**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 | ТехноДрайв |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Платформа-приложение «PetConnect» для владельцев животных |
| 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.* | *Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО  - телефон  - почта |
| 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 | U236459 | 1524581 | Кузнецова Вероника | Junior IT-специалист JavaScript | vi.kuznetsova@mail.ru | Junior IT-специалист JavaScript | Может поддерживать сервер и бд в период непосредственной реализации проекта, а также проводить тестирование приложения | | 2 | U1761264 | 1576675 | Филатова Дарья | Менеджер проекта | filatowa.daha@yandex.ru | Менеджер проекта | Отвечает за коммуникацию, своевременную передачу информации | | 3 | U1169559 | 4031478 | Ким Ксения | Маркетолог и дизайнер | 89773095535,  Kkiml3408@gmail.com | Маркетолог и дизайнер | Занимается продвижением приложения и подготовкой дизайн-проекта | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Разрабатываемое в рамках проекта приложение «PetConnect» представляет собой инновационную платформу, которая является местом встречи специалистов по уходу и обучению животных c владельцами животных. Платформа-приложение обеспечивает  возможность сохранения истории консультаций с вет. врачами и результатов анализов. Пользователи приложения смогут получать профессиональные  консультации от опытных врачей прямо со своих  мобильных устройств, а также в случае необходимости договориться об очной встрече со специалистом.  В отличие от других платформ-приложений, разрабатываемое приложение включает в себя новостную ленту с актуальной и интересной информацией и чат для общения владельцев питомцев. Кроме того, она обеспечивает  конфиденциальность и безопасность данных  пользователей. Цель реализации проекта - разработка платформы-приложения, которая помогает пользователям  получить профессиональные консультации и/или записаться на получение услуги (груминг, дрессировка и т.д.) в любое удобное для них время, а также создать сообщество людей, объединённых общими интересами. |
|  | **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* | Приложение-платформа «PetConnect» для владельцев питомцев, обеспечивающее получение комплексной помощи в уходе за животными. |
| 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* | Платформа-приложение решит 2 группы проблем:  1 - Проблемы владельцев животных, которым сложно найти хорошего специалиста на просторах интернета и у которых отсутствует общее комьюнити для общения с другими владельцами Приложение закроет потребность в поиске организаций на разных ресурсах и необходимости запоминать их контакты, изучать большое количество сайтов для поиска информации, а также искать чаты, куда обращаться за советом  2. - Проблемы фирм-посредников между владельцами питомцев и специалистами по уходу за животными. С помощью приложения фирмы смогут более эффективно продвигать свои услуги и продукты через единую площадку предоставляющую тëплую и горячую целевую аудиторию |
| 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.)* | Посредники, которые ищут клиентов: Юр. лица (малый и средний бизнес) и самозанятые в России, в отрасли ветеринария, услуги и товары для животных.  Клиенты-владельцы животных: Физ. лица: мужчины и женщины от 18 до 50 лет, проживающие в России. Имеют домашнее или сельскохозяйственное животное, уровень дохода выше среднего и выше, образование среднее профессиональное и высшее,  Сегмент B2B, B2C |
| 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* | В большей степени основано на существующей разработке: React Native. React Native — это программа, которая помогает создавать приложения для Android, iOS на языке JavaScript.  Собственная разработка будет использоваться в области алгоритмов рекомендаций, которая будет учитывать данные пользователей (их интересы, возраст, пол и т.д.) и в области ранжирования оценок и отзывов для обеспечения высокого качества услуг |
| 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.* | Для создания ценности будет реализована инновационная платформа-приложение, с помощью которой хозяева животных смогут в любой момент выбрать подходящую услугу и специалиста по животным, предварительно оценив его рейтинг и отзывы.  Финансирование реализации проекта в размере  1 880 640,00 руб. планируется запросить у крупных частных вет. клиник и зоомагазинов, заинтересованных в развитии данной платформы-приложения.  Предполагается сотрудничать как с крупными компаниями, так и с малым бизнесом, который хочет продвигать свои услуги; реклама также будет являться одним из важнейших источников дохода. В качестве каналов продвижения будут использоваться: реклама на сайте партнёров, реклама в организациях, связанных с животными: вет.клиники, центры по уходу за животными и т.д. (плакаты), реклама на сайтах по уходу за животными. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | В качестве основных конкурентов можно указать:   1. Приложение Профи.ру 2. Приложение Youdo 3. Приложение «Petstory» 4. Приложение «ДОМВЕТ» 5. Сайт СпросиВрача 6. «ПЕТФАЙНДЕР» 7. «Ветеринар Он-Лайн» |
| 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* | Преимущества предлагаемые платформы-приложения:  1. Широкий территориальный охват. Есть возможность общаться со специалистами и хозяевами животных по всей России.   1. Предусмотрено сохранение истории консультаций с вет. врачами и анализов для дальнейшего использования 2. Широкий спектр фирм-посредников, предоставляющих услуги: груминг, ветеринария, дрессировка и кинология, перевозка животных, клининг (например, на фермах). 3. Умная новостная лента (подстраивается под интересы конкретного пользователя) 4. Чат для общения с другими собственниками животных   Приложения конкурентов не предполагают наличия настолько широкого спектра услуг и возможностей. |
| 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* | Команда проекта способна обеспечить реализацию приложения. Уже разработаны языки программирования, позволяющие создать платформу-приложение, а также существуют специалисты, обладающие необходимыми компетенциями.  Основной отличающей чертой является уникальность продукта. Нет приложений или сайтов, которые охватывают все возможные услуги для животных, а также предоставляют возможность хозяевам животных объединиться и пообщаться на интересующие их темы сразу внутри приложения.  Прибыльность бизнеса обосновывается неохваченной целевой аудиторией, предполагается сотрудничать как с крупными компаниями, так и с малым бизнесом, который хочет продвигать свои услуги, реклама также будет являться одним из важнейших источников дохода. |
|  | **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* | Проект соответствует выбранному тематическому направлению, так как нацелен на создание новой инновационной информационной системы для обеспечения пользователей удобным приложением по поиску ветеринарных услуг.  Одним из наиболее подходящих языков для программирования приложений является Java Script  Конкурентоспособность будет обеспечиваться многообразием функций, доступных пользователям, широким географическим охватом, мощным сервером, обеспечивающим многопотоковую обработку (способность параллельно обрабатывать большое количество запросов). Также аренда сервера (хостинг) позволит снизить издержки на начальных этапах реализации проекта. Планируется аренда сервера Glass Fish (2-ядерного процессора с частотой 5 ГГц, от 4 ГБ RAM, от 50 ГБ NVMe SSD) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры  Структура команды будет организована по функциональному принципу, где каждый человек команды будет отвечать за определенные задачи и функции.  Роли и ответственности сотрудников будут четко определены, чтобы обеспечить эффективное выполнение задач. Процессы управления и коммуникации будут оптимизированы, чтобы обеспечить быстрое принятие решений и эффективную передачу информации между сотрудниками.  Планы развития и стратегия проекта будут разработаны с учетом наших целей и потребностей рынка. Мы будем анализировать тренды рынка и потребности клиентов, чтобы определить наши конкурентные преимущества и разработать стратегию для достижения наших целей роста и развития.  В команде проекта 4 человека (1 маркетолог, 1 менеджер проекта и 2 it специалиста, занимающиеся непосредственно программированием приложения и веб версией сервиса, а также поддержанием сервера и бд в период непосредственной реализации проекта)  Финансовые параметры  На разработку требуется 1 880 640,00 ₽ руб.  Основной поток инвестиций будет за счёт фирм-посредников, которые ищут клиентов. Они будут покупать рекламу их вет. услуг и товаров.  Основные посредники: 1. Медвет   1. Айболит + 2. Беладонна 3. Белый клык 4. Свой доктор 5. Четыре лапы 6. Бетховен 7. Статус-вет 8. Ветглобал 9. Petshop 10. Ле-мур   Доход:  Предполагаемый доход составляет 300000 руб/мес  Срок окупаемости: Срок окупаемости - 16 месяцев |
| 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.)* | PetConnect будет иметь конкурентное преимущество в виде удобства и доступности. Владельцы домашних животных смогут легко находить и бронировать ветеринарные услуги и тренировки через приложение в любое время и в любом месте. Это сэкономит время и усилия пользователей при поиске и организации заботы о своих питомцах. Приложение также будет предполагать персонализацию, предоставляя пользователям персонализированные рекомендации и уход для их питомцев, учитывая их индивидуальные потребности. Это поможет владельцам домашних животных обеспечить оптимальный уровень заботы и здоровья для своих питомцев. Кроме того, PetConnect будет формировать активное сообщество владельцев домашних животных, где пользователи смогут обмениваться опытом, задавать вопросы и получать поддержку от других опытных владельцев. Это поможет создать сильную связь между пользователями и обеспечить дополнительную поддержку и информацию для владельцев домашних животных. PetConnect также будет предлагать возможность выбора ветеринаров и специалистов на основе отзывов и рейтингов, что обеспечит высокое качество услуг. Это даст владельцам домашних животных уверенность в выборе правильного специалиста для своих питомцев и обеспечит надежность и качество предоставляемых услуг. |
| 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* | В большей степени основано на существующей разработке: React Native - это программа, которая помогает создавать приложения для Android, IOS на языке Java Script.  Собственная разработка будет использоваться в области алгоритмов рекомендаций, которая будет учитывать данные пользователей (система оценок, рейтинг) и в области ранжирования оценок и отзывов для обеспечения высокого качества услуг. |
| 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* | Участниками стартап-проекта была проведена следующая работа: выполнен опрос потенциальных потребителей; выявлен интерес к приложению-платформе, определена целевая аудитория и идеальный образ продукта. Осуществлено финансовое и календарное планирование. |
| 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* | Основные каналы продвижения:  Контекстная реклама через поисковые системы  SMM  Нативная реклама  Таргетированная реклама  Реклама на сайте партнёров  Реклама в организациях, связанных с животными: вет.клиники, центры по уходу за животными и т.д. (плакаты) Сайты по уходу за животными |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Play market  App store  App gallery  Продвижение через клиентов (через qr код на кассе или на ресепшене) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема клиентов - владельцев животных: Отсутствие единого удобного приложения, позволяющего быстро и удобно найти необходимый сервис для ухода за домашними животными. Недоверие к отзывам на сайтах клиник. Чтобы найти людей с аналогичным животным (для совместных прогулок, общения, советов), приходится открывать много сторонних сайтов.  Проблема клиентов-партнёров: отсутствие единой площадки для продвижения, большая конкуренция среди других вет.клиник и центров по работе с животными |
| 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* | При успешной разработке и внедрении, проблема клиентов будет решена в полном объеме.  Юридические лица получат возможность через личный кабинет приложения получать запросы от клиентов, создавать расписание записей, отслеживать отзывы, размещать информацию о своих продуктах, рекламировать свои услуги, проверять активность страницы организации (кол-во просмотров, кол-во запросов)  Клиенты (владельцы животных) получают приложение, в котором собраны все необходимое услуги и товары для питомцев, наличие рейтинга организаций и специалистов в одном месте позволит сравнивать и выбирать наиболее подходящий вариант, чат позволит обмениваться впечатлениями о визитах и использовании самого приложения, удобная карта с геолокацией позволит находить нужные сервисы и единомышленников в удобном для клиентов месте |
| 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)* | Основной целевой аудиторией потребителей, на которых ориентирован наш проект, это владельцы домашних животных, сервисы и магазины, предоставляющие услуги для ухода за разнообразными животными.  Мотивацией для использования приложения является широкий спектр предоставляемых услуг, многообразие функций и сервисов в одном приложении |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | - Удобство и персонализация: Владельцам домашних животных может быть трудно найти надежных специалистов и получить персонализированные рекомендации. Приложение предлагает удобство, объединяя все необходимые функции в одном месте. Пользователи могут легко бронировать услуги и получать персонализированные рекомендации от ветеринаров и специалистов, что значительно упрощает процесс ухода за питомцами.  - Сообщество: Владельцы домашних животных могут столкнуться с проблемой ограниченного доступа к сообществу, где они могут обсуждать свои проблемы и делиться опытом с другими владельцами питомцев. Приложение предоставляет такую возможность, создавая сообщество, где пользователи могут общаться, задавать вопросы и делиться своими историями, что помогает им чувствовать себя частью сообщества и получать поддержку от других владельцев домашних животных.  - Высокое качество услуг: Владельцы домашних животных хотят быть уверены, что их питомцы получают высококачественные услуги от надежных специалистов. Приложение предоставляет возможность выбирать специалистов на основе отзывов и рейтингов, что помогает пользователям найти наиболее подходящего специалиста для своего питомца и быть уверенными в качестве предоставляемых услуг. |
| 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.* | Наш проект подразумевает платформу-приложение, которое будет работать через интернет, а также пользоваться им будут люди, у которых есть домашнее животное. Исходя из этого: TAM: 127,6 млн (Количество человек в России, имеющих доступ в интернет) SAM: 70 млн (Количество человек в России, у которых есть домашнее животное) SOM: 21 млн (Количество человек в России, у которых есть домашнее животное и интернет, потенциально готовых оформить клиентскую подписку) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *1. Определение сроков создания сайта:*  *- Определение внешнего вида сайта*  *- Составление технического задания по созданию функционала сайта*  *- Определение сроков создания сайта- Завершение работы над сайтом*  *2. Расширение функционала приложения:*  *- Добавление новых услуг, таких как доставка корма и лекарств, услуги по уходу за животными в домашних условиях и т. д.*  *- Внедрение функции онлайн-консультаций с ветеринарами и другими специалистами.*  *- Создание базы знаний о здоровье и уходе за животными, доступной пользователям приложения.*  *3. Улучшение пользовательского опыта:*  *- Оптимизация интерфейса приложения для более удобного использования.*  *- Улучшение системы чата и обратной связи с пользователями.*  *- Внедрение системы рекомендаций на основе предпочтений и истории пользования пользователей.*  *4. Увеличение числа пользователей:*  *- Проведение маркетинговых кампаний для привлечения новых пользователей.*  *- Разработка программы лояльности для постоянных пользователей.*  *- Партнерство с ветеринарными клиниками, зоомагазинами и другими компаниями, связанными с уходом за животными и не только.*  *- Организация мероприятий по постоянному привлечению новых клиентов*  *5. Усиление безопасности и конфиденциальности:*  *- Внедрение дополнительных мер безопасности для защиты персональных данных пользователей.*  *- Проверка квалификации и сертификации всех специалистов, представленных в приложении.*  *6. Расширение географического охвата:*  *- Расширение списка городов и стран, в которых доступно приложение.*  *- Перевод приложения на другие языки для привлечения пользователей из разных стран.*  *7. Развитие партнерских отношений:*  *- Партнерство с производителями корма, лекарств и других товаров для домашних животных для рекламы и продвижения их продуктов в приложении.*  *- Сотрудничество с благотворительными организациями для оказания помощи бездомным животным.*  *8. Привлечение инвесторов:*  *- Создание базы потенциальных инвесторов, подготовка материала для презентации проекта - Составление финансового плана и бюджета проекта для дальнейшего развития*  *- Проведение переговоров с организациями, заинтересованными в приложении* |