**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» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | "COSMOBOT" |
| 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.* | *Медицина и технологии здоровье сбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1755766  - Leader ID 5521508  - ФИО Лёвочкина Виктория Михайловна  - телефон 89152361001  - почта vika27092003@yandex.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  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | 1 | U1755767 | 5521059 | Звездеева Дарья Антоновна | Администратор | 89035005520  daxazvezdeeva@gmail.com |  |  | | 2 | U1755871 | 5521994 | Ерещенко Полина Сергеевна | HR-специалист | 89878985232 |  |  | | 3 | U1755766 | 5521508 | Левочкина Виктория Михайловна | Руководитель | 89152361001, vika27092003@yandex.ru |  |  | | |
|  | **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* | Сервис поможет быстро и просто выбрать подходящую косметику для лица и тела.  Необязательно покупать банку, чтобы понять, подходит ли она вашей коже. Наш бот оценивает и выделяет ингредиенты в соответствии с принципами бережного ухода, состоянием кожи и ожидаемым эффектом.  Цель: До 25 декабря 2023 года создать онлайн чат-бота для подбора декоративной косметики, подходящей по составу, для лица и тела, людям, имеющим проблемную кожу и аллергикам (с непереносимостью определенных компонентов в составе косметики).  Задачи:  -Определение функционала чат-бота;  -Проектирование диалоговой системы;  - Выбор базовой платформы и инструментов работы чат-бота;  - Обучение онлайн модели чат-бота;  - Тестирование и отладка онлайн чат-ботов;  - Построение планов по развитию и поддержке чат-бота. |
|  | **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* | Онлайн чат-бот в мессенджере "Telegram". Чат-бот поможет подобрать уходовую косметику девушкам и женщинам с проблемной кожей и с наличием аллергии на составные компоненты косметики.  В чат-боте будут прописаны аллергены и пользователи смогут выбирать на что у них аллергия и бот предоставит список косметических средств без его наличия. |
| 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* | Чат-бот по подбору косметики решает проблему потребителей, которые ищут правильные продукты для своей уходовой рутины, но могут быть озадачены множеством доступных опций на рынке. Бот предлагает индивидуальные рекомендации, основанные на типе кожи, возрасте, предпочтениях и конкретных потребностях каждого пользователя, людям, имеющим проблемную кожу и аллергикам (с непереносимостью определенных компонентов в составе косметики) Это помогает потребителям выбирать и покупать подходящую косметику, сэкономить время и избежать покупки неподходящих продуктов  По статистике, каждый 10-й человек в мире испытывает нежелательные реакции – зуд, покраснение кожи, высыпания – после применения наружных средств ухода. Поэтому людям с повышенной реактивностью кожи производители косметических и фармацевтических средств предлагают продукцию с пометкой «гипоаллергенно». Когда на упаковке косметического средства стоит пометка «гипоаллергенно», это может действительно означать низкий риск аллергической реакции, т.к. способные вызывать ее компоненты здесь минимизированы. Но не гарантирует, что аллергии не будет вовсе.  Согласно статистическим данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), аллергией страдает около 40% населения нашей планеты, в мегаполисах число подверженных этому заболеванию доходит до 60%. При наличии аллергии у одного из родителей, риск ее развития у ребенка составляет 33 %, а при наличии заболевания у обоих родителей - 70 %. |
| 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.)* | Русскоговорящие и англоговорящие девушки и женщины в возрасте от 13 до 70 лет, пользующиеся косметическими средствами, но имеющие аллергию на составные компоненты в уходовой косметике, являющиеся пользователями устройств с мессенджером “Telegram”. |
| 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 создания чат-бота требуется ряд научно-технических решений и результатов. Некоторые из них включают:  Обработка естественного языка (Natural Language Processing, NLP): Эта технология позволяет боту понимать и интерпретировать естественный язык, который используется в сообщениях от пользователей. Результаты исследований в области NLP позволяют создавать модели и алгоритмы для обработки и анализа текста.  Машинное обучение и искусственный интеллект: Чат-боты многократно обучаются на основе предоставленных данных и взаимодействии с пользователями. Использование методов машинного обучения, таких как нейронные сети, позволяет боту улучшать свои навыки в общении и предоставлять более точные ответы.  Анализ данных: Чтобы улучшить функциональность чат-бота, необходимо проанализировать данные о пользовательском поведении и взаимодействии. Это позволяет определить предпочтения пользователей, адаптировать ответы и предоставлять наиболее релевантную информацию.  Интеграция с внешними системами и API: Чат-боты могут интегрироваться с различными внешними системами, такими как CRM-системы, электронные коммерции или системы управления задачами. Для этого требуется разработка и настройка API для передачи данных между различными платформами.  Интерфейс пользователя: Дизайн интерфейса пользователя (UI) важен для создания продуктивного и приятного пользовательского опыта. Это включает в себя решения по визуальному оформлению, а также решения, связанные с удобством использования и навигацией.  Безопасность: Чат-боты требуют защиты данных и обмена информацией с пользователем. Подходы к обеспечению безопасности включают шифрование, аутентификацию и авторизацию пользователей, а также мониторинг и защиту от потенциальных кибератак. |
| 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.* | Бизнес модель чат-бота с платной подпиской обычно основывается на предоставлении определенных преимуществ или услуг пользователям, которые доступны только тем, кто оплатил подписку  Модель "платные курсы или консультации": Пользователи могут оформить подписку на получение доступа к образовательным материалам или персональным консультациям, предоставляемым через чат-бот.  Важными аспектами при реализации такой бизнес модели являются ясное определение предлагаемой ценности для подписчиков, создание привлекательных и уникальных предложений, постоянное обновление контента и предоставление высокого уровня обслуживания подписчика |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | На данный момент на рынке отсутствует аналог подобного продукта, но конкуренцию могут составить:  Консультанты, косметологи-дерматологи, интернет поиск.  Потребитель можно воспользоваться услугами данных лиц, а не подключится к чат-боту |
| 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* | Люди, которым необходима помощь специалиста, готовы  платить деньги за дельный совет или консультацию.  Чат-боты обеспечивают более эффективный способ взаимодействия с клиентами. Они могут легко отвечать на запросы клиентов и предоставлять персональные рекомендации по продуктам и услугам. Предоставляя клиентам более приятный и удобный опыт покупок.  Кроме того, помогают снизить затраты на обслуживание клиентов. Поскольку чат-боты могут обрабатывать множество запросов клиентов без необходимости вмешательства человека, это помогает повысить рентабельность. |
| 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* | Обоснование реализуемости бизнеса основывается на следующих конкурентных преимуществах:  1.Наличие уникальных РИД (ресурсов, идей и данных):  2.Сотрудничество с крупными и влиятельными игроками в отрасли может обеспечить бизнесу доступ к специальным ресурсам, экспертизе или рынкам. Наличие таких партнеров может повысить устойчивость бизнеса и создать 3барьеры для входа конкурентов.  Доступ к ограниченным ресурсам  4.Дефицит, дешевизна или уникальность продукта, или услуги  5.Дифференциация и брендинг  Вышечисленные конкурентные преимущества могут обеспечить устойчивость и реализуемость бизнеса в долгосрочной перспективе. |
|  | **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* | В чат-боте интегрирована программа с базой о составе продукции. Благодаря ей, пользователь сможет находить более точную информацию про компоненты, которые входят с состав косметической продукции), побочные эффекты, полезные свойства и так далее.Также есть форма для обратной связи с тех.поддержкой и раздел с аллергенами |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Удаленно работающая команда программистов будет получать зарплату, за разработку приложения, реклама которого будет заказываться у различных блоггеров централизующих аудиторию потенциальных клиентов. |
| 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.)* | Чат-боты имеют следующие основные конкурентные преимущества:  1.Автоматизация: Чат-боты позволяют автоматизировать множество рутинных задач, что сокращает время и усилия, затрачиваемые на общение с клиентами и выполнение повторяющихся действий.  2.Временная доступность: Чат-боты доступны для общения с клиентами в любое время дня и ночи, без необходимости наличия живого оператора. Это удобно для клиентов, которые могут общаться с ботом в удобное для них время.  3.Масштабируемость: Чат-боты могут обслуживать множество клиентов одновременно, без необходимости найма большого количества операторов. Это позволяет компаниям сэкономить время и деньги, а также обслуживать больше клиентов одновременно.  3.Ответственность и точность: Чат-боты программируются для правильного и последовательного выполнения задач. Они отвечают на вопросы клиентов точно и надежно, без риска человеческих ошибок.  4.Персонализация: Чат-боты могут собирать информацию о клиентах и предоставлять персонализированные рекомендации и предложения. Это позволяет клиентам получать более релевантную и целенаправленную информацию.  5.Экономическая эффективность: Использование чат-ботов значительно снижает затраты на обслуживание клиентов, по сравнению с традиционными способами, такими как звонки и электронная почта. Это делает их более экономически выгодными для компаний.  6.Улучшение клиентского опыта: Чат-боты могут быть настроены на предоставление быстрого и удобного обслуживания клиентов. Они могут быстро отвечать на вопросы и предоставлять подробную информацию, что улучшает клиентский опыт.  7.Интеграция с другими системами: Чат-боты могут быть интегрированы с другими системами, такими как CRM или управление интернет-магазином. Это позволяет автоматически получать данные о клиентах и принимать действия на основе этих данных.  Команда разработчиков, используя искусственный интеллект добавит в приложение функцию “Индивидуальные параметры пользователя”. Благодаря данной функции, пользователю не придется повторно вводить свои данные и аллергены (если они есть).  Бот поможет выбрать “Безопасную” косметику для лица и тела, не прибегая к длительным поискам расшифровок компонентов, которые находятся в составе косметических средств. |
|  | **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* | Лаконичность интерфейса  Многообразие языков  Удобный функционал  Быстрота разбора составов |
| 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* | Руководитель :  Левочкина Виктория Михайловна  Администратор: Звездеева Дарья Антоновна  HR-специалист: Ерещенко Полина Сергеевна  Стартап-проект проработан. Все этапы проверены и скорректированы куратором.  Организация: Найдена команда разработчиков, созданы социальные сети проекта и официальное письмо с предложением рекламы  Также определен календарный план стартап-проекта и распределены доли с потенциальной прибыли. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | «Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны»." |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Социальные сети, поисковая выдача, медийная реклама, нативная реклама, таргетированная реклама, smm.  Плюсы: быстрый результат, предсказуемая стоимость показа и клика, большой охват, многоцелевое использование, формулирование и контроль образа бренда. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мы используем популярный для сбыта канал – онлайн чат-бот в “Телеграмме”.  Это быстрый и более дешевый способ внедрения необходимого функционала бота. Приложения являются более сложными в разработке и продвижении. Чат-бот – это новая технология, которая пользуется спросом и с каждым днем только набирает обороты, за счет своей простоты использования. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Основываясь на 9 пункте, проблема заключается в том, что не каждый потребитель может правильно подобрать себе уходовую косметику. Не все компоненты понятно прописаны в составах для обычных потребителей. Людям с аллергией приходится тщательно всматриваться в составы косметических продуктов, которые прописаны мелким шрифтом и на иностранном языке, а консультация в магазине или у врачей дерматологов требует больше времени и денег. |
| 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* | На каждый вид продукции у нас есть описание, характеристики и полный состав на русском языке. Также человек может быстро выбрать компоненты, на которые у него аллергическая реакция и чат-бот подберет продукт без его содержания в составе или подчеркнет опасные для человека компоненты в составе того или иного средства. Это займет меньше времени и даст возможность купить косметический продукт в онлайн магазине. |
| 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)* | Мы помогаем потребителю понять, что нужно именно для него. Занимаемся подбором косметики для Вашей кожи и анализируем компоненты в составе косметических средств, на которые у потребителя может возникнуть аллергия или раздражение. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Чат-бот разбирает компоненты в составе и выделяет вредные для кожи потребителя или же наоборот подбирает продукцию, которая НЕ содержит определенных компонентов, на которые у человека есть аллергическая реакция. |
| 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.* | Чат-бот COSMOBOT поможет людям с разным типом кожи подбирать косметическую продукцию с учетом их особенностей организма. Также бот автоматизирует процесс подбора косметики, что в свою очередь снижает затраты на обслуживание клиентов. Если чат-бот успешно заменяет или улучшает работу консультантов, то компания может сэкономить на зарплатах и других операционных расходах. Наш чат-бот способен предоставить точные и релевантные рекомендации по подбору косметики, учитывая индивидуальные потребности и предпочтения каждого пользователя. Если чат-бот успешно помогает пользователям найти подходящие продукты, то вероятность повторных покупок и увеличения доходов возрастает. В свою очередь, также может быть использован для проведения маркетинговых акций, предоставления скидок или купонов на покупку косметики. Это может привлечь больше пользователей и стимулировать повышение продаж. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| * Нахождение компании IT-специалистов - 25.11.23 * Создание плана коммуникаций – 25.11.23 * Нахождение косметолога-дерматолога – 25.11.23 * Нахождение SMM-дизайнера – 25.11.23 * Создание программы для качественной работы бота – 30.11.23 * Загрузка различных составов косметики для лица и тела- 01.12.23 * Создание разделов с информацией об аллергенах – 05.12.23 * Составление списка аллергенов – 05.12.23 * Разработка бота в других направлениях (Уход за волосами) - 07.12.23 * Загрузка компонентов уходовых средств для волос – 07.12.23 * Тестирование бота в тестовом режиме – 08.12.23 * Проверка на наличие ошибок в программном обеспечении – 08.12.23 * Запуск бота 10.12.23 * Отслеживание статуса работы бота с 11.12.23 до конца работы ИИ * Создание бота на других платформах соц сетей 20.12.23 * Отслеживание статуса работы бота с 20.12.23 до конца работы ИИ * Создание рекламы для продвижения (медийная реклама,нативная реклама,подключение SMM специалиста 10.12.23 * Проведение анализа рекламы по охватам 25.12.23 * Проведение анализа по использованию бота пользователями 25.12.23 |