**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[*https://pt.2035.university/project/sajt-po-obmenu-i-arende-vesej?\_ga=2.51935465.1353967764.1700422003-1293520602.1700422002*](https://pt.2035.university/project/sajt-po-obmenu-i-arende-vesej?_ga=2.51935465.1353967764.1700422003-1293520602.1700422002) *(ссылка на проект)*

*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) | 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\*** | | | | | | *E.C.A. сайт по обмену и аренде вещей.* | | | |
| **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.* | | | | | | *Создание сайта, который будет направлен на решение проблемы нерационального использования своих вещей и дефицита средств. С помощью сайта, где можно обменять свои ненужные вещи.* | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | *Сквозные технологии нти – сфера больших данных (+)* | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | *Интернет-магазины* | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | *Технологии беспроводной связи, Искусственный интеллект, Большие данные.* | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID U1728480 * Leader ID U1728480 * ФИО Инова Дарья Дмитриевна * Телефон 89116915834 * Почта inovadaria04@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 (краткое  описание) |
| 1 | U1728490 | U1728490 | Федотова Ксения Алексеевна | Администратор | | 89118896459 |  | Дизайнер в проекте «Путь к тайнам Псковской земли» |
| 2 | U1639595 | U1639595 | Макарец Дарья Сергеевна | Предприниматель | | 89052387272 |  | Лидер в «Проект галерея» |
| 3 | U1728536 | U1728536 | Гаджиева Мадина Ильясовна | Тестировщик | | 89291374342 |  | Координатор в проекте «Путь к тайнам Псковской земли» |
|  |  | 4 | U1639774 | U1639774 | Поликарпова Ярослава Алексеевна | Интегратор | | 89113626867 |  | Дизайнер в проекте «Будка барсика» |

|  | **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* | *Мы предлагаем создать сайт для экологичного, рационального*  *обмена ресурсов. В 21 веке актуальна проблема*  *нерационального использования своих вещей, из -за чего*  *появляются проблемы окружающей среды: загрязнение океана,*  *воздуха, свалки с выброшенными вещами и т.д…*  *Также наблюдается проблема дефицита средств. Особенно это*  *актуально среди студентов.*  *Наш сайт поможет решить эти проблемы и приучить людей к*  *осознанному потреблению, заботе об окружающей среде.* |
|  | **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* | *Вещи и услуги* |
| 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* | *Проблему нехватки материальных средств и нерационального потребления.* |
| 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.)* | *Представители среднего класса с постоянным доходом,*  *Молодежь. Молодые люди, заботящиеся о экологии. Семьи, заботящиеся об экономии. Центральная Россия.* |
| 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* | *Основа MVP - ручной сервис+технологический прототип*  *МVP создан через приложение Tilda, он имитирует функции готового сайта*  *Тип MVP – технологический прототип*  *Проверка MVP - Технический MVP был предоставлен 9 пользователям во время решенческого интервью* |

| 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.* | *Простой и понятный функционал сайта*  *Быстрая возможность совершить сделку или связаться с продавцом*  *Прямое общение с продавцом или покупателем без посредников*  *Привлечение: Социальные сети*  *«Сарафанное» радио*  *Каналы продвижения*: *Социальные сети* |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | *Avito, Юла, купипродай, Unibo, Барахла.нет.* |
| 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* | *Общение покупателей без посредников, поддержка экологических ценностей, простое использование сайта.* |
| 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* | *Электронная платформа:*  *Работает на iOS, PC, android*  *С тематическими разделами*  *С функцией быстрого поиска*  *С внутренним мессенджером*  *Наличием онлайн кошелька* |
|  | **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* | *Наличие искусственного интеллекта, управляющего сайтом, настройка интерфейса, скорость работы сайта* |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | *Взаимная реклама, взаимное сотрудничество между похожими магазинами, сотрудничество с индивидуальными предпринимателями.* |

| 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.)* | *Личный рейтинг продавца и покупателя*  *Круглосуточная тех поддержкой*  *Прохождение пользователей верификации*  *Защита личных данных*  *Система отзовыв*  *Возможность доставка внутренних и межгородних курьеров* |
| --- | --- | --- |
| 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* | *Переквалификация кадров* |
| 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 находиться на стадии разработки, требуется финансовая и кадровая поддержка.* |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | *Проект подходит под направление больших данных Сквозных технологий нти.*  *Проект поможет обеспечить более эффективное управление производственными процессами*. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | *Реклама в социальных сетях и «сарафанное» радио* |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | *Маркетплейс, канал розничных продаж.* |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | *Пользователи с помочью нашего сайта смогут решить проблему нехватки ресурсов и нерационального использования вещей.* |
| 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* | *Проект способствует более эффективному использованию ресурсов и снижению потребления новых товаров, что положительно сказывается на окружающей среде.* |

| 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)* | *Обмен вещей поможет избавиться от ненужного, сэкономит ресурсы и поможет поддержать экологию.* |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | *На прямую организовывается сделка между покупателем и продавцом, позволяя сэкономить время и денежные ресурсы*. |
| 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.* | *За счет рекламы и полезных функций и удобств сайта потенциальный потребитель будет активно пользоваться сайтом, рекомендовать его знакомым.*  *Возможность создания приложения.* |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| *Сбор МВП и Создание бета-версии, за счет минимальных вложений. Привлечение тестовых пользователей. Проверка работоспособности продукта и проведение проблемных интервью. Привлечение грантов. Получение первого дохода. Привлечение инвесторов и поиск более профессиональной команды.* |
| --- |