Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",ИНН 6165033136 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Meap |
| 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.* | Приложение мероприятий с возможностью создать или найти мероприятие  |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Мобильные платформы, Аналитика, Геолокация, Облачные технологии |
| 4 | **Рынок НТИ** | 1. Создание исходной информации о мероприятии, такой как название, дата, время, место проведения и описание. 2. Возможность продажи билетов и покупки или регистрации на мероприятия. 3. Управление участниками и контроль доступа. 4. Интеграция с социальными сетями для распространения информации о мероприятиях. 5. Возможность добавления фотографий, видео и других медиафайлов, связанных с мероприятием. 6. Возможность включения интерактивных элементов, таких как чаты. 7. Разделение мероприятий по категориям или тематикам для удобного поиска. 8. Возможность подписки на рассылку новостей или оповещений о будущих мероприятиях. |
| 5 | **Сквозные технологии** | 1. Интеграция с социальными сетями
2. Интеграция с календарем
3. Уведомления и оповещения
4. Платежные системы
 |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID - 4282578- Наливайко Владимир Николаевич-89087852922-nalivajko.vn@gs.donstu.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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** |  | **4282725** | **Сурмилов Никита Максимович** | **Экономика, маркетинг** | **Suph099@icloud.com****89899705002** |  |  |
| **2** |  | **4283038** | **Семенов Никита Евгеньевич**  | **Разработка,****Маркетинг** | **evgen123-hua@mail.ru** |  |  |
| **3** |  | **4591036** | **Швед Арина Дмитриевна** | **Маркетинг** | **shvedarisha@yandex.ru****89889902020** |  |  |

 |
|  | **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* | Проект Meap нацелен помочь молодым людям с поиском места, где можно провести весело время, а также организовать мероприятие и заработать на нем. Изначально планируется запуск пилотного проекта в Ростове-на-Дону, чтобы посмотреть реакцию молодых людей. Целевая аудитория: молодые люди у которых потребность сходить на мероприятие и весело провести время.  |
|  | **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* | Оказывается услуга по соединению организатора мероприятия и участников. На начальных этапах планируется введение донатов, а при достижении 10000 активных пользователей, добавление функции размещения и продвижение платных мероприятий.  |
| 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* | Сбор всех мероприятий в одном месте, проблема куда сходить с друзьями.  |
| 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.)* | Наш проект ориентирован на C2C и В2С, молодые люди до 35 лет, с проблемой поиска и организацией мероприятий, уровень образование – высшее, любят весело провести время с друзьями. |
| 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* | Разработка собственного приложения.  |
| 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.* | На начальных этапах используется бесплатная модель распространения для набора активной аудитории с возможностью доната. На более поздних этапах будет осуществлен переход на модель freemium. Будет взыматься плата для постинга мероприятия в ленте и выведение его на лидирующие списки.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Яндекс Афиша, LeaderID |
| 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 проект рассчитан на молодых, активных людей, которым нравится ходить на мероприятия организованные их сверстниками.  |
| 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* | Удобная афиша с мероприятиями, адрес мероприятия, понятный интерфейс.  |
|  | **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* | Возможность Регистрации новых пользователей и авторизации Возможность создания мероприятия (описание, краткое описание, фотография, геопозиция, дата)Вкладка со всеми мероприятиями с возможностью зайти на каждое мероприятие и посмотреть подробности ( наличие чата в каждом мероприятии)Вкладка с мероприятиями, на которые пойду Вкладка с мероприятиями, которые я создал(с возможностью удаления) |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Создание и поиск мероприятийРегистрация и авторизация пользователейРазработка интерфейсаРазработка базы данныхСоздание алгоритма поиска мероприятийПрогнозирование доходовОпределение наиболее эффективных способов монетизации приложения. Расчёт затрат |
| 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.)* | Простота использования. Возможность заработка клиентам |
| 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* | Разработка алгоритма поиска мероприятий Интеграция с API местоположения Создание базы данных мероприятий Разработка пользовательского интерфейса Реализация функциональности записи на мероприятия Реализация системы уведомлений |
| 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* | Есть MVP, который может выйти на рынок |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Разработка алгоритма поиска мероприятий Интеграция с API местоположения Создание базы данных мероприятий Разработка пользовательского интерфейса Реализация функциональности записи на мероприятия Реализация системы уведомлений |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама в соц.сетях -Листовки в местах большого скопления молодёжи, коллаборация с известными людьми. Создание искусственных волн мероприятий -Посещение клубов и локальных мероприятий с целью распространения рекламы нашего приложения -Создание качественного контента для лучшего ориентирования пользователя в приложении-Партнёрство с организаторами мероприятий, или местами проведения |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | App Store и Google PlayОнлайн-реклама и социальные сети для привлечения внимания. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема с поиском мероприятий, чтобы найти мероприятие надо осмотреть несколько пабликов в ВК и афиш. Наш сервис предлагает собрать все мероприятия в одном месте. |
| 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* | Решается проблема поиска мероприятий, т.е. вся афиша будет собранна в одном месте и будут использованы удобные фильтры поиска  |
| 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)* | Все мероприятия собраны в одном месте, требуется меньше времени на поиск мероприятий. Есть возможность организовать свое мероприятие. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вся афиша будет собранна в одном месте и будут использованы удобные фильтры поиска |
| 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.* | 10млн рублей в рамках Ростова-на-ДонуРасширение географического охватаДиверсификацияСбор обратной связи и улучшениеСотрудничество с аналогичными платформами |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1.12.23 -Подготовка рекламы (договоры с компаниями, группами и т.п., создание листовок)5.12.23 -Продвижение приложения15.12.23 -Продвижение приложения-Запуск приложения-Создание искусственных волн мероприятий |

**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/programmastart/fokusnye-tematiki.php ) | СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП |
| **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.* | ПрограммистМаркетологПК, Сервер |
| 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.* | Блогеры; Организаторы мероприятий; Организации, связанные с досугом или с благотворительностью; Медийные личности  |
| 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* | 750 |
| 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.* | После привлечения людей доход будет начинаться с 400 000 – 450 000 |
| 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* | 200 000 месяц(3 месяца без доходов) |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* | (3 месяца без доходов) + (3 месяца для выхода насамоокупаемость) = 6 месяцев |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Программист, Маркетолог |
| Техническое оснащение: | Сервер, ПК |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Блогеры; Организаторы мероприятий; Организации, связанные с досугом или с благотворительностью; Медийные личности |
| **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 разработкепродукции 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 уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Необходимо будет после начала работы приложения проанализировать, кто пользуется нашим приложением чаще всего и зачем. Какие мероприятия интересуют людей больше всего |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | 500 000 |
| Расходы: | 200 000 |
| 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.): | Донаты, Сбор средств за аренду места для мероприятия в приложении и продвижение мероприятия в списке |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 1 месяц)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Маркетинг | Реклама приложения перед выходом на рынок | 200 000 | Сбор аудитории |

 |
| Этап 2 (длительность – 3 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Развертывание и поддержка | - Загрузка разработанного приложения в Google Play и App Store. - Регулярное обновление приложения с исправлением ошибок, добавлением новых функций и улучшением его производительности. -Поддержка пользователей. | 600 000 | Сбор информации об опыте аудитории с приложением. Привлечение аудитории. Анализ данных – поиск и исправление ошибок.Оживление бизнеса |

 |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ****ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | нет |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»: | нет |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | нет |
| **Участие в образовательных****программах повышения****предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта попрограмме «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,****мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Продвижение | 1 | 100 000 |
| 2 | Внедрение | 3 | 600 000 |
| 3 | Обоснование |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |