**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| --- | --- |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Pmeet |
| 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. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии"  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1814541- Leader ID:3524648- ФИО: Бен Афиа Алиса Бент Анис- телефон: 8(977)4985646- почта: benafia004@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 (краткое описание) |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | U1814543 | 3665747 | Болтовский Иван Дмитриевич  | Инициатор идеи  | 8(916)7132729Baisterkek@mail.ru |  |  |
| 2 | U1814542 | 6108582 | Серавкина Ксения Игоревна | исполнитель  | 8(925)27755899252775589@mail.ru |  |  |
| 3 | U1817909 | 6045659 | Бойко Ирина Михайловна  | исполнитель  | 8(977)7306086Boikoirina5260297@mail.ru | маркетолог | Работа в SEO 6 месяцев.  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | Наш продукт является новым на рынке, мы позиционируем себя не просто приложением для знакомств, но и приложением для разделения досуга, поиска людей по интересам и поиска людей для путешествий |
|  | **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* | Приложение для знакомств с подпиской  |
| 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* | Проблема поиска людей по интересам  |
| 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.)* | Для физических лицОт 18 до 25 лет – это молодые, подвижные люди, которые любят активно проводить свой досуг. Наше приложение будет актуально для них, они смогут найти компанию, чтобы пойти на концерт, в бар или в клуб •От 23-45 – это люди с собственным достатком, им часто важен комфорт и более спокойное время препровождения, такие люди больше предпочитают кафе, рестораны, путешествия или вечеринки дома. Наше приложение будет для них, чтобы найти человека, чтобы погулять, сходить в кафе или же отправиться в путешествие •От 45 до 65+ - это люди среднего возраста и старше, часто эта возрастная категория предпочитает путешествия, прогулки или походы на выставки, так как это более спокойный отдых. В нашем приложения они смогут людей, чтобы посетить выставки, театры, сходить на прогулку или отправиться в путешествие.От 18 до 25 лет – это молодые, подвижные люди, которые любят активно проводить свой досуг. Наше приложение будет актуально для них, они смогут найти компанию, чтобы пойти на концерт, в бар или в клуб•От 23-45 – это люди с собственным достатком, им часто важен комфорт и более спокойное время препровождения, такие люди больше предпочитают кафе, рестораны, путешествия или вечеринки дома. Наше приложение будет для них, чтобы найти человека, чтобы погулять, сходить в кафе или же отправиться в путешествие•От 45 до 65+ - это люди среднего возраста и старше, часто эта возрастная категория предпочитает путешествия, прогулки или походы на выставки, так как это более спокойный отдых. В нашем приложения они смогут людей, чтобы посетить выставки, театры, сходить на прогулку или отправиться в путешествие. |
| 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* |  |
| 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.*  | Получение денег с помощью размещения мероприятий и рекламы в приложении, так же можно оформить подписку на приложение. Продвижение через рекламу блогеров и рекламу в социальных сетях |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | BlaBlaCarBadooo/TinderTeam2.travel |
| 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* | Учитывая отсутствие конкурентов на рынке (многие приложения ушли с рынка из-за санкций) Мы уже выигрываем. Так же у нас уникальный функционал и это не только сайт для знакомств, а так же сайт для поиска единомышленников (с кем отправиться в путешествие, с кем пойти на концерт любимого исполнителя и тд.) |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* | Наш продукт является уникальным и на рынке нет аналогов с такими же функциями, как в нашем приложении. Наше приложение отличается от других функцией поиска людей по интересам и не входит в классическое понимание приложения для знакомств. |
|  | **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* | Календарь с мероприятиями, скидки на билеты (кино, концерт, фестиваль и тд.) при покупке подписки.  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | В качестве основных партнеров мы рассматриваем Яндекс. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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.)* | функции поиска людей по интересам, функции расписания мероприятий  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Наш продукт конкурентоспособный так как является уникальным на рынке приложений для знакомств. Наше приложение включает в себя такие функции как поход на совместные мероприятия или отправление в путешествия. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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* |  на данный момент у нас готов прототип приложения и рас |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).»*(не менять!!!)* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | * ВКонтакте
* Instagram
* Телеграмм
* Яндекс Дзен (возможность публикации статей с описанием приложения; возможность вывести статью с топ)
* Тик Ток – реклама на этой платформе поможет быстро привлечь молодую аудиторию ( возможность сотрудничества с блогерами и публикации разнообразного контента; возможность реализации творческих идей рекламы.) P.s на данный момент реклама в приложении ограничена.
* Ютуб – платформа имеет огромную аудиторию, что позволит разрекламировать приложение быстро и качественно ( сотрудничество с блогерами; независимая реклама)
* Любая реклама в интернете ( публикация контента)
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Поисковый маркетинг—Целевые пользователи, ищущие ключевые слова, такие как «Приложения для знакомств», «онлайн -знакомства», «сингл» и т. Д. В Google, Bing и т.д Запустить целевую рекламу на таких платформах, как Facebook, Instagram, Tiktok, Snapchat, нацеливание на демографию и интересы, имеющие отношение к нише вашего приложения. Пресс -релизы— Выпуск пресс -релизов, объявляющих новые функции, партнерские отношения или достижения.Партнерство в магазине приложений— Использование функций магазинов приложений, такие как размещение приложений, комплексы и перекрестную проставку.Блог—Создание ценного контента по темам, связанным с знакомствами, отношениями и советами по онлайн -знакомствам. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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* | Пользовательская задача: Решает проблему поиска людей с похожими интересами, поможет знакомиться в уютной атмоcфере и спасет от одиночества и фразы: «я не пойду, мне не с кем» |
| 26 | **«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 11)*  | 1. Проблема: Ограниченное количество времени для знакомств в реальной жизни из-за работы, учебы или других обстоятельств.   Потребитель: Занятые люди, которым не хватает времени на поиск партнера или новых знакомств в обычной жизни.

2. Проблема: Неудачные попытки знакомства в реальной жизни из-за стеснительности или неуверенности.   Потребитель: Люди, испытывающие трудности в начале общения с незнакомыми людьми и предпочитающие более комфортные условия для знакомств.3. Проблема: Поиск людей для совместного времяпровождения Потребитель: Люди, которые не могут найти себе партнера на мероприятие или любое другое времяпровождение  |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Функционал•Поиск людей с похожими интересами•Возможность сохранять и делиться фотографиями•Наличие календаря с напоминаниями о дате мероприятия и дресс коде•Возможность вести переписку с найденными людьми и добавление в друзья старых•Возможность создания общих с друзьями альбомов для фото и видео•Возможность ставить оценки и писать отзывы о людях с которыми ты уже виделся |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | . Сегментация рынка: наше приложение может быть направлено на широкую аудиторию, включая занятых профессионалов, студентов, людей, живущих в малонаселенных районах и тех, кто испытывает трудности в общении. Также можно учитывать возрастные группы, интересы, социокультурные особенности и прочие факторы.2. Доля рынка: Оценка доли рынка может проводиться на основе анализа численности целевой аудитории, конкурентной среды и текущих тенденций в использовании подобных приложений. Например, если известно, что определенный процент населения активно пользуется приложениями для знакомств, можно оценить потенциальную долю рынка для нашего продукта.Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса нашего приложения могут включать: Географическое расширение: Запуск приложения на новых рынках или в других странах может способствовать увеличению числа пользователей и расширению бизнеса.Партнерские отношения: Установление партнерских отношений с другими компаниями или сервисами (например, ресторанами, кинотеатрами) для предоставления скидок или специальных предложений пользователям приложения может привлечь новых клиентов. Маркетинговые кампании: Использование различных маркетинговых стратегий, таких как реклама в социальных сетях, SEO-оптимизация, участие в мероприятиях и пр., может помочь привлечь больше пользователей и увеличить узнаваемость бренда. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в**течение 6-12 месяцев после завершения**прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* | На данный момент нам нужна финансовая поддержка, чтобы разработать полноценное приложение, которое люди смогут использовать. Мы хотим найти больше дизайнеров, чтобы улучшить визуал приложения в целом |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

| **Фокусная тематика из перечня ФСИ**(<https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| --- | --- |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| **Коллектив** *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству,**перечню должностей, квалификации),**который Вы представляете на момент**выхода предприятия на самоокупаемость.**Вероятно, этот состав шире и(или) будет**отличаться от состава команды по проекту,**но нам важно увидеть, как Вы**представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на**самоокупаемость* |  |
| **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.* | Яндекс афиша  |
| **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* |  |
| **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* |  |
| **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* |  |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость***Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **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»:** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов****проектной команды в программах****«Диагностика и формирование****компетентностного профиля человека /****команды»:** |  |
| **Перечень членов проектной команды,****участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:** |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как****диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности****и наличие достижений в конкурсах****АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| **Номер контракта и тема проекта по****программе «УМНИК»** |  |
| **Роль лидера по программе «УМНИК» в****заявке по программе «Студенческий****стартап»** |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

| **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Реализация идеи  | от 6 до 12 мес | от 1 000 000 руб |
| 2 | Поддержание продукта  | всё время  | от 100 00 руб |
|  |  |  |  |