*Заполняйте паспорт в электронном виде, чтобы иметь возможность вносить изменения. Для удобства доступа можно сохранить файл в папку вашей команды на Google-диске.*

*Этот файл доступен для чтения, чтобы его заполнить, сделайте копию или скачайте. Если скачиваете, то загрузите на диск в формате Word-документа.*

*При редактировании выделенное цветом можно убрать :)*

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | «Желтая каска» |
| **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.* | Телеграмм канал для привлечения большого количества человек и отбора кандидатов в режиме онлайн без личного участия потребителя продукта. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | -[Список технологических направлений >>](https://docs.google.com/document/d/1fZiZVf0jj817JjncvjfplbxaFjIO6Jk-bYueyyWvquQ/edit?usp=sharing) |
| **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** | Необязательно для заполнения, при желании вы можете выбрать технологии из [Списка >>](https://docs.google.com/document/d/1vwlECVdkuY7c-L0QhRQLe0jlbZTGJ8O46v4SUp5I9Vo/edit?usp=sharing) |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | Здесь заполняем информацию о капитане команды. * UntiID — **U1728312**
* Leader ID — 4601688
* Ильютченко Денис Юрьевич
* 79118817232
* Keladog90@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 (краткоеописание) |
| 1 | UI743267 | 2538100 | Иванов Кирилл Алексеевич | Исследователь | 89532323834kirill.ivanov.1@mail.ru | Исследователь | Организация помощи Псковскому приюту для собакСоздание и участие в проекте направленного на повышение уровня финансовой грамотности среди школьников Псковской области |
| 2 |  | 4929793 | Михайлова Александра Олеговна | Мотиватор | 89215008127Adskijlucifer@gmail.com | Мотиватор | Организация помощи Псковскому приюту для собакСоздание и участие в проекте направленного на повышение уровня финансовой грамотности среди школьников Псковской области |
| 3 | UI1743270 | 4065505 | Яковлев Михаил Александрович | Продуктолог | 79113707874yak0vlev144@yandex.ru | Продуктолог | Организация помощи Псковскому приюту для собакСоздание и участие в проекте направленного на повышение уровня финансовой грамотности среди школьников Псковской области |
| 4 |  | 4094923 | Володин Никита Сергеевич | Коммуникатор | 89215002456Jet123456@yandex.ru | Коммуникатор | Организация помощи Псковскому приюту для собакСоздание и участие в проекте направленного на повышение уровня финансовой грамотности среди школьников Псковской области |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | 1. Поиск рабочего персонала в сферу строительства
2. А) Создание и оформление ТГ канала

Б) Рекламирование ТГ канала в медиа пространстве Псковской областиВ) Размещение работы и доступных вакансий1. 400 подписчиков в ТГ канале
2. Применяется для найма сотрудников в сфере строительства в г. Псков
3. ИП и бизнесмены строительных компаний.
 |
|  | **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* | «Желтая каска», помогает сократить время на поиск необходимых кандидатов, и расширяет круг поиска, охватывая большое количество человек. |
| 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* | Решает проблему работодателей, в виде малого количества рабочей силы и сложности найма на работу. |
| 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.)* | ИП или бизнесмен в области строительства. *Работает на себя, распределяет работу и финансы между работниками, имеет высшее образование. Руководит проектами и создает новые.**Хочет повысить численность персонала, результативность проектов и прибыль.*Ищет новые проекты, распределяет работу, ищет новых специалистов и рабочих, реализует строительные проекты. |
| 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* | На основе современной и защищенной социальной сети – Telegram. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Ценностное предложение заключается в:- Сокращение временных затрат на поиск персонала- Привлечение большого количества потенциального персоналаПотребительские сегменты:Бизнесмены, ИП, самозанятые, хоз.субъекты, блогерыСтруктура издержек:Реклама, операционные издержки, затраты на обучение новым навыкам |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты* | Наши конкуренты – Avito, HH.RU, подобные ВК и ТГ сообщества/каналы |
| 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* | *Клиент должен купить продукт потому, что он позволит ему привлекать десятки возможных новых работников в канал, тем самым увеличивая его шансы на поиск специалистов и работников.* |
| 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* | 1. Почему вы уверены, что проект может быть реализован? – **Проект создается под реальный запрос его потребителя.**
2. В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими? – **Не довелось встречать подобные продукты, которые могут составить конкуренцию. Проект создается под конкретного клиента, под его запросы и для его нужд.**
3. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным? – **Прибыльность проекта зависит напрямую от количества привлеченных подписчиков в ТГ канал.**
4. Приведите аргументы, почему ваш бизнес будет устойчивым (например, вы используете уникальные технологии, которых нет на рынке, или у вас большое количество потенциальных клиентов и т.п.). – **Сфера строительства устойчива и востребована на протяжении всего времени существования человечества. Наш проект может как постоянно предлагать новые предложения на рынке строительства, так и масштабироваться, создаваясь под новых клиентов.**
 |
|  | **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* | Технические характеристики:- Основная площадка – telegram канал- Рынки рекламы – Псковская область |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Производственные процессы заключаются в следующем – Лидер команды работает с поиском новых клиентов и обсуждает с ними их будущий продукт, Продуктолог создает ТГ каналы (продукты), постоянно улучшает их качество и поддерживает их активностьМаркетолог ищет и обновляет рекламную базу, договаривается по поводу публикации рекламных постов наших продуктов.Исследователь ищет и разрабатывает возможности улучшения наших продуктов и повышения их цены на рынке. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Продукт для определенной сферы, для жителей Псковской области от Псковских работодателей, удобная платформа ТГ, для любых устройств, все на одной платформе, в одном стиле, Рынок одного региона не требующий глобальных планов по переезду из-за новой работы |
| 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* | Телефоны, планшеты, ПК и тд., с возможностью использовать ТГ канал в любом месте и в любое время. |
| 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* | Уровни готовности технологии:TRL 9 – Демонстрация технологии в окончательном виде при летных испытаниях образца:Продукт был реализован и представлен первому клиенту в пользование в пользование в окончательном виде, поэтому он соответствует уровню готовности 9 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | *Пользователем проекта является бизнесмены в сфере строительства в г. Псков, тк ими выявлены недостаток рабочей силы для выполнения его проектов, имеется сложности в поисках необходимого ему персонала и его найма. По этой причине мы согласовали с ним разработку и реализацию нашего проекта.* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* |

|  |
| --- |
| **Онлайн** |
| Бесплатные | Платные |
| Агрегаторы/доски объявлений (Авито, Яндекс.Услуги) | Прямая реклама услуг в сообществах ВК и ТГ и тд. |

 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта:Соц.сети |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Из интервью с клиентом мы выяснили, что из-за нехватки персонала на объектах строительства, возникает задержка выполнения проектов клиента, в следствии этого возникает упущенная выгода и прибыль для клиента |
| 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* |  С помощью ТГ канала можно охватить большое количество аудитории и расширить круг кандидатов на предлагаемые работы. А также ускоряет процесс найма, за счет публикации основной информации о работе в канал и возможности онлайн связи с работодателем в любое время. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Наблюдается тесная взаимосвязь между проблемой и потребителем, тк потребитель самостоятельно озвучил свою проблему и ищет пути ее решения.Он лично заинтересован в реализации своих проектов и получения большей прибыли. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | С помощью ТГ канала будет налажена связь между работодателем и потенциальными работниками, и опубликована основная информация о виде, размере и оплате работ. |
| 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.* | PAM (Потенциальный объем рынка в РФ) = 6 768 000 юр.лиц\*20000руб.=135 360 000 000рубTAM (Общий объем целевого рынка Псковской области) = 20 126 юр.лиц\*20000руб.=402 520 000руб.SAM (доступный объем рынка) = 200 клиеентов\*20000=4 000 000руб.SOM (реально достижимый объем рынка) = 4 клиента\*20000=80000руб. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

