.

6. Удержание клиентов и повышение лояльности. Развитие программы лояльности, предоставление дополнительных возможностей и бонусов для постоянных клиентов, постоянное улучшение услуг.

7. Мониторинг рынка и анализ конкурентов. Постоянное наблюдение за изменениями на рынке, анализ действий конкурентов и реакция на них для сохранения конкурентоспособности и рентабельности проекта.

8. Постоянное развитие. Постоянное обновление и улучшение услуг, внедрение новых услуг и возможностей на сайте и в приложении для удовлетворения потребностей существующих клиентов и привлечения новых.