Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [https://pt.2035.university/project/hranilise-pamati](theme/theme1.xml) | *23.12.2024 08:59* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | **Псковская область** |
| Наименование акселерационной программы | **Акселератор «Политехник»** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Хранилище памяти |
| **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.* | Память для телефона |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных вычислительных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EcoNet, EnergyNet, GameNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - 1867678  - 5042585  - Жатько Софья Романовна  - 89118984658  - zhatko05@inbox.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 | Опыт и квалификация | | 1 | 1874709 | 3085205 | Хапко Анастасия Дмитриевна |  | +7 (911) 692-17-49, khapko.nastya05@mail.ru | | 2 | 1874703 | 5041198 | Токарева Полина Андреевна |  | +7 (964) 316-38-62, polina.tokareva.2005@bk.ru | | 3 | 1867856 | 5041925 | Золотовская Ульяна Антоновна |  | +7 (900) 994-13-74, +7 (900) 994-13-74, ulyanka.zolotovskaya@mail.ru | | |
|  | **проект плаНа 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* | Проект «Портативное хранилище памяти» нацелен на создание интегрированной платформы, которая будет сочетать в себе облачные технологии, распределенные системы хранения и искусственный интеллект. Это решение обеспечит пользователям возможность эффективно хранить, обрабатывать и анализировать данные в реальном времени, удовлетворяя требования к скорости и надежности. |
|  | **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* | Хранилище памяти |
| 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* | Обычные пользователи: - Проблема: Ограниченный объем встроенной памяти, который может не справляться с потребностями хранения фотографий, видео, приложений и документов. - Решение: Хранилище памяти позволяет пользователям удалять ненужные файлы, управлять пространством и хранить важные данные, обеспечивая возможность использования телефона без перебоев. Студенты: - Проблема: Необходимость хранения учебных материалов, заметок и приложений для учебы. - Решение: Возможность организовать и хранить учебные ресурсы и приложения в пределах доступного хранилища, что упрощает процесс обучения. |
| 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: - Молодежь, использующая телефон для учебы и организации учебных материалов. - Нуждаются в местах для хранения заметок, учебников и приложений. |
| 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* | 1. Технологии NAND Flash-памяти: - Хранилище памяти на телефонах обычно использует NAND Flash-технологию, которая обеспечивает высокую скорость записи и считывания данных, долговечность и низкое энергопотребление. 2. Управление памятью: - Алгоритмы управления памятью, такие как Garbage Collection (сборка мусора) и Wear Leveling (распределение нагрузки), способствуют увеличению срока службы памяти и оптимизации использования пространства. 3. Облачные технологии: - Интеграция с облачными сервисами позволяет пользователям эффективно расширять доступное хранилище и синхронизировать данные между устройствами. |
| 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.* | Разовые продажи аппаратного устройства - Базовая цена устройства с различными вариантами объема памяти (от 500 ГБ до 2 ТБ) . Подписка на облачные сервисы - Дополнительная облачная синхронизация и резервное копирование данных - Ежемесячная или годовая подписка - Возможность бесплатного тарифа с ограниченным объемом хранения |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | флешки Яндекс диск iCloud Карты памяти |
| 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* | 1. Дополнительное Хранилище: - Возможность накопления значительного объема данных, включая фотографии, видео, приложения и документы, что предотвращает нехватку места и улучшает общее использование устройства. 2. Удобство Использования: - Простота управления данными через интуитивно понятные интерфейсы, которые помогают пользователям легко находить и организовывать контент. 3. Гибкость: - Возможность расширить хранилище за счет использования внешних карт памяти или облачных сервисов, что позволяет пользователям адаптировать объем памяти под свои индивидуальные потребности. 4. Безопасность данных: - Внедрение современных технологий шифрования и резервного копирования, которые защищают важные данные от потерь и несанкционированного доступа. |
| 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* | Конкурентные Преимущества: - Технологические инновации: Использование передовых технологий, таких как 3D NAND и алгоритмы управления памятью (Wear Leveling и Garbage Collection), позволяет предложить продукты с лучшими показателями производительности и долговечности. - Патенты и уникальные РИД: Наличие зарегистрированных патентов на уникальные технологии или разработки в области хранения данных может создать барьеры для входа на рынок и защитить интеллектуальную собственность. |
|  | **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* | . Управление памятью: - Алгоритмы управления: Инновационные технологии, такие как Wear Leveling и Garbage Collection, для повышения эффективности и срока службы памяти. - Файловые системы: Поддержка современных файловых систем (например, exFAT, APFS), оптимизированных для работы с большими объемами данных и multimedia-файлами. Безопасность данных: - Шифрование: Поддержка аппаратного шифрования для защиты данных на уровне памяти. - Резервное копирование: Интеграция с облачными службами для автоматического резервного копирования данных. |
| 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* | - Структура бизнеса: - Создание команды, включающей экспертов по разработке, инженеров, маркетологов и специалистов по продажам. - Формирование управленческой структуры с четким определением ролей и ответственности. - Юридическая форма: - Выбор подходящей юридической формы (например, ООО или АО) для защиты активов и упрощения налогового учета. - Партнерства и альянсы: - Установление стратегических партнерств с производителями мобильных телефонов и облачных сервисов для синергии и расширения рынка сбыта. - Логистика и распределение: - Разработка эффективной логистической схемы для поставок материалов и дистрибьюции готовой продукции через онлайн-магазины и розничные сети. |
| 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.)* | 1. Инновационные технологии: - Использование передовых технологий, таких как 3D NAND Flash, обеспечивает большую плотность хранения, увеличивает скорость и долговечность работы хранилищ. 2. Высокая производительность: - Продукты с высокой скоростью чтения и записи, что удовлетворяет требования современных мобильных приложений и мультимедийного контента. 3. Качество и надежность: - Внедрение строгих стандартов контроля качества (например, ISO 9001) гарантирует надежность и долговечность продукции, что положительно сказываются на репутации бренда. 4. Безопасность данных: - Поддержка шифрования и решений для резервного копирования показывает пользователям, что их данные находятся в безопасности, что становится важным фактором выбора. 5. Уникальные решения: - Разработка индивидуализированных решений, таких как фоновые резервные копии или гибридные системы хранилищ (локальное и облачное), отличает продукты от конкурентов. |
| 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* | Нанотехнологии и материалы - Разработка новых полупроводниковых материалов: Использование материалов, которые обеспечивают высокую скорость передачи данных и снижают потребление энергии. - 3D NAND технологии: Внедрение 3D NAND для увеличения плотности хранения и улучшения производительности продуктов. |
| 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* | - Исследования принципов работы новых материалов и технологий хранения. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Научные приоритеты образовательной организации - Инновационные технологии: Проект по разработке хранилищ памяти совпадает с приоритетами в области информационных технологий и вычислительных систем, что может поддерживать исследовательскую активность в университете или институте. |
| 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* | - Социальные сети: Использование платформ, таких как Instagram, Facebook, LinkedIn и Twitter, для создания контента, который демонстрирует преимущества продукта, делится новостями и взаимодействует с целевой аудиторией. - Email-маркетинг: Рассылка информационных бюллетеней и специальных предложений для потенциальных клиентов, партнеров и существующих пользователей. |
| 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* | - Собственный интернет-магазин: Создание прямого канала для продаж через собственный сайт, что позволяет контролировать пользовательский опыт и добавлять специальные предложения. |
|  | **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* | Проблема хранения данных - Недостаточная емкость устройств: Хранилища памяти на телефонах часто имеют ограниченное пространство. Новые решения могут предложить большую емкость, что позволит пользователям хранить больше данных, фотографий, видео и приложений без необходимости частого удаления. |
| 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)* | - Конечные пользователи (обычные потребители, которые используют смартфоны). |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | - Простота установки и использования: Разработка интуитивно понятных интерфейсов, которые позволяют пользователям легко подключать и управлять устройствами. - Мобильные приложения: Создание приложений, помогающих пользователям управлять своими данными, делать резервные копии и восстанавливать информацию. |
| 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.* | - Рост спроса на мобильные устройства: Рынок смартфонов продолжает расти, что увеличивает потребность в эффективных и надежных решениях для хранения данных. - Тенденции увеличения объема данных: По мере роста популярности мобильных приложений, видео и фотографий объем данных, которые пользователи хотят хранить, постоянно увеличивается. |
| 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* | - Прототипирование: Создание прототипов инновационных хранилищ памяти для тестирования их функциональности и конкурентоспособности. - Тестирование: Проведение тестирования продукта с участием целевой аудитории для получения обратной связи и внесения необходимых изменений. - Интеграция с облачными решениями: Разработка возможностей синхронизации и резервного копирования данных с облачными сервисами. |

**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](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%23documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/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.* |  |
| 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»** | 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |