**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/razrabotka-elektronnoj-sistemy-obespecenia-kommunikacii> 07.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|   | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  Разработка электронной системы обеспечения коммуникации  |
| 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.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|   | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID 1746165- Leader ID 4973674-Никандрова Дина Сергеевна- телефон 89160716652- почта dinulya2407@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 иквалификация(краткоеописание) |
| 1 |  U1746165 |  4973674 |  Никандрова Дина Сергеевна |  креативщик |  89160716652, dinulya2407@mail.ru |   |  ведение телеграмм канала, написание текстов |
| 2 |  U1746269 |  2448426 |  Денисова Ксения Максимовна |  координатор  |  89198079464, tsuniga@yandex.ru |   |  опыт работы в отеле в службе СПиР, помощь в организации массовых мероприятий и их координации  |
| 3 |  U1746054 | 4973725 |  Садыкова Камила Рустэмовна |  доводчик |  89688371298sadykova.kamila@bk.ru |   |   |

 |
|   |  **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* |  Цель: разработать сайт-помощник, задачей которого является хранение и предоставление информации участникам мероприятия. Главная цель заключается в создании эффективного и удобного инструмента, который поможет автоматизировать и улучшить процессы организации и управления конференциями и мероприятиями.Задачи: 1. Разработать сайт 2. Разработать функционал для создания событий и регистрации участников. 3. Реализовать инструменты для взаимодействия между участниками и организаторами (чаты, форумы, опросы и т.д.). 4. Обеспечить возможность публикации расписания мероприятий, информации о спикерах и докладах. 5. Разработать систему оплаты участия в мероприятии и возможность получения электронных кодов. 6. Обеспечить безопасность и защиту персональных данных участников мероприятий. 7. Провести тестирование и оптимизацию сайта для обеспечения его стабильной работы и высокой скорости загрузки. 8. Провести маркетинговые исследования и продвижение сайта для привлечения целевой аудитории.9. Изучить требования и потребности организаторов и участников конференций и мероприятий.Ожидаемые результаты данного проекта:1. Разработка и внедрение сайта-помощника для проведения конференций и мероприятий, который будет обладать удобным пользовательским интерфейсом и функциональностью для эффективного управления и организации мероприятий. 2. Упрощение и автоматизация процессов регистрации участников, планирования программы мероприятий, управления презентациями и документами, а также обратной связи с участниками. 3. Сокращение времени и ресурсов, затрачиваемых на организацию конференций и мероприятий, благодаря автоматизированным функциям сайта. 4. Повышение удовлетворенности пользователей и участников мероприятий за счет улучшения процессов и коммуникации. Область применения результатов проекта может охватывать широкий спектр событий и мероприятий, таких как научные конференции, деловые встречи, выставки, форумы, тренинги, корпоративные мероприятия и другие подобные мероприятия.  |
|   | **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* |  Основным продуктом является сайт, который позволит сделать организацию мероприятий/конференций удобнее и практичнее  |
| 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* |  Данный проект решает проблему как промышленной отрасли, так и других смежных областей, включая большое количество разнообразных компаний таких как автомобильные центры, гостиницы, музеи, и многие другие, которые проводят бизнес-встречи, мероприятия, выставки.Предлагаемый проект позволит упростить процедуру регистрации, коммуникации и поиска необходимой информации для участников мероприятия, а также позволяет экономить время на подготовку информации в печатном виде, что существенно упрощает организаторскую деятельность. |
| 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.)* |  1. Организаторы мероприятий и конференций: сайт-помощник станет инструментом для упрощения и автоматизации процессов организации мероприятий и повышения их эффективности. 2. Участники мероприятий: сайт-помощник предоставит удобный интерфейс для регистрации, получения доступа к информации о мероприятии, планирования программы и общения с другими участниками. 3. Спонсоры и партнеры: сайт-помощник может предоставить возможности для презентаций и взаимодействия с участниками мероприятий, что способствует привлечению и повышению уровня вовлеченности потенциальных спонсоров и партнеров.4. Промышленные предприятия:данная технология поможет упростить презентацию новой продукции или же другие мероприятия, в которых участвует большое количество людей. |
| 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* |  Наша фирма будет использовать передовые технологии в области RFID (Radio Frequency Identification) для создания электронных бейджей для участников конференций и выставок. Эти бейджи будут иметь маленький чип, который будет содержать всю необходимую информацию о пользователе, включая имя, должность, компанию и контактную информацию.Когда участник подойдет к любому из наших считывателей, бейдж автоматически будет сканироваться, и информация будет передаваться на сервер. Это позволит организаторам мероприятий легко отслеживать посещаемость и вести статистику посещений.Кроме того, наш продукт будет иметь возможность обмена контактами между участниками. Если два участника подойдут друг к другу, их бейджи будут автоматически обмениваться контактной информацией. Это позволит создать технология NFC.Помимо этого, для хранения, обработки и использования полученной информации в дальнейшем, необходимо будет использовать технологию BigData. |
| 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.* |  Для того чтобы реализовать данный проект, мы планируем предлагать услуги своего сайта разным агентствам по организации, отелям, в которых проводят конференции, а также площадкам, на которых проводят мероприятия.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Компании ISBC и BadgeOnline предоставляют возможность изготовления бейджей с чипом на заказ для выставочных мероприятий, конференций, а также других целей. Обе фирмы создают чипы со следующими характеристиками:Рабочая частота, диапазон — 13.56 МГц, HFПроизводитель чипа — NXPМатериал — PVCДальность считывания — до 10 см |
| 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* | Наша фирма предлагает продукцию высокого качества, которая обеспечивает быструю и эффективную коммуникацию на мероприятиях. Мы используем передовые технологии и материалы, чтобы создать бейджи, которые легко читаются и содержат всю необходимую информацию. Кроме того, мы предлагаем индивидуальный подход к каждому заказчику, чтобы удовлетворить все его потребности и требования. Наша продукция также доступна по конкурентоспособной цене, что делает ее привлекательной для широкой аудитории. Мы гарантируем быструю доставку и отличный сервис после продажи, чтобы наши клиенты могли быть уверены в надежности нашей продукции и компании в целом. |
| 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* |  Предлагаемый проект, позволяющий комфортно организовывать мероприятия имеет множество полезных особенностей, которые делают его востребованным на рынке. 1. Автоматизация и оптимизация процессов: Организация мероприятий может быть сложным и трудоемким процессом, который требует тщательного планирования и координации. Использование продукта, позволяющего автоматизировать процесс организации и управления мероприятиями, значительно экономит время и усилия организаторов. Благодаря автоматическому управлению регистрацией, печатью бейджиков и контролю доступа, все процессы становятся более эффективными и оптимизированными.2. Улучшенное обслуживание участников и гостей: Умные бейджики могут содержать информацию о госте, его предпочтениях и интересах, что позволяет персоналу обеспечить более персонализированное обслуживание. Кроме того, организаторы могут использовать данные с бейджиков для анализа поведения и предпочтений участников мероприятия, что помогает улучшать и адаптировать будущие события.3. Улучшение безопасности и контроля: Бейджики могут использоваться для контроля доступа на определенные зоны, отслеживания посещаемости, а также для быстрой идентификации участников. Это помогает предотвратить несанкционированный доступ и обеспечить безопасность всех присутствующих.Потенциальная прибыльность бизнеса, связанного с созданием сайта, позволяющего организовывать мероприятия и использовать умные бейджики, обосновывается несколькими факторами:1. Растущий спрос на организацию мероприятий: Индустрия мероприятий постоянно развивается и остается высоко востребованной. Бизнес-мероприятия, конференции, выставки и фестивали продолжают привлекать большое количество участников. 2. Повышение эффективности и экономии времени для бизнес-организаторов: организаторы мероприятий ценят продукты, которые помогают им сэкономить время и усилия, а также повысить эффективность процессов. Это позволяет им сосредоточиться на более важных аспектах организации события. 3. Дополнительные возможности монетизации: Создание продукта, позволяющего организовывать мероприятия и производить умные бейджики, не ограничивается только продажей самого продукта. Возможности монетизации могут включать добавление дополнительных услуг и функций, таких как интеграция с платформами онлайн-бронирования, продажа рекламных мест, сотрудничество с другими поставщиками услуг или даже создание собственного сообщества профессионалов в области мероприятий. |
|   |  **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* |  Основные технические параметры проекта:е- Информационные системы управления предприятием (Industrial Control System – ICS, Manufacturing Execution System – MES, Enterprise Resource Planning – ERP, Enterprise Application Software – EAS);-Технология Big Data – генерация, сбор, хранение, управление, обработка и передача больших данных;Индустриальный Интернет.- Быстрый и точный обмен информацией благодаря технологии RFID;- Чип с достаточным объемом памяти для хранения всей необходимой информации;- Высококачественные материалы для создания бейджей, чтобы гарантировать их долговечность и надежность;- Возможность обмена контактами между участниками, что делает продукт еще более привлекательным для клиентов;- Индивидуальный подход к каждому заказчику, чтобы удовлетворить все его потребности и требования;- Конкурентоспособная цена, что делает продукт доступным для широкой аудитории;- Быстрая доставка и отличный сервис после продажи, чтобы наши клиенты могли быть уверены в надежности нашей продукции и компании в целом.Все эти параметры обеспечивают конкурентоспособность нашего продукта и соответствуют выбранному тематическому направлению. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  1. Организационные параметры: - Структура компании: разделение на отделы и функциональные подразделения, организационная иерархия и распределение ответственностей. - Коммуникация и координация: эффективные системы коммуникации и координации внутри компании для обмена информацией и принятия решений. - Культура организации: ценности, нормы и принципы, которые формируют рабочую среду и отношения внутри компании. 2. Производственные параметры: - Процессы производства: определение и оптимизация процессов, необходимых для производства товаров или предоставления услуг. - Управление качеством: разработка и применение систем управления качеством продукции или услуг для обеспечения соответствия требованиям и ожиданиям клиентов. - Эффективность производства: оптимизация использования ресурсов, улучшение производительности труда, снижение себестоимости и повышение эффективности работы производственных процессов. 3. Финансовые параметры: - Финансовое планирование: разработка бюджетов и прогнозов, определение финансовых целей и стратегий для достижения устойчивого финансового результата. - Управление оборотным капиталом: эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностями, запасами, чтобы обеспечить платежеспособность и минимизировать затраты. - Рентабельность и прибыльность: анализ и управление финансовыми показателями, такими как рентабельность продаж, валовая и чистая прибыль, возвратность инвестиций. |
| 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.)* |  Наша фирма предлагает электронные бейджи для участников конференций и выставок, которые имеют ряд преимуществ перед обычными бейджами:1. Безопасность: электронные бейджи могут быть связаны с системой безопасности, что позволяет контролировать доступ к определенным зонам и ограничивать доступ к ним.2. Удобство: электронные бейджи могут быть легко сканированы при входе на мероприятие, что сокращает время регистрации и ускоряет процесс.3. Персонализация: электронные бейджи могут содержать информацию о каждом участнике, такую как имя, должность и компания, что помогает участникам легко запомнить друг друга и установить контакт.4. Экологичность: электронные бейджи могут быть повторно использованы, что помогает снизить количество отходов и сделать мероприятие более экологичным.5. Аналитика: электронные бейджи могут быть связаны с системой аналитики, что позволяет получить данные о посещаемости, поведении участников и других метриках, которые могут быть использованы для улучшения мероприятия в будущем.6. Интерактивность: электронные бейджи могут быть связаны с приложением для мероприятия, что позволяет участникам обмениваться контактами, просматривать расписание и получать уведомления о важных событиях.В целом, электронные бейджи представляют собой более современное и удобное решение для участников конференций и выставок, которое помогает сделать мероприятие более безопасным, персонализированным и интерактивным. |
| 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* |  В основе создания проекта, позволяющего организовывать мероприятия и производить умные бейджики, может лежать ряд научно-технических решений и результатов. 1. Инновационные технологии распознавания и идентификации: Продукт может использовать передовые технологии распознавания, такие как RFID (радиочастотная идентификация), NFC (бесконтактный интерфейс) или биометрические методы, чтобы обеспечить точную идентификацию участников и гостей. Это позволяет создать умные бейджики, которые предоставляют быструю и безопасную идентификацию, улучшая эффективность мероприятия.2. Облачные вычисления и большие данные: Продукт может использовать облачные вычисления и методы анализа больших данных для обработки, хранения и анализа полученной информации с бейджиков. Это позволяет организаторам мероприятий получить ценные данные о поведении участников, их предпочтениях и потребностях. Анализ этих данных может способствовать улучшению организации будущих мероприятий и созданию персонализированных предложений для участников.3. Интеграция с другими технологиями и инфраструктурой: Продукт может быть разработан с учетом интеграции с другими технологиями и инфраструктурой места проведения мероприятия. Например, интеграция с системой контроля доступа, системой видеонаблюдения или системой умного дома может улучшить безопасность и общий опыт участников. |
| 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* |  Текущий проект на данный момент находится на стадии разработки |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* |  Для продвижения электронных бейджей для участников конференций и выставок, мы можем использовать следующие каналы:1. Онлайн-реклама: мы можем использовать контекстную рекламу на поисковых системах и социальных сетях, чтобы привлечь внимание потенциальных клиентов.2. Email-маркетинг: мы можем отправлять персонализированные письма потенциальным клиентам, предлагая им наши электронные бейджи и рассказывая о преимуществах использования таких бейджей.3. Прямые продажи: мы можем отправлять наших менеджеров на конференции и выставки, чтобы продавать наши электронные бейджи прямо на месте.4. Партнерские отношения: мы можем установить партнерские отношения с организаторами конференций и выставок, чтобы они рекомендовали наши электронные бейджи своим клиентам.5. СМИ: мы можем использовать печатные издания и онлайн-издания для размещения статей о наших электронных бейджах и их преимуществах.6. Рекомендации: мы можем использовать рекомендации от наших довольных клиентов, чтобы привлечь новых клиентов и увеличить продажи.В целом, мы будем использовать разнообразные каналы продвижения, чтобы достигнуть максимальной аудитории и убедить их в преимуществах использования наших электронных бейджей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  Каналы сбыта электронных бейджей для участников конференций и выставок могут быть следующими:1. Онлайн-магазин: создание собственного интернет-магазина, где клиенты могут заказывать электронные бейджи и получать их доставкой.2. Розничная сеть: установление партнерских отношений с фирмами, которые занимаются продажей товаров для организации мероприятий, чтобы наши электронные бейджи были доступны в их магазинах.3. Продажи через партнеров: установление партнерских отношений с организаторами конференций и выставок, которые будут предоставлять наши электронные бейджи своим клиентам.4. Продажи на месте: отправка менеджеров на конференции и выставки, чтобы продавать электронные бейджи прямо на месте.В целом, мы будем использовать разнообразные каналы сбыта, чтобы максимально распространить наши электронные бейджи среди потребителей и увеличить продажи. |
|   | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* |  Данный проект решает проблему неэффективности и сложности организации и управления конференциями и мероприятиями. Традиционные методы проведения мероприятий могут быть ресурсоемкими, требуют большого количества ручной работы и могут привести к ошибкам и неудобствам для организаторов и участников.Создание сайта-помощника для проведения конференций и мероприятий позволяет решить несколько проблем:1. Автоматизация процессов: Сайт-помощник упрощает и автоматизирует ключевые этапы организации мероприятий, такие как регистрация участников, планирование программы, управление документами и обмен информацией между участниками.2. Улучшение коммуникации: Сайт-помощник предоставляет удобный интерфейс для общения и взаимодействия между организаторами, участниками и спонсорами мероприятий, что способствует эффективному обмену информацией и легкому взаимодействию.3. Снижение ресурсозатрат и ошибок: Автоматизация и централизованное управление на сайте-помощнике снижает ручной труд и возможность ошибок, связанных с организацией и выполнением задач во время мероприятий.4. Улучшение опыта участников: Сайт-помощник предоставляет участникам удобный доступ к информации о мероприятии, расписанию, презентациям и материалам, а также возможность взаимодействия со спикерами и другими участниками в режиме реального времени. |
| 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* |  Создание электронных бейджей для участников выставок и конференций решает проблему необходимости быстрого и удобного идентифицирования участников, что позволяет повысить эффективность организации мероприятий, улучшить взаимодействие между участниками и повысить качество обслуживания. Также это позволяет сократить затраты на печать и распространение бумажных бейджей, что является экологически более безопасным решением. |
| 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)* |  Данный проект решает проблему как промышленной отрасли, так и других смежных областей, включая большое количество разнообразных компаний таких как автомобильные центры, гостиницы, музеи,  и многие другие, которые проводят бизнес-встречи, мероприятия, выставки. Он позволит упростить процедуру регистрации, коммуникации и поиска необходимой информации для участников мероприятия, а также позволяет экономить время на подготовку информации в печатном виде, что существенно упрощает организаторскую деятельность.В каждом из пунктов указано, почему люди и организации бцдцт пользоваться данной технологией.1. Организаторы мероприятий и конференций: сайт-помощник станет инструментом для упрощения и автоматизации процессов организации мероприятий и повышения их эффективности, поможет сократить количество участвующих на мероприятии сотрудников и отказаться от бумажных носителей.2. Участники мероприятий: сайт-помощник предоставит удобный интерфейс для регистрации, получения доступа к информации о мероприятии, планирования программы и общения с другими участниками, а также поможет сэкономить время 3. Спонсоры и партнеры: сайт-помощник может предоставить возможности для презентаций и взаимодействия с участниками мероприятий, что способствует привлечению и повышению уровня вовлеченности потенциальных спонсоров и партнеров.4. Промышленные предприятия:данная технология поможет упростить презентацию новой продукции или же другие мероприятия, в которых участвует большое количество людей, при этом не требуя от предприятия дополнительных выплат сотрудникам за проведение мероприятия данного формата. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Создание электронных бейджей для участников выставок и конференций позволит решить проблему коммуникации на мероприятиях, так как они будут содержать информацию о каждом участнике, включая его имя, должность, компанию и контактные данные. Это поможет участникам быстро и легко установить контакт друг с другом, обменяться информацией и создать новые связи. Кроме того, электронные бейджи могут быть связаны с мобильными приложениями, которые предоставят участникам доступ к расписанию мероприятий, картам и другой полезной информации, что еще больше упростит и улучшит коммуникацию на выставках и конференциях. |
| 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.* |  Количество проводимых выставок и конференций постоянно растет, что говорит о большом потенциале рынка. Создание электронных бейджей для участников выставок и конференций может значительно улучшить организацию мероприятий и повысить качество обслуживания, что приведет к увеличению спроса на такие услуги. Рентабельность создания электронных бейджей зависит от многих факторов, таких как стоимость производства, цена продажи, объемы продаж и конкуренция на рынке. Однако, с учетом высокого потенциала рынка и экологических преимуществ электронных бейджей, можно предположить, что их создание может быть достаточно рентабельным. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *План дальнейшего развития стартапа в области создания сайта-помощника для проведения конференций и мероприятий может включать следующие шаги:**1. Расширение функциональности: На основе обратной связи от пользователей и участников мероприятий, стоит работать над дальнейшим усовершенствованием и расширением функциональности сайта-помощника. Это может включать добавление новых возможностей, таких как оплата билетов онлайн, создание сети контактов для участников и взаимодействие с социальными медиа.**2. Масштабирование и расширение рынка: После успешного запуска и проверки модели бизнеса, стоит рассмотреть возможности расширения на новые географические рынки или на другие отрасли, где проводятся мероприятия. Это может требовать адаптации продукта под специфику конкретных секторов или рынков.**3. Партнерства и интеграции: Рассмотреть возможности сотрудничества с другими компаниями или сервисами, которые могут дополнить функциональность сайта-помощника и расширить его потенциальную аудиторию. Например, партнерство с провайдерами услуг гостиничного сектора или спонсорами мероприятий.**4. Улучшение пользовательского опыта: Продолжить работать над улучшением пользовательского интерфейса и удобства использования сайта-помощника. Использование аналитики и обратной связи от пользователей поможет выявить слабые места и улучшить функционал, чтобы создать наилучший опыт для пользователей.**5. Маркетинг и реклама: Продолжить продвижение продукта и привлечение новых пользователей и клиентов через маркетинговые кампании и рекламные активности. Это может включать целевое продвижение среди организаторов конференций, участников мероприятий и других заинтересованных сторон.**6. Исследование и разработка: Продолжить мониторинг индустрии проведения конференций и мероприятий, а также инноваций в IT-области, чтобы быть в курсе последних тенденций и развивать новые функции и решения, которые отвечают на изменяющиеся потребности и требования пользователей.* |