*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 (краткое  описание) |
| 1 | | UI743267 | | 2538100 | Иванов Кирилл Алексеевич | | Исследователь | | | 89532323834 kirill.ivanov.1@mail.ru | | Исследователь | | | Организация помощи Псковскому приюту для собак  Создание и участие в проекте направленного на повышение уровня финансовой грамотности среди школьников Псковской области |
| 2 | |  | | 4929793 | Михайлова Александра Олеговна | | Мотиватор | | | 89215008127  Adskijlucifer@gmail.com | | Мотиватор | | | Организация помощи Псковскому приюту для собак  Создание и участие в проекте направленного на повышение уровня финансовой грамотности среди школьников Псковской области |
| 3 | UI1743270 | | 4065505 | | | Яковлев Михаил Александрович | | Продуктолог | | | 79113707874 yak0vlev144@yandex.ru | | Продуктолог | Организация помощи Псковскому приюту для собак  Создание и участие в проекте направленного на повышение уровня финансовой грамотности среди школьников Псковской области | |
| 4 |  | | 4094923 | | | Володин Никита Сергеевич | | Коммуникатор | | | 89215002456  Jet123456@yandex.ru | | Коммуникатор | Организация помощи Псковскому приюту для собак  Создание 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 области В) Размещение работы и доступных вакансий   1. 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 персонала  Потребительские сегменты:  Бизнесмены, ИП, самозанятые, хоз.субъекты, блогеры  Структура 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 активность Маркетолог 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 000руб  TAM (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**

