**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "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\*** | | | | | | Цифровая система «ПРОСТОР» | | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | | | | | | Цифровая система аккумулирующиая всю необходимую информацию об общественном транспорте: расположение остановок, возможные маршруты, расписание движения, местонахождение транспорта и величину пассажиропотока в режиме реального времени, анализирующая собранные данные для организаторов движения ОТ, выводящая через сайт информацию для пассажиров. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | 13) Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | |
| **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** | | | | | | Технологии хранения и анализа больших данных | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — <https://www.2035.university/> * Leader ID — <https://leader-id.ru/> * ФИО – Егоров Кирилл Алексеевич * Телефон – 79532439555 * Почта – [kirill.egorov.2205@yandex.ru](mailto:kirill.egorov.2205@yandex.ru) | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1728910 | 2532950 | Егоров Кирилл Алексеевич | Предприниматель, Администратор, Аналитик | | 79532439555  [kirill.egorov.2205@yandex.ru](mailto:kirill.egorov.2205@yandex.ru) | - | Организовывал городской турнир «Студенческий боулинг 2021» в г. Пскове, принимал участие в грантовом конкурсе роектов от Росмолодёжи с проектом «К самообороне готов!», являлся зам. студенческого директора института права, экономики и управления ПсковГУ, организация и проведение всероссийских и международных мероприятий. |
| 2 | U1728263 | 4065591 | Морозкина Ульяна Сергеевна | Генератор идей;  Продуктолог;  Визуализатор | | 89220839620  umorozkina02@mail.ru | - | Организатор городского студенческого турнира по боулингу Псков 2021;  Участие в грантовом конкурсе проектов от Росмолодежи;  Обладатель именной премии школьников ЛУКОЙЛ-Коми;  Участник международного  образовательного проекта «Летний Университет» |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | 1.Цель проекта: создать цифровую систему до 1 января 2025 года, включающую в себя:  - систему сбора и анализа данных о пассажиропотоке ОТ в режиме реального времени;  - сайт со всей необходимой информацией для пассажиров ОТ, в т.ч. с индикатором пассажиропотока в режиме реального времени.  2.Задачи проекта:  1) Проанализировать целевую аудиторию – пользователей ОТ  2)Проанализировать возможных заказчиков – организаторов движения ОТ  3) Поиск IT-специалистов, разработка функций и деталей системы определения пассажиропотока.  4) Запуск MVP  5) Создание и тестирование сайта  6)Получение обратной связи и совершенствование проекта  3.Ожидаемые результаты: успешное функционирование проекта, получение прибыли.  4.Области применения результатов (где и как сможем применить проект): пользовательский сайт для пассажиров, предоставление информации организаторам движения ОТ.  5.Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): организаторы движения ОТ, пассажиры ОТ. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет  продаваться\* | B2C: Цифровая система «ПРОСТОР» на своём сайте аккумулирует всю необходимую информацию для пользователей общественного транспорта, включая индикаторы пассажиропотока, в режиме реального времени; из-за чего пользование общественным транспортом становится менее затратным и более комфортным  В2В: Цифровая система «ПРОСТОР» благодаря базе данных пассажиропотока помогает предприятиям ОТ снизить финансовые потери от нерентабельных рейсов и маршрутов, а также вследствие неоплаты проезда |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | 10) В2С: пользователи ОТ используют наиболее привычные виды и маршруты ОТ, не основываясь на расположении и пассажиропотоке ОТ в режиме реального времени. Используя нашу цифровую систему «ПРОСТОР», пользователи ОТ смогут меньше времени тратить в ожидании ОТ, лучше понимать, какой вид и маршрут ОТ лучше им подходит в данный момент.    В2В: предприятия ОТ зачастую используют примитивные способы сбора данных о пассажиропотоке и меры контроля оплаты проезда. При помощи цифровой системы «ПРОСТОР» предприятия ОТ смогут снизить финансовые потери благодаря усовершенствованным способам определения пассажиропотока и контроля доли пассажиров с неоплаченным проездом. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | **B2C:** Частые пользователи ОТ, активные пользователи сети интернет (~15-45 лет) в крупных и средних городах с относительно развитой системой ОТ.  **В2В:** Коммерческие предприятия ОТ. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | 1. Специализированные камеры/датчики для сбора информации: IP-камеры. 2. ПО для аккумуляции и анализа информации: специализированный модуль подсчета посетителей. 3. Разработка сайта нанятыми IT-специалистами. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | **Бизнес-модель\*** | **Потоки поступления доходов**  1. В2С: Монетизация от контекстной/таргетированной рекламы на сайте;  2.В2В: Прямая продажа и партнерское соглашение с организаторами движения ОТ.  **Взаимоотношения с клиентами**  1. Свободный доступ к сайту;  2. Базовая авторизация.  **Ценностные предложения**  1. Индикаторы загруженности пассажирами в ОТ ;  2. Аккумуляция всей необходимой информации об ОТ в режиме реального времени на одном сайте;  3. Система сбора и анализа данных о пассажиропотоке. |
| 14 | Основные конкуренты\*  Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | **Гугл Карты**: онлайн-карта, не отображающая остановки ОТ, его маршруты и расписание  **Яндекс Карты**: онлайн-карты, отображающие остановки ОТ, его маршруты, расписание и расположение в режиме реального времени  **2ГИС**: онлайн-карты, отображающие остановки ОТ, его маршруты и расписание  **Бот «Отслеживание автобусов в Пскове»**: чат-бот Вконтакте, отображающий остановки, маршруты, расписание и расположение ОТ без онлайн-карты  **Псковпассажиравтотранс**: сайт перевозчика ОТ, отображающий расписание, маршруты и остановки ОТ без карты |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | **В2С:** Передвижение на ОТ станет для пассажиров более комфортным, ведь сайт подскажет, какой транспорт прибудет быстрее всего и какой наименее загружен пассажирами.  **В2В:** Организаторам движения ОТ смогут усилить контроль за безбилетным проездом пассажиров и минимизировать финансовые потери; корректировать расписание движения транспорта в режиме реального времени, что сделает его более привлекательным для пассажиров, соответственно увеличится доход организаторов ОТ. |
| 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.)\*** | 1. Проект может быть реализован благодаря доступности необходимого программно-технического оснащения и оборудования. 2. Бизнес будет востребован, так как он предлагает уникальную услугу – систему сбора и анализа данных о пассажиропотоке ОТ в режиме реального времени и отображение актуальной информации для пользователей. На российском рынке. 3. Проект будет прибыльным, так как необходимы небольшие финансовые затраты для реализации. Будет иметь два источника доходов: от продажи организаторам движения ОТ и от рекламы на сайте. 4. Бизнес будет устойчивым, тк у него большое количество потенциальных клиентов (почти в каждом городе с населением от 200тыс. есть работающая система ОТ. Также на российском рынке из-за санкций нет аналогов готовых систем. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | Разработка сайта нанятыми IT-специалистами с использованием одного из языков программирования JavaScript, C++, Go, Java, Python.  IP-камеры: цифровые видеокамеры, особенностью которых является передача видеопотока в цифровом формате для его дальнейшего компьютерного анализа.  Модуль подсчета посетителей: данный программный модуль обеспечивает, получение оперативной статистики о количестве вошедших, вышедших и находящихся внутри помещения посетителях при помощи камер видеонаблюдения как в реальном времени, так и за определенный отрезок времени. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | Партнерские возможности: сотрудничество с организаторами движения ОТ.  Привлечение IT-специалистов для разработки сайта. Закупка технического оборудования и программных модулей у специализирующихся компаний. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | **B2C**: аккумулирование всей необходимой информации для пользователей ОТ на одном сайте, включая отличительную особенность в виде индикаторов пассажиропотока ОТ в режиме реального времени.  **В2В:** предложение предприятиям ОТ готового решения для повышения привлекательности их услуг путем увеличения комфорта пассажиров, и минимизация их финансовых потерь в результате контроля безбилетного проезда с помощью цифровой системы «ПРОСТОР» |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | 1. IP-камеры: цифровые видеокамеры, особенностью которых является передача видеопотока в цифровом формате для его дальнейшего компьютерного анализа. 2. Модуль подсчета посетителей: данный программный модуль обеспечивает, получение оперативной статистики о количестве вошедших, вышедших и находящихся внутри помещения посетителях при помощи камер видеонаблюдения как в реальном времени, так и за определенный отрезок времени. 3. Разработка сайта нанятыми IT-специалистами специалистами с использованием одного из языков программирования JavaScript, C++, Go, Java, Python. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Уровень готовности технологии:  TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик.  Проведен анализ целевой аудитории В2С и В2В, выявлены возможные покупатели и каналы сбыта.  Проведен анализ существующих технологий, которые необходимы для реализации проекта, выбраны наиболее подходящие варианты.  Поиск IT-специалистов для разработки сайта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Возможные заказчики:  1)Псковпассажиравтотранс: обязаны приватизировать до 1 января 2025 года. Новое руководство захочет повысить привлекательность своих услуг, возможности ивестирования в свой бизнес. Также в Пскове наблюдается рост пассажиропотока за последние годы.  2)Мострансавто, СПБ ГУП «ГОРЭЛЕКТРОТРАНС», СПБ ГУП «ПАССАЖИРАВТОТРАНС», АО «ТРЕТИЙ ПАРК», ООО «ТКК» (ЧИЖИК), ООО «ТАГРАС-ТРАНССЕРВИС».  У компаний с годами наблюдается тренд роста выручки, организации имеют стабильную прибыль, которую могут инвестировать для собственного развития. Также существует тенденция роста технологичности и улучшения клиентского сервиса. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | **В2С:**   1. Реклама в самом общественном транспорте (как аудио, так и в формате стенда) 2. Реклама на стендах остановок общественного транспорта 3. Тематические каналы (студенческие/урбанистические СМИ и др. в ВК, ТГ и тд.)   **В2В:**  Презентовать организаторам движения ОТ услуги, которые может предоставить наш проект, направление запросов о сотрудничестве, Контакты на нашем сайте. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | **В2С:**  Сайт и контекстная реклама на нем.  **В2В**:  Представители проекта ищут контакты организаций ОТ , организуют встречу, в ходе которой договариваются о сотрудничестве/продажи. Переговоры ведут по телефону, по email, в социальных сетях.  Наш сайт проекта, на котором оставлены контакты для уточнения информации о сотрудничестве. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\*** | B2C: Цифровая система «ПРОСТОР» помогает пользователям ОТ решить проблему выбора остановки, маршрута и вида ОТ, а также проблему дискомфорта при высоком пассажиропотоке с помощью сайта, который отражает на карте остановки, маршруты, расписание различных видов ОТ, а также индикатор пассажиропотока ОТ в режиме реального времени.    В2В: Цифровая система «ПРОСТОР» помогает предприятиям ОТ решить проблему финансовых потерь, неэффективности использования транспорта из-за неоплаченного проезда, пустого и полупустого ОТ на отдельных рейсах и отдельных маршрутах, нерентабельности рейсов или маршрутов с помощью системы определения пассажиропотока в ОТ (сбор и анализ полученных данных в режиме реального времени) |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | В2С: пользователи ОТ используют наиболее привычные виды и маршруты ОТ, не основываясь на расположении и пассажиропотоке ОТ в режиме реального времени, несмотря на то, что могут быть более удобные маршруты и/или виды ОТ в данный конкретный момент времени. Используя нашу цифровую систему «ПРОСТОР», пользователи ОТ смогут меньше времени тратить в ожидании ОТ, лучше понимать, какой вид и маршрут ОТ лучше им подходит в данный момент, основываясь в том числе и на пассажиропотоке ОТ    В2В: предприятия ОТ зачастую используют примитивные способы сбора данных о пассажиропотоке и меры контроля оплаты проезда (число оплаченных проездов определяет человеческий фактор: кондуктор или контролëр, - либо желание/память пассажира о том, чтобы оплатить проезд, т.е. при отсутствии кондуктора/контролëра). При помощи цифровой системы «ПРОСТОР» предприятия ОТ смогут снизить финансовые потери благодаря усовершенствованным способам определения пассажиропотока (что поможет идентифицировать нерентабельные рейсы и маршруты) и контроля доли пассажиров с неоплаченным проездом. |

.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | **В2В:** Организаторы движения ОТ смогут повысить удовлетворенность пассажиров. Во-первых уменьшится давка в общественном транспорте. Во-вторых организации смогут своевременно реагировать на изменяющийся спрос. Как итог – ОТ станет удобнее и привлекательнее для новых пользователей.  Система позволит усилить контроль за безбилетным проездом пассажиров и минимизировать финансовые потери.  Станет возможным корректировать расписание движения транспорта в режиме реального времени.  В итоге увеличится эффективность использования парка транспортных средств, организация будет готова к увеличению пассажиропотока, увеличится выручка.  **В2С:** Пассажиры выберут наиболее оптимальный для себя вариант передвижения смогут избежать давки и дискомфорта, тем более если имеются багаж, коляски, велосипеды. Особенно полезен проект для людей с проблемами здоровья- избежать ухудшения состояния, повышения давления, сердечных приступов, тошноты в результате нехватки воздуха или свободного пространства вокруг. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | **В2С:** Пользователи сайта увидят альтернативные, менее загруженные маршруты и предпочтут выбрать наиболее комфортный вариант. В итоге пассажиропоток будет более равномерно распределяться между разными видами ОТ, разными маршрутами, соответственно уменьшится давка.  **В2В:** Организаторы движения ОТ, видя загруженность конкретного маршрута, могут оперативно среагировать, добавив дополнительные рейсы по этому маршруту. Возможно смогут разработать абсолютно новые, удовлетворяющие требования пассажиров, маршруты движения. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | 29) Анализ рынка для В2С:  PAM (Потенциальный объем рынка) ~ 83% населения города (Люди от 15 лет)  TAM (Общий объем целевого рынка) ~ 42% населения города (Доля населения, пользующаяся ОТ от 15 лет)  SAM (доступный объём рынка) ~ 17% населения города (Доля населения от 15 до 45 лет, пользующаяся ОТ)  SOM (реально достижимый объем рынка) ~ 9% населения города (Гипотеза, что половина потенциальных потребителей пользуются только иными сервисами [Гугл.карты, Яндекс.Карты, 2ГИС, сайты/приложения/боты региональный предприятий ОТ])  Рынок В2В: отдельные инновационные решения проблемы определения пассажиропотока ОТ тестируются в иностранных государствах (США, Израиль, европейские страны), были также попытки решения проблемы от Google в России, однако эти проекты "заморозили". На данный момент предприятия ОТ определяют пассажиропоток на основе оплаченных проездов, исходя из чего определяется рентабельность рейсов и маршрутов, хотя контроль неоплаченного проезда в полной мере осуществляется человеком - контролëром, что характеризуется низкой эффективностью и дополнительными расходами предприятия. Кроме того, прибыльные и динамично развивающиеся предприятия ОТ представлены в различных регионах России  Возможность масштабирования проекта: выход на новые регионы, заключение новых партнерских соглашений. |