**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 |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Электронный журнал для ПсковГУ | | | |
| **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.* | | | | | | Наш проект решает проблему неотслеживоемости студентами своей посещаемости занятий. С помощью электронного журнала они смогут без труда отследить данную информацию (с помощью смартфона). Также преподаватели университета смогут передать данные о посещаемости в деканат в один клик. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | |  | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Большие данные (Big Data) | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID * Leader ID * Степанова Софья Сергеевна * 89517542801 * Sofastepanova400@gmail.com | | | |
| **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 |  | 3917639 | Степанова Софья Сергеевна | Коммуникатор | | 89517542801  Sofastepanova400@gmail.com | Лидер | дисциплина проектная деятельность в университете |
| 2 |  |  | Булаев Андрей Юрьевич | Визуализатор | |  |  | дисциплина проектная деятельность в университете |
| 3 |  | 3917596 | Тимофеев Максим Михайлович | Координатор | | 89211191580  Maxplay.tmm@gmail.com |  | дисциплина проектная деятельность в университете |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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. Цели проекта: Создание электронного журнала для ПсковГУ 2. Задачи проекта:  Придумать удобное оформление сайта Освоить технические навыки в создании сайтов, при необходимости нанять программиста  Создать сайт и пустить его на продажу 3. Ожидаемые результаты: Готовое приложение 4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект), пример: *Автоматизированный сайт поможет с телефона следить за посещаемость в г. Пскове* 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): ПсковГУ |
| Создать сайт | **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* | Создание приложения для отслеживания посещаемости занятий. При необходимости можно будет расширить информацию на сайте, например, расписание, успеваемость студента, долги и т.д |
| 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* | Данный сайт позволяет в первую очередь преподавателям в два шага отправить сведения о посещаемости студентов, а они в свою очередь смогут в любой момент времени её посмотреть, в том числе в процентном соотношении. |
| 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.)* | Учреждения, предоставляющие образовательные услуги (ПсковГУ) Можно распространить на другие учреждения, например, Кооперативный техникум, Колледж ПсковГУ |
| 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. Искусственный интеллект. С помощью ИИ сайт сможет анализировать информацию по каждому студенту, выдавать её в процентах, что может отслеживать сам студент и преподаватель. 2. Интерфейс. Будет создан простой и понятный сайт, как студентам, так и преподавателям. Они смогут с лёгкостью передвигаться по сайту и находить нужную информацию. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Наша команда наймёт специалиста в сфере айти для создания приложения. И продвигать свой продукт через телеграм канал, группы «вконтакте», а общаться с потребителями несколькими способами: -прямая линия -раздел «отзывы и предложения» |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Moodle, **Апекс-вуз;** «1С: Университет»; s51.edu; one.pskovedu |
| 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* | Наш продукт дает клиенту возможность быстро и удобно отследить свою посещаемость и успеваемость. |
| 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* | Наша программа создаёт условия для благоприятного обучения студентов ПсковГУ, главным преимуществом является простота в использовании и низкая цена. Данная программа имеет потенциал, так как на данный момент имеется мало программ с возможностью отслеживать посещаемость студентов. |
|  | **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* | Электронный журнал ПсковГУ помогает студентам и преподавателям легко и просто контролировать посещаемость. Данная программа поможет преподавателям хранить информацию о посещаемости в одном месте.  Для создания платформы будут использованы следующие технические характеристики:   * Языки программирования: Python, JavaScript, HTML, CSS. * Инструменты: React - для создания пользовательского интерфейса, Django - для разработки веб-приложений на Python, Bootstrap - для стилизации интерфейса. * Искусственный интеллект |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Для создания приложения потребуется команда разработчиков, историков и специалистов по образовательным технологиям.  Производственные: приложение будет включать в себя сайт с контролем посещаемости.  Финансовые: Монетизация приложения будет осуществляться через продажу подписок. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | **Ценовая модель:** платно (всего 100 руб.)  **Партнерства:** VK, реклама.  **Каналы дистрибуции, организации продаж**: прямой, оформление подписки при регистрации на платформе.  **Продукт, решаемая проблема**: продукт помогает решить проблему контроля посещаемости студентов. |
| 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* | **Преимущества приложения:** Способность обрабатывать и анализировать большие объемы данных; повышать производительность труда.   1. **Автоматизация рутинных задач:** приложение может использоваться для автоматического контроля посещаемости 2. **Анализ данных и персонализация обучения:** приложение может анализировать данные об посещаемости студентов |
| 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 1 - Собрана команда готовая заниматься реализацией проекта  TRL 2 - Определено направление на которое будет направлен проект - “Образование”  TRL 3 - Придуман потенциальный потребитель TRL 4 - Рассмотрены какие проблемы могут быть у потребителя  TRL 5 - Рассмотрели варианты решений, как мы можем устранить данные проблемы  TRL 6 - Формулировка цели и  концепции проекта, который хотим реализовать  TRL 7 - Утверждение проекта и технологий которые могут быть использованы для реализации |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наша программа будет обеспечивать легкость в восприятии информации о посещаемости и успеваемости студентов. Так как по оценкам были выявлены такие проблемы, как: структурирование информации (хорошая организация и логическая последовательность облегчают понимание) |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Каналами продвижения будущего продукта будут являться:  группа в социальной сети “ВКонтакте”; Telegram.  Планируется использовать следующую маркетинговую стратегию:  - Социальные сети: создание аккаунтов в популярных социальных сетях для привлечения внимания аудитории и распространения информации о приложении. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети, реклама в интернет |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Помогает автоматизировать процесс с помощью журнала в электронном виде, для более удобного отслеживания посещаемости и успеваемости |
| 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* | Неудобство использования и заполнения журнала в печатном виде. Студент не может отследить свою успеваемость |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | На сегодняшний день практически все преподаватели и абсолютно все студены имеют отличную коммуникацию с компьютерными технологиями. Именно поэтому всем будет удобнее использовать журнал в электронном виде |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Каждый студент будет иметь доступ к своей учетной записи в журнале, он сможет в любой момент отследить свою успеваемость в учебе Каждый преподаватель сможет в любой момент удобным способом отследить посещаемость своих студентов, увидеть расписание пар на любой день недели, проставить оценки и все это максимально в удобном формате |
| 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.* | Сегментом рынка будет являться студенты и преподаватели, ПсковГУ. Доля рынка будет зависеть от количества студентов и преподавателей, использующих наш продукт  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: 1. Расширение ассортимента: Возможность добавления новых функций журнала, таких как актуальное домашнее задание, зачетная книжка, чтобы привлечь больше пользователей и увеличить долю рынка.  Партнерство с образовательными учреждениями: Сотрудничество с школами и колледжами для предоставления платформы как дополнительного образовательного инструмента и интеграции ее в учебные программы.  Внедрение подписки: Предложение платной подписки для получения доступа к дополнительным материалам, заданиям и функциям, что позволит увеличить доходы и масштабировать бизнес. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](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»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения**  **предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |