**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\*** | 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. Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. EduNet. Технологии хранения и анализа больших данных. |
| **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 И.А.  - 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.* | | Реклама заведений нацеленных в основном на молодежную аудиторию такие как, кофейня, кинотеатр и т.п. |
| **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, ускорение продления студенческого, структурирование различного рода полезной информации |
| **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, так-как это оптимизирует их время и позволяет не тратить его на поиск студенческого билета и проходной карты, так-как это интегрировано в одно приложение. Уровень образования – гуманитарии. Средний уровень потребления. Возврат 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.* | | Соглашение между лицами договора на размещение рекламы в приложение. |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | | Конкурентов так-таковых нет. Но 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. |
| **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 понадобиться всем студентам. Экономия большого количества бумаги. Дешевизна обслуживания. |