**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) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "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 (краткоеописание) |
| 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.* |
| --- |