**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/starp (ссылка на проект)* 22.11.2023*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | **“STARBy”** | | | |
| **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.* | | | | | Наша идея заключаться в том, что бы делегировать всю аналитику компаний на ИИ, тем самым он будет с каждым месяцем развиваться в контексте этой компании и предлагать еще лучше план и стратегию продвижения личного бренда | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | NeuroNet - Экосистема средств человеко-машинных коммуникаций, основанных на передовых разработках в нейротехнологиях и человеко-машинных системах, повышающих продуктивность психических и мыслительных процессов. Отрасль нейро-коммуникаций и маркетинга и нейро-ассистентов | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | Искусственный интеллект | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | * Unti ID U1728471 * Leader ID 4441699 * ФИО Шушпанников Роман Олегович * Телефон +7 (951) 751 7913 * Почта roma204567@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 | U1727952 | 4201949 | Юрченко Дарина Юрьевна | PR-менеджер | +79532336269  ms.pevets@mail.ru | - | Участие в всероссийских детских VR/AR хакатонах, опыт ведения документации проектов и регулирования этапов реализации. |
| 2 | U1728488 | 5333415 | Антонов Дмитрий Артемович | Изобретатель | +79113779095  da089274@gmai.com | - | Присутствуют навыки работы в программах для видео и фото монтажа, умение пользоваться искусственным интеллектом |
| 3 | U1728513 | 4329367 | Ильина Анастасия Игоревна | Дизайнер | +79113886713  iigorevvnaa@yandex.ru | - | Опыт в создании логотипов и иллюстраций в графических программах |
|  |  | 4 | U1639577 | 3913024 | Васильев Иван Алексеевич | Тех. Руководитель | +79212104713  [Vasiliev555@list.ru](mailto:Vasiliev555@list.ru) | - | Многолетний опыт использования различных технических средств, опыт ремонта различной техники |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Команда инициативных ребят, которые пробуют все возможности ИИ. Наша идея заключаться в том, чтобы делегировать всю аналитику компаний на ИИ, тем самым он будет с каждым месяцем развиваться в контексте этой компании и предлагать еще лучше план и стратегию продвижения личного бренда |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Искуственный интеллект, который полностью заменяет весь аналитический отдел в PR-агентствах. Благодаря ему пользователи смогут получать подробную информацию о своей аудитории, на основе которой наша технология будет составлять подробный контент-план на месяц, советы по продвижению и статистику. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Мужчина, 30 - 45 лет, живет в Дубае, у него интересный и востребованный продукт на рынке, а его цель поднять узнаваемость и доверие к своей компании. Ему интересно сэкономить на аналитике и планировании стратегии для достижения поставленных целей. а также внести щепотку технологичности в свой бизнес. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Для юридических лиц – категория бизнеса |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Искусственный интеллект, работа с Big Data. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\* | Как работает: 1. Покупка Starby заказчиком на определённое время 2. Внедрение Starby в рекламные кабинеты, сайты, CRM и т.д., далее его настройка нашим специалистом 3. Starby начинает свою работу, а именно: анализ действий (просмотров, переходов, касаний и т.д), фильтрация всей информации и ее структурирование, подведение итогов и финальная стратегия за пройденый период с момента покупки 4. Подведение общих итогов за весь период (минимум 6 месяцев) и построение конечной стратегии на 3 месяца  Наш бизнес будет зарабатывать на продаже абонментов Starby. Мин. абонемент на 6 месяцев  Клиенты узнают о нашем бизнесе с помощью таргетированной, контекстной и видео реклам, а также с помощью профилей в социальных сетях и мессенджерах |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | [PR-агентства](https://yandex.ru/maps/25/pskov/category/pr_agency/184105530/): [Endesign](https://yandex.ru/maps/org/endesign/173986485718/), [Рекламно-производственная компания Td Lotos](https://pskov.spravker.ru/izgotovlenie-vizitok/tdlotos.htm), [Air-60](https://zoon.ru/pskov/business/agentstvo_internet_reklamy_air-60/), [ПИАР Pskov 3D](https://pskov.spravker.ru/videostudii-videosemka/piar-pskov-3d.htm), [Энди-аутдор](https://pskov.spravker.ru/izgotovlenie-plastikovykh-kart/endesign-2.htm) |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Наш продукт предлагает клиенту самый эффективный, технологичный и долговечный способ постоянного планирования с целью повышения узнаваемости и доверия потенциальных клиентов. |
| 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.)\*** | Наш продукт уникален и полезен тем, что:  1. Снижает расходы компании 2. Повышает эффективность и точность анализа 3. Актуален с точки зрения цифровизации 4. Акутален, потому что рынок двигается в сторону ИИ  Данный проект мы планируем реализовать с помощью программистов. Рассматривается вариант задействования ребят из ПсковГУ. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия**  **идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | Технология основана на использовании искусственного интеллекта, что входит в перечень возможных технологий для использования в этом треке. Так как искусственный интеллект набирает всё большую популярность и используется повсеместно – это будет инновационный и конкурентоспособный проект. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | Организационные аспекты включают структуру компании, систему управления, команду и корпоративную культуру. Они являются ключевыми для обеспечения эффективной работы и координации всех внутренних процессов организации. У нас сформирована хорошо организованная команда с ясно определенными ролями и ответственностью, что существенно способствует повышению производительности и качества работы.  Производственные параметры касаются процессов предоставления услуг. Они включают выбор соответствующих технологий, оборудования, методов производства, а также планирование и контроль выполнения производственных операций. У нас эффективно управляется производственным процессом, что помогает сократить затраты, улучшить качество и снизить время доставки услуг клиентам.  Финансовые параметры относятся к финансовому положению и управлению предприятием. В их число входят бюджетирование, учет и контроль расходов, управление капиталом и привлечение инвестиций. У нас имеется эффективное финансовое управление, которое обеспечивает стабильность и рост бизнеса, а также обеспечивает достаточные ресурсы для развития и инноваций.  Партнерские возможности связаны с сотрудничеством с другими организациями или компаниями для достижения общих целей. Это может включать партнерство в производстве или сотрудничество в сфере исследований и разработок. Партнерство позволяет нам расширять рынок, повышать конкурентоспособность и получать доступ к новым ресурсам и возможностям. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | Это инновационный и уникальный продукт. На данный момент никто не использует такую технологию в таких масштабах как планируем её использовать мы. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или**  **результаты, необходимые для создания продукции\*** | Для создания продукции нам необходимо подключить штат высококвалифицированных специалистов в сфере IT |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия:  Уровень готовности продукта TRL: 56%. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект напрямую соответствует научным и техническим приоритетам, обеспечивая инновационный подход к анализу данных и повышение эффективности бизнес-процессов. |
| 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 продукта "Business hand-made" можно использовать различные каналы маркетинга и стратегии. Вот несколько возможных вариантов и их аргументы:  1. Социальные медиа: Создание страницы или профиля проекта на популярных социальных платформах, таких как Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter и YouTube.  Аргументы в пользу этого канала включают полезный контент об истории успеха и обновления о продукте и возможность взаимодействия с аудиторией через комментарии и лайки.  2.Реклама в поисковых системах: Реклама в Google и Яндекс может помочь привлечь пользователей, ищущих решения для реализации своих творческих потребностей. Аргументы в пользу этого канала включают активный поиск пользователей и возможность таргетировать ключевые слова.  3.Сотрудничество со знаменитыми творческими людьми: такое партнерство может помочь донести информацию о продукте до их аудитории. Аргументы в пользу этого канала включают оценку доверия, которое имеют эти личности, и возможность охватить большое количество подписчиков. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Реклама и социальные сети: Продвижение продукта с помощью рекламы в социальных сетях, популярных людей с уклоном в сферу творчества может привлечь внимание целевой аудитории. Реклама и промо-акции могут стимулировать пользователей скачивать и использовать приложение. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Большой объём информации, которую не всегда удаётся качественно проанализировать |
| 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* | Сбор, анализ и структурирования большого потока информации |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | "Держатель" проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции:  Нашей целевой аудиторией являются компании, сталкивающиеся с необходимостью анализа больших объемов данных. Мы предоставляем эффективное решение, основанное на искусственном интеллекте, для оптимизации и автоматизации аналитических процессов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Взаимосвязь между проблемой и потенциальным потребителем:  Проблема заключается в неэффективности анализа данных у компаний. Наши потенциальные потребители — компании всех отраслей, которые стремятся повысить точность и оперативность принятия решений.  Мы предлагаем полностью автоматизированное решение на основе искусственного интеллекта, которое заменяет рутинные аналитические задачи и предоставляет комплексный анализ данных. |
| 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.* | Рынок для наших продуктов значительно растет, и мы ожидаем высокую рентабельность, основанную на уникальных возможностях, которые предоставляет искусственный интеллект. |