**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  Балтийский гуманитарный университет |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |   |
| Регион ВУЗа |  Санкт-Петербург |
| Наименование акселерационной программы |  Инновации в жизнь человека |
| Дата заключения и номер Договора |   |

|  |  |
| --- | --- |
|   | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** |  Реализация 1 этапа создания агрегатора «Территория творчества «Воздух»» |
| **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.* | Развитие и реализация творческого потенциала человека посредством агрегатора «Территория творчества «Воздух»» |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Наука о жизни» |
| **4** | **Рынок НТИ** | EDUNET |
| **5** | **Сквозные технологии** | «Новые производственные технологии» |
|   | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО - Алексеенко Мария Алексеевна - телефон: 89213267536- почта: almariarus@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 | U1352565 |  1757801 |  Петрова Д.Б. | Генератор идей | 89312060144  |  - |  Высшее образование по специальности «Юриспруденция». Опыт работы в должности «юрист». |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|   | **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* | **Целью** проекта является развитие и коммерциализация творческого потенциала человека посредством агрегатора «Территория творчества «Воздух»»**Задачами**, **результатами** проекта являются: создание агрегатора творческих коворкингов Санкт-Петербурга (площадок), в которых можно заниматься творчеством, проводить мастер-классы в оффлайн формате и, таким образом, коммерциализировать результаты своего труда и свои творческие проекты;Создание агрегатора маркетплэйсов с товарами ручной работы для людей, занимающихся творчеством, но не имеющих необходимых знаний или возможности коммерциализировать результаты своего труда (ручной работы);создание агрегатора маркетплэйсов образовательных курсов и мастер-классов в сфере креативных индустрий и народно-художественных промыслов;создание агрегатора людей как сообщества творческих людей (кластеризация), которые могут быть полезны друг другу, в том числе информирование их о существующих мерах поддержки молодых предпринимателей, творческих людей и т.д. на основе клубной системы входа в сообщество;развитие конкуренции и, соответственно, рынка творчества.**Потребительские сегменты**: люди, занимающиеся или желающие заниматься творчеством, но не имеющие необходимых знаний или возможности коммерциализировать результаты своего занятия (в виде мастер-классов или реализации товаров);посетители мастер-классов и покупатели товаров;владельцы творческих коворкингов Санкт-Петербурга (площадок), в которых можно заниматься творчеством, проводить мастер-классы в оффлайн форматевладельцы маркетплейсов, на которых можно продавать или покупать товары ручной работы |
|   | **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* | 1. Подписка на пакет услуг по подбору творческих коворкингов с выбором тарифа.
2. Подписка на пакет услуг по подбору обучающих курсов онлайн или оффлайн формата с выбором тарифа.
3. Подписка на пакет услуг на обучающие курсы онлайн формата с выбором тарифа.
4. Подписка на пакет услуг по подбору мастер-классов онлайн и оффлайн формата (безвозвмездно).
5. Подписка на пакет услуг по подбору маркетплэйсов для продажи товаров ручной работы с выбором тарифа.
6. Подписка на пакет услуг для возможности размещения мастерам-преподавателям своих мастер-классов с информированием о расписании и записи на такие мастер-классы.
7. Клубная система вхождения в агрегатор.
8. Выбор роли участия после которого предлагается соответствующих перечень пакетных услуг с выбором тарифа.
 |
| 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 следующие проблемы:1. Отсутствие возможности в раскрытии творческого потенциала и развитии в выбранном направлении.
2. Отсутствие ресурса для проявления себя в творчестве и реализации своей продукции.
3. Сложность в выборе способа реализации товара, произведенного людьми, далекими от коммерциализации.
4. Отсутствие знаний и умений в ведении предпринимательской деятельности.
5. Наличие большого объема информации в Интернете и отсутствие систематизации и единого (централизованного) агрегатора информации с возможностью сравнения.
 |
| 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.)* | Физические лица в возрасте от 18 до 75 лет (и родители детей до 18 лет), имеющие желание заниматься творчеством, любого уровня образования и потребления, проживающие в Санкт-Петербурге или Ленинградской области преимущественно, а также из других регионов России или стран.Владельцы маркетплейсов с товарами ручной работы.Владельцы творческих мастерских и коворкингов с неполной загрузкой.Владельцы обучающих программ и преподаватели творческих направлений, желающих продавать свои мастер-классы и обучение в онлайн или оффлайн формате. |
| 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* | Продукт будет создан на основе агрегатора:* существующих творческих коворкингов Санкт-Петербурга (площадок), в которых можно заниматься творчеством, проводить мастер-классы в оффлайн формате;
* маркетплэйсов для людей, занимающихся творчеством, но не имеющих необходимых знаний или возможности коммерциализировать результаты своего труда (ручной работы);
* маркетплэйсов образовательных курсов и мастер-классов в сфере креативных индустрий и народно-художественных промыслов;
* творческих людей, которые могут быть полезны друг другу, в том числе информирование их о существующих мерах поддержки молодых предпринимателей.
* для разработки сайта-агрегатора будут использоваться навыки программирования и услуги дизайнеров.
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Используется большой и неограниченный перечень площадок-маркетплейсов, творческих мастерских и коворкингов, преподавателей мастер-классов, что создает широкий доступ к потребителям.Отсутствует постоянная аренда. Затраты включаются в стоимость продукта.Выстраивание отношений с потребителями планируется, посредством продаж продукта через собственный сайт-агрегатор, отзывов потребителей о продукте. Выстраивание отношений с поставщиками планируется через заключение договоров.Способами привлечения финансовых и иных ресурсов могут быть: государственное финансирование, инвесторы, заёмные средства в банке, собственный капитал.Планируется использовать такие каналы продвижения как социальные сети (ВК, Инстаграм, Телеграмм), публикации в СМИ, участие в разных мероприятиях и конференциях, email-рассылки, YouTube, реклама на интернет-сайтах, специализированные выставки, баннеры, газеты и журналы.Каналы сбыта: собственный сайт-агрегатор. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* |  «Я творю» - творческая студия;Artista – творческая студия;Ярмарка Мастеров - маркетплэйс;DEЛИSPACE - почасовая аренда помещений;Вселенная Hand made -платформа для покупки и продажи товаров ручной работы, рукоделия, фермерской продукции;Авито.ру. |
| 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* | Комплексный подход: в одном месте (централизовано) будет агрегатор коворкингов и площадок, агрегатор маркетплейсов, таким образом, будут созданы условия для формирования сообщества творческих людей, развития и коммерциализации их потенциала.Простота, удобство и доступность сервиса. |
| 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* | **Уникальность**. Создание централизованной площадки для удовлетворения существующих потребностей людей, занимающихся творчеством или желающим им заниматься, но не имеющих необходимых знаний или возможности коммерциализировать результаты своего труда (ручной работы).**Эффективность**. На сегодняшний день имеется огромное количество площадок в городе, как известных, так и нет, которые не используются на 100%, поскольку занятия как правило проходят вечером или в выходные дни. За счет размещения их на единой платформе, преподаватели смогут без проблем подобрать в аренду помещение для своих занятий и по своим параметрам, в то время как сейчас, не имея представления о такой возможности единственным способом открытия своего дела становится полноценная аренда и закупка оборудования, но стоит дорого и медленно окупается для таких занятий.Продвижение будет реализовано за счет создания единого агрегатора: все площадки, имеющие свое имя и целевую аудиторию для увеличения востребованности своих услуг, товаров, желающих предоставлять площади в аренду, будут размещаться на платформе, тем самым перенося собственную популярность на наш бренд.**Долгосрочность отношений с потребителем.** Приобретая подписку, потребитель может регулярно получать актуальную информацию по своему запросу.Устойчивость бизнеса обосновывается за счет наличия национальных целей и задач развития Российской Федерации в сфере креативных индустрий. |
|   | **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* | Создание сайта для развития и коммерциализации творческого потенциала, которая объединяет в себе агрегатор коворкингов (площадок), акселератор талантов, маркетплэйс образовательных курсов и мастер-классов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Осуществляется постоянная актуализация и расширение информации на сайте. На 1 этапе мы принудительно собираем информацию для размещения.На последующих этапах партнеры самостоятельно выходят на нас с намерением разместить информацию о себе на нашем портале.С коворкингами, маркетплэйсами, преподавателями мастер-классов и образовательных мероприятий заключается договор оказания услуг. Они становятся покупателем пакета услуг и членом клуба.Физические лица – посетители мастер-классов и обучающих мероприятий договор не заключают, они становятся членами клуба после регистрации на сайте.Для реализации проекта необходимы:1. Программисты, дизайнеры;
2. Стартовый капитал, инвестиции для реализации задумки:
* Работа дизайнеров сайтов – 400 тыс. руб.
* Работа программистов для создания сайта – 400 тыс. руб.
* Работа администраторов сайта (техническая поддержка потребителей и поставщиков) – 200 тыс.руб.
* Работа специалистов по подбору информации на сайт – 200 тыс. руб.

Команда проекта обеспечит следующие работы:Подготовка:1. Этап концептуализации
2. Разработка концепции проекта
3. Анализ рентабельности проектного предложения
4. Социальный анализ целевой аудитории
5. Анализ рисков
6. Технический анализ
7. Маркетинговый анализ

Планирование:1. Закрепление работ за участниками проекта
2. Разработка базового плана проекта
3. Составление бюджета проекта
4. Создание календарного графика
5. Поиск спонсоров, партнеров и инвесторов
6. Заключение договоров с компаниями партнерами
7. Разработка рекламной кампании.

Разработка:1. Детализация функционала приложения.
2. Реализация на практике.
3. Тестирование пользователями.
4. Выявление и анализ проблем.
5. Исправление проблем и учёт пожеланий.

Реализация:1. Запуск сайта-агрегатора.
2. Запуск рекламной кампании.
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | 1. Комплексный подход: в одном месте будет акселератор, агрегатор коворкингов (площадок), агрегатор маркетплейсов, таким образом будут созданы условия для формирования сообщества творческих людей, развития и коммерциализации их потенциала.
2. Не создается очередная творческая площадка или маркетплейс, создается агрегатор информации для творческого сообщества, позволяющее развивать и коммерциализировать потенциал творческих людей.
3. Инновационность.
4. Удобство использования: пользователи могут легко получать доступ к информации по своему запросу.
5. Улучшение коммуникации: в связи с тем что сайт-агрегатор будет являться сообществом (клубом) по интересам, облегчается коммуникация между пользователями, позволяя им обмениваться друг с другом сообщениями по интересующим их вопросам.
6. Снижение затрат и времени: сайт-агрегатор помочь пользователям сэкономить время и деньги на самостоятельный поиск интересующей их информации и площадок для творчества.
 |
| 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* | Агрегатор существующих коворкингов (площадок) проведения мастер-классов и продажи товара: это платформа, на которой размещена информация о существующих площадках, можно сравнить их по параметрам и выбрать подходящую.Агрегатор маркетплэйсов с товарами ручной работы: это платформа, на которой люди, желающие заниматься или занимающиеся творчеством, но не имеющие необходимых знаний или возможности коммерциализировать результаты своего занятия (в виде мастер-классов или товаров), смогут найти подходящий маркетплейс и клиентов.Агрегатор существующих мастер-классов и обучающих мероприятий |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:* Разработана концепция проекта.
* Проведен опрос среди целевой аудитории.
* Разработана бизнес-модель.
* Сформирован паспорт проекта.
* Закреплены работы за участниками проекта.
* Созданы социальные сети (ВК, Телеграм, Инстаграм) под названием «Территория творчества «Воздух».
 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует приоритету ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфереВнедряется инновационный подход: не обучение и продажа товара, а предоставление информации о возможностях развития. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Планируется использовать такие каналы продвижения как социальные сети (ВК, Инстаграмм, Телеграмм), публикации в СМИ, участие в разных мероприятиях и конференциях, email-рассылки, YouTube, собственный сайт, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах, соцсети, рекламные баннеры, запуск таргетированной рекламы через Яндекс и Гугл, газеты и журналы. Выбор каналов продвижения обоснован желанием привлечения внимания максимального количества людей нашей целевой аудитории к продукту. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Собственный сайт-агрегатор. |
|   | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | У творческих людей, которые создают шедевры дома, нет возможности или знаний как коммерциализировать результат своей работы, и даже нет знаний, что это возможно сделать. В настоящий момент существует проблема доступности информации для творческих людей и легкости ее поиска, чтобы самостоятельно осуществлять предпринимательскую деятельность в сфере креативных индустрий.Наличие в настоящее время разрозненных агрегаторов со сложными функциями по подбору площадок для мастер-классов и поиском обучающих курсов.В настоящее время отсутствует систематизация всех необходимых творческим людям процессов для занятия предпринимательской деятельностью в сфере креативных индустрий. |
| 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* |  Проявление скрытых творческих способностей людей, их обучение и развитие навыков. Поддержание интереса к творчеству посредством реализации изготовленной продукции и получения таким образом отдачи от творческого процесса.Централизация и систематизация информации полезной людям, занятым в сфере креативных индустрий. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* |  Решается проблема, связанная с раскрытием творческого потенциала личности. Теперь у них есть сайт для самообучения, проявления себя через свое творчество и реализацию своей продукции. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* |  Будет сайт-агрегатор (территория творчества) где можно будет получить информацию о том, где получить образование в различных творческих направлениях, как стать учителем для кого-то, реализовать товар |
| 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 того, что в основе идеи акселератора лежит агрегатор коворкингов, мастер-классов и творческих людей, рынок становится шире, чем для любой самостоятельной творческой мастерской. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Разработка бизнес-плана: создать детальный бизнес-план, включающий стратегию маркетинга, финансовые прогнозы, операционные планы и планы по разработке и поддержке сайта-агрегатора. 2. Разработка MVP: создать минимально жизнеспособную версию сайта-агрегатора, которая будет содержать основные функции и возможности, позволяющие проверить идею и получить обратную связь от пользователей. 3. Тестирование и улучшение: провести тестирование сайта-агрегатора с помощью пользователей, собрать обратную связь и внести необходимые улучшения и исправления. 4. Масштабирование: с учетом обратной связи пользователей и реакции рынка, расширить функциональность и возможности сайта-агрегатора, добавить новые возможности и оптимизировать процессы. 5. Маркетинг и продвижение: разработать и реализовать стратегию маркетинга и продвижения сайта-агрегатора. 6. Установление партнерских отношений: искать и устанавливать партнерские отношения с медицинскими учреждениями, чтобы расширить доступность сайта-агрегатора и повысить его доверие на рынке. 7. Обратная связь и поддержка клиентов: создать механизм обратной связи с пользователями и обеспечить качественную поддержку и разрешение возникающих проблем и вопросов. 8. Развитие и инновации: продолжать развивать сайт-агрегатор, добавлять новые функции и возможности, следить за изменениями на рынке и предложениями конкурентов, и находить способы инноваций и улучшений.9. Регистрация идеи и оформление документов.  |