**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации  высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Тульская область |
| Наименование акселерационной программы | Цифровой акселератор |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Мобильное приложение «Мой интерактивный студенческий» |
| **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.* | Данное приложение представляет собой сборник структурированной информации. Электронная версия студенческого билета, расписание пар с выбором фильтров, раздел с секциями и информацией о них, новостная лента с важными событиями в институте и университете. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии хранения и анализа больших данных. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID - U1758749  - Leader ID - 5197299  - ФИО - Журавлёв Игорь Александрович  - телефон - +79029026819  - почта - [lgor-zhuravlev2002@mail.ru](mailto:lgor-zhuravlev2002@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 и квалификация (краткое описание) | | 1 | U1759445 | 5197280 | Глухов А.В. | Участник | +79509085940 | Студент | 3 курс юрид. факультета | | 2 | U1759936 | 5380877 | Бережной А.С. | Участник | +79509164704 | Студент | 3 курс юрид. факультета | | 3 | U1758876 | 5197310 | Одинцов Н.О. | Участник | +79100763757 | Студент | 3 курс юрид. факультета | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **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.* | |  | |
|  | **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.* | | | Указать базовый продукт: 1. Эл. Студенческий + расписание – для чего он 2. Информация о событиях в ТулГУ, в г. Тула и стране для молодежи |
| **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.* | | | Решение проблем студентов, а именно, ускорение прохода через турникет и пост охраны, восстановления студенческого в случае утери, структурирование различного рода полезной информации. Фокусированные на студентов предложения скидок, заведения. |
| **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.)* | | | Студенты считают, что за электронными документами будущие, позволяет не тратить время на поиск студенческого билета и проходной карты. Данные функции будут интегрированы в мобильное приложение. Уровень - образования студенты ТулГУ, гуманитарии. Средний уровень потребления от 15512 руб. в месяц (прожиточный минимум трудоспособного населения Тульской области в 2022 г.) до 18301,4 руб. в месяц (потребительские расходы на члена домашнего хозяйства в Тульской области в 2022г). Возраст потребителей 17-24. |
| **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* | | | На основе электронного студенческого в госуслугах, находящегося на данный момент в стадии доработки. С использованием собственных разработок. |
| **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.* | | | MVP создаться с использованием ресурсов Юридического факультета и команды. Создание прототипа предполагает получения гранта например «Умник». Эксплуатация предполагает соглашение на размещение рекламы в приложение. |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | | | Конкурентов так-таковых нет. Минцифры разрабатывает проект электронного студенческого для внедрения его в государственный портал Госуслуги. |
| **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* | | | Юридическая легитимность электронного студенческого перед службой безопасности, учебной частью, коммерческими компаниями (льготы), а также прохождения через турникеты с помощью телефона. Продление студенческого без физической копии. Восстановление студенческого в случае утраты. |
| **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* | | | Электронный студенческий нужен всем студентам. Экономичность эксплуатации. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | | | |
| **17** | **Основные технические параметры, включая обоснования соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | | | Новое приложение, которое обеспечивает интеграцию различного рода информации, связанную с учебным процессом. В различных учебных заведениях информация не собрано во едино и находиться на различных ресурсах. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности.* | | | Нас в команде четыре человека, организатор и три программиста. |
| **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.)* | | | Юридическая легитимность электронного студенческого перед службой безопасности, учебной частью, коммерческими компаниями (льготы). |
| **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* | | | Электронный студенческий в госуслугах, находящийся на данный момент в стадии доработки. |
| **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 идеи. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | | | Проект соответствует научно – техническим приоритетам образовательной организации. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | | | Реклама |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | | | Нет |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап проект** | | | |
| **25** | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | | | Проблема в том, что студенты могут потерять свою пропускную карту, проблема утери студенческого. Информация не собрано во едино и находиться на различных ресурсах. Затраты бумаги. |
| **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* | | | Возможность открывать турникеты с помощью телефона. Электронный студенческий всегда находиться в телефоне. Структурирование информации в одном приложении с удобным интерфейсом. Переход на электронные версии документов. |
| **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)* | | | Потребителю будет удобней пользоваться приложением нежили искать студенческий билет, пропускную кару. Удобный интерфейс. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | | | Разработкой приложения под названием «Мой интерактивный студенческий» |
| **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.* | | |  |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть* | | | |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем*  *представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может*  *быть.* | | | |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных  единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем*  *реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как может быть*  *осуществлено* | | | | В полном объеме. |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем*  *всех доходов (вне зависимости от их*  *источника, например, выручка с продаж и*  *т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто.* | | | | Доход с рекламы от 50000 руб. |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем*  *всех расходов предприятия на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто* | | | | Аренда сервером – 4498 руб. |
| Планируемый период выхода предприятия на  самоокупаемость  *Указывается количество лет после*  *завершения гранта* | | | | 2 год |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ** | | | | |
| Коллектив | | | |  |
| Техническое оснащение: | | | |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | | | |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | | | | |
| Формирование коллектива: | | | |  |
| Функционирование юридического лица: | | | |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | | | |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | | |  |
| Организация производства продукции: | | | |  |
| Реализация продукции: | | | |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | |
| Доходы: | | | |  |
| Расходы: | | | |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): | | | |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | | | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат | |  |  |  |  | | | | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | | | | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | | | | |
| **Платформа НТИ** | |  | | |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | | Нет | | |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: | | Нет | | |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: | | Нет | | |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | | | | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | | Нет | | |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | | Нет | | |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | | | | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | | Нет | | |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | | Нет | | |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,**  **мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |