**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

hhtps://pt.2035.university/project/onlajn-platforma-dla-obsenia-pozilyh-lude/invite/921b1a16-c6bb-4d1f-8998-fd10f2065d4f *(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| 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\*** | Сердченое Тепло |
| **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.* | Мы делаем проект Сердечное Тепло, который помогает решать пожилым людям проблему одиночества и изоляции с помощью онлайн-платформы |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет - кросс-рыночное и кросс-отраслевое направление, обеспечивающее технологическую поддержку развития рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности за счет формирования Цифровых, «Умных», Виртуальных Фабрик Будущего (Digital, Smart, Virtual Factories of the Future); |
| **5** | **Сквозные технологии** | Исскуственный интеллект,Нейротехнологии,технологии виртуальной и дополнительной реальности |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | UntiID — Leader IDСоболева Дарья Андреевнателефон +7 911 690 3155почта sobolevadaria@icloud.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 |  |  | Соболева Дарья Андреевна | коммуникатор | sobolevadaria@icloud.com+7 911 690 3155 | Лидер | Дисциплина проектная деятельность в университете |
| 2 |  |

| 4932472 |
| --- |

 | Воротынцев Артем Олегович | координатор | temkavo@gmail.com+79532354949 |  | Дисциплина проектная деятельность в университете |
| 3 |  | 5075274 | Игнатьев Никита Романович | продуктолог | +7 911 364 6208nekitignatev7@gmail.com |  | Дисциплина проектная деятельность в университете |
| 4 |  | 5187568 | Мельник Анна Геннадьевна | дизайнер,визуализатор | reoanna11@gmail.com+7 911 383 8500 |  | Дисциплина проектная деятельность в университете |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

|  | **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* | Цели проекта: Создание соц.сети для пожилых людейЗадачи проекта: Ожидаемые результаты: Готовая соц.сетьОбласти применения результатов (где и как сможем применить проект), пример: *Автоматизированная система учета времени может применяться для учета времени в трамвайном депо г. Пермь.* Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): Пожилое население |
|  | **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* | Мы предлагаем создание онлайн-платформы, где пожилые люди могут общаться друг с другом, делиться своими интересами и находить новых друзей. Мы будем использовать принципы социальной сети и формат онлайн-чата для удобства пользователей. |
| 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* | Наш продукт помогает решить проблему одиночества и изоляции пожилых людей |
| 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.)* | Кто является клиентом?Клиентом проекта «Сердечное Тепло» будет Ольга, женщина, 75 лет. Она уже не работает, живет одна в своей квартире в большом городе. У нее есть дети и внуки, но из-за занятости и удаленности они не могут посвящать ей много времени. Ольга увлекается чтением, рукоделием и садоводством, но ее ограниченная подвижность и ощущение одиночества не позволяют ей полноце— Клиентом конечного продукта нно заниматься своими увлечениями. Она часто читает книги о семейных взаимоотношениях, чтобы справляться с чувством изоляции и находить вдохновение у других людей |
| 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* | Для реализации будет использоваться онлайн-платформа, подключенная к базе данных. Основные языки программирования:Python,HTML, CSS, JavaScript/Удобная навигация и организация информации.Функциональность доступа через различные устройства. Безопасность и защита данных |

| 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.* | Потоки поступления доходов могут быть обеспечены: - Платными подписками на использование онлайн-платформы; - Системой пожертвований от пользователей и меценатов; - Партнерствами с организациями и клубами для пожилых людей. -Доходы от рекламыКаналами сбыта могут быть: - Онлайн-платформа; - Рекламные кампании и партнерские программы.  Структура издержек будет включать: - Затраты на разработку и поддержку онлайн-платформы; - Затраты на организацию мероприятий и проведение консультаций; - Затраты на маркетинг и рекламу проекта.Ключевыми партнерами проекта могут быть организации и клубы для пожилых людей, которые имеют опыт работы с этой аудиторией, а также IT-компании, специализирующиеся на разработке онлайн-платформ |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1)Telegram-мессенджер,есть премиум подписка2)Whatsapp-мессенджер3)Однокласнники-общедоступная соцсеть4)Вконтакте-общедоступная соцсеть,внутри приложения есть множество других сервисов. |
| 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* | Онлайн-платформа будет создано принципиально для пожилых людей,она будет супер-удобной и понятной,простой в использовании,с минимальным количеством кнопок.Также будет возможность оформить подписку за небольшую плату для расширенных функций. |
| 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* | проект может быть реализован, потому что он отвечает нарастающему спросу на услуги и продукты, ориентированные на пожилых людей. С увеличением числа пожилого населения во многих странах, существует большой рынок для такой онлайн-платформы, которая предоставляет доступ к медицинским услугам, социальным связям, развлечениям и другим необходимым ресурсам. Полезность и востребованность проекта заключается в том, что пожилые люди часто испытывают трудности с доступом к необходимым ресурсам из-за мобильности или здоровья. Онлайн-платформа может предоставить им возможность получать необходимую информацию и услуги без необходимости покидать свой дом. Я считаю, что проект будет прибыльным, потому что он может предложить платные подписки на дополнительные услуги, такие как консультации с врачами или обучающие программы. Кроме того, мы можем устанавливать комиссионные сборы с партнеров, предоставляющих услуги на нашей платформе. Наш бизнес будет устойчивым благодаря уникальной целевой аудитории - пожилым людям, которые нуждаются в специализированных услугах и продуктах. Мы также планируем использовать инновационные технологии, чтобы обеспечить удобство использования нашей платформы для пожилых пользователей. Кроме того, у нас есть потенциал для расширения бизнеса за счет добавления новых услуг и партнерств с другими организациями, ориентированными на пожилых людей. |
|  |  |
| 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* | Технические характеристики проекта включают в себя использование веб-разработки для создания онлайн-платформы. Мы планируем использовать языки программирования, такие как HTML, CSS, JavaScript, а также фреймворки, такие как React или Angular, для создания пользовательского интерфейса, который будет удобен для пожилых людей.Для обеспечения безопасности данных пользователей, мы планируем использовать современные методы шифрования и защиты информации. Важным аспектом проекта будет также использование технологий для обеспечения доступности платформы для пользователей с ограниченными возможностями. Мы будем учитывать различные потребности пользователей при разработке интерфейса и функциональности платформы. Для предоставления услуг нашей платформы, мы также планируем интеграцию с другими сервисами, такими как медицинские консультации, доставка продуктов и другие социальные услуги, чтобы обеспечить полный спектр необходимых ресурсов для наших пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Важно установить партнерские отношения с медицинскими учреждениями, реабилитационными центрами, поставщиками медицинского оборудования и другими организациями, специализирующимися на обслуживании пожилых людей. Эти партнерства помогут расширить ассортимент услуг, предлагаемых на платформе, и улучшить качество обслуживания для целевой аудитории.  |

| 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.)* | Качественные характеристики продукта, обеспечивающие конкурентные преимуществa; - Уникальный набор услуг развлекательные и образовательные контенты для пожилых людей, что делает платформу более полноценной и удобной для пользователей, чем другие аналогичные продукты - Индивидуальный подход к каждому пользователю, основанный на анализе его потребностей и предпочтений, что повышает удовлетворенность клиентов и уровень их лояльности. Количественные характеристики продукта, обеспечивающие конкурентные преимущества: - Конкурентоспособная цена за доступ к широкому спектру услуг, что делает продукт более доступным для целевой аудитории. - Высокая скорость обработки запросов и предоставления услуг, что повышает эффективность использования платформы. |
| --- | --- | --- |
| 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* | -Удобная навигация и организация информации: Платформа должна предоставлять ясную структуру и удобную навигацию между различными разделами и функциями, чтобы пользователи могли быстро и легко найти нужную информацию или выполнить необходимые действия. -Функциональность доступа через различные устройства: Платформа должна быть доступна как через компьютеры (десктопы и ноутбуки), так и через мобильные устройства (смартфоны и планшеты), чтобы пожилые люди могли выбрать наиболее удобное для них устройство. -Поддержка удобного способа ввода данных: Платформа должна иметь опции для ввода данных с помощью клавиатуры, голосовых команд или даже рукописного ввода, чтобы учесть возможные физические ограничения пожилых пользователей. - Безопасность и защита данных: Платформа должна обеспечивать высокий уровень безопасности и защиты данных, особенно при работе с конфиденциальной информацией. Также может потребоваться внедрение функций авторизации и идентификации пользователя.. |
| 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* | TRL:- Формулировка концепции технологии и оценка области применения.Нашей командой была проработана и выявлена актуальность и конкуретноспособность проекта по результатам интервьюирования пожилых граждан Пскова.Был определен необходимый кадровый состав программистов и разработчиков |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект разработки онлайн-платформы для пожилых людей является крайне нужным, актуальным и значимым из нескольких причин. Во-первых, пожилые люди являются одной из самых быстрорастущих групп населения. Согласно Организации Объединенных Наций, к 2050 году число людей старше 60 лет в мире превысит 2 миллиарда, что составляет около 22% всего населения. Учитывая эту демографическую тенденцию, становится очевидным, что платформа, ориентированная на решение проблем и потребностей пожилых людей,имеет огромный потенциал для роста и развития. Во-вторых, современные технологии и интернет занимают все более центральное место в нашей жизни, и пожилые люди не должны быть исключением. Онлайн-платформа для пожилых людей может стать инструментом, позволяющим им сохранять связь с семьей и друзьями. В-третьих, пожилые люди часто сталкиваются с различными социальными и эмоциональными проблемами, такими как одиночество, изоляция и утрата смысла жизни. Онлайн-платформа может предоставить им возможность общаться с другими людьми, присоединяться к различным сообществам и участвовать в разнообразных активностях. Это будет способствовать поддержке и социальной интеграции пожилых людей, а также способствовать поддержке их психологического и эмоционального благополучия. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Аргументы в пользу выбора маркетинговой стратегии и каналов продвижения для онлайн-платформы для пожилых людей: 1. Целевая аудитория: Пожилые люди всё больше становятся активными пользователями интернета. Использование онлайн-стратегии позволит достичь широкой целевой аудитории и быть ближе к потребителям. 2. Каналы продвижения: Для привлечения пожилых людей лучше использовать каналы, с которыми они наиболее знакомы и комфортно общаются - почтовые рассылки, социальные сети, порталы для пожилых людей, специализированные блоги и форумы. 3. Партнерства: Сотрудничество с медицинскими учреждениями, организациями для пожилых людей, пенсионными фондами, связанными сферами (например, мобильными операторами для предоставления специальных услуг) будет способствовать привлечению доверия и увеличению узнаваемости платформы.4. Рекламные акции и скидки: Проведение специальных акций и предложений для пожилых людей будет стимулировать их привлечение к использованию платформы. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта могут быть: - Онлайн-платформа; - Рекламные кампании и партнерские программы.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема, которая будет решена созданием онлайн-платформы для общения пожилых людей, заключается в изоляции и одиночестве, с которыми сталкиваются многие пожилые люди. С возрастом у них уменьшается социальная активность, они теряют контакт с друзьями и близкими, а также сталкиваются с возрастными проблемами, которые могут ограничивать их возможности для общения и участия в общественной жизни.  |
| 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* | Проблема в недостатке общщения,невовлеченности в активную жизнь |

| 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)* | Проблема изоляции и одиночества, с которой сталкиваются пожилые люди, напрямую связана с потенциальными пользователями онлайн-платформы для общения. Пожилые люди часто теряют контакт с друзьями и близкими из-за возрастных проблем, ограничивающих их возможности для общения. Они также могут испытывать трудности с физической подвижностью, что делает сложным участие в общественных мероприятиях. Потенциальные пользователи платформы нуждаются в возможности общения с людьми своего возраста, деления опытом и получения поддержки. Они также нуждаются в доступе к информации о медицинских услугах, развлекательных и культурных мероприятиях, которые могут помочь им быть более социально активными. Таким образом, создание онлайн-платформы для общения пожилых людей напрямую решает проблему изоляции и одиночества, предоставляя им возможность социального взаимодействия, обмена информацией и участия в различных мероприятиях. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Онлайн-платформа для общения пожилых людей предлагает решение этой проблемы,предоставляя им возможность общения с другими людьми своего возраста, деления опытом, получения поддержки и участия в различных социальных мероприятиях. Платформа также может предоставлять доступ к информации о медицинских услугах, развлекательных мероприятиях, культурных мероприятиях и других возможностях для активного участия в общественной жизни. Создание онлайн-платформы для общения пожилых людей поможет им чувствовать себя более социально активными, уменьшит их чувство одиночества и изоляции, а также повысит их качество жизни.  |
| 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.* | **Сегмент и доля рынк**а: Пожилые люди - это значительная и быстрорастущая демографическая группа, которая нуждается в возможностях для социального взаимодействия. Согласно данным Всемирной организации здравоохранения, к 2050 году количество людей старше 60 лет увеличится до 2 миллиардов. Это создает значительный спрос на онлайн-платформы для общения пожилых людей. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: Поскольку количество пожилых людей, использующих интернет, постоянно растет, существует значительный потенциал для масштабирования бизнеса. Кроме того, платформа может быть расширена за счет добавления функций, таких как онлайн-обучение, торговля и другие сервисы, предназначенные специально для пожилых людей. Информация: Онлайн-платформа будет предоставлять пользователям возможность общения через чаты, форумы и видеоконференции. Она также будет предлагать информацию о медицинских услугах, местных мероприятиях и других социальных возможностях. Бизнес-модель может включать в себя платные подписки, рекламу и партнерские программы с медицинскими учреждениями и организаторами мероприятий. Таким образом, создание онлайн-платформы для общения пожилых людей имеет большой потенциал для успешного бизнеса, удовлетворяя растущий спрос на социальное взаимодействие и информацию среди этой демографической группы. |