ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | “HomeVoyager” Использование VR в туризме и образовании. |
| Команда стартап-проекта | 1. Сардарян Арсен 2. Зубов Александр 3. Шехриа Даниил 4. Галиченко Артем |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Стартап соответствует направлению НТИ EduNet. |
| Описание стартап-проекта  (технология/услуга/продукт) | Наш проект заключается в использовании технологии виртуальной реальности (VR) для улучшения туристического и образовательного опыта. Мы разрабатываем программное обеспечение и создаем контент для VR-туров и образовательных программ, которые позволяют пользователям погрузиться в виртуальное пространство и ощутить себя, как будто они находятся в реальном месте. Наше ПО позволяет пользователям изучать мир, узнавать историю и культуру разных стран, а также учить языки и развивать другие навыки в интерактивной форме. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблемы:   * Недостаток доступной информации об отдаленных и экзотических местах. * Ограничения физических возможностей посещения некоторых мест, например, недоступность определенных мест для людей с ограниченными возможностями. * Ограничение доступа к обучению для людей, находящихся в отдаленных местах или не имеющих доступа к хорошему образованию.   Решения проблемы:   * Использование технологии виртуальной реальности (VR) позволяет создать иммерсивный опыт путешествий и обучения без физического присутствия на месте. * Создание VR-туров, которые позволяют посетителям виртуально посетить места, которые могут быть недоступны в реальной жизни. * Возможность доступа к подробной информации о местах и достопримечательностях через VR-туры и образовательные программы. * Повышение доступности обучения с помощью VR-технологий, позволяющих дистанционно проводить образовательные программы и создавать виртуальные классы для учащихся из отдаленных регионов. |
| Технологические риски | 1. Некорректное техническое задание; 2. Недостаточная квалификация разработчика VR-приложения; 3. Некачественное или субъективное тестирование; 4. Взлом приложения; 5. Утечка данных пользователей |
| Потенциальные заказчики | Клиенты:   * Туристические компании и агентства * Школы, университеты и другие учебные заведения * Музеи и культурные учреждения * Путешественники   Конечный потребитель:  Люди, которые интересуются новыми формами путешествий и образования, включая молодежь, студентов и туристов. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | 1. Платная подписка на контент: мы можем предложить подписку на наш контент, включающий виртуальные туры и уроки образовательного характера. 2. Партнерские отношения с туристическими компаниями: мы можем заключать партнерские соглашения с туристическими компаниями и предоставлять им наши виртуальные туры для использования в качестве дополнительного продукта. 3. Реклама: мы можем продавать рекламные места на нашей платформе, чтобы рекламировать туристические и образовательные продукты и услуги. 4. Оплата за разработку персонализированных VR-туров: мы можем предлагать услугу разработки персонализированных виртуальных туров для индивидуальных клиентов или компаний за отдельную плату. 5. Лицензирование: мы можем предоставлять права на использование нашей технологии другим компаниям и платформам в обмен на определенную плату. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | * Разработка VR-содержимого - создание контента, который может быть визуализирован и воспроизведен с помощью VR-оборудования. * Разработка VR-платформ - создание программных средств, которые позволяют управлять виртуальным пространством и обеспечивать взаимодействие пользователя с VR-содержимым. * Исследование технологических особенностей виртуальной реальности и оптимизация ее работы - разработка алгоритмов и методов, повышающих эффективность работы VR-оборудования и платформы. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 1 040 000₽ |
| Предполагаемые источники финансирования | Средства участников, средства инвесторов, краудфандинг. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | Потенциальный рынок использования VR в туризме и образовании быстро растет: согласно данным Yandex Wordstat, ежемесячно в России производится более 70 000 поисковых запросов на эту тему. Количество потенциальных клиентов оценивается в 500 человек.  Ожидаемый годовой объем рынка составляет 4 миллиона рублей. С учетом комиссии сервиса в 10% стартап претендует на 15% рынка, что дает возможность заработать около 600 000 рублей в год.  Однако на рынке имеются конкуренты, которые уже предоставляют услуги в этой области, что может повлечь за собой снижение объема рынка и наших продаж. Кроме того, возможны технические проблемы с работой сервиса, а также изменения в законодательстве, влияющие на работу виртуальных туристических и образовательных платформ.  Риски могут быть уменьшены с помощью разработки уникального продукта и настройки эффективной рекламной кампании, а также путем установления долгосрочных отношений с потенциальными клиентами и партнерами. |

| 1. Календарный план стартап-проекта  | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, р. | Расшифровка стоимости | | --- | --- | --- | --- | | Создание MVP | 3 | 300 000 | 1. Дизайн – 80 000₽ 2. Саунд-Дизайн - 60 000₽ 3. VR-разработка – 160 000₽ | | Тестирование MVP | 3 | 530 000 | 1. Юрист – 90 000₽; 2. SEO-менеджер – 100 000₽; 3. Контент-менеджер – 70 000₽; 4. Разработчик 50 000 ₽/мес 5. Геймдизайнер - 40 000 ₽/мес. | | Стоимость содержания офиса | 6 | 210 000 | 1. Компьютер - 93 000₽; 2. VR-хэдсет - 60 000₽ 3. Канцелярские товары - 5000₽; 4. Интернет - 2000₽; 5. Резервные запасы - 50 000₽ | | Итого | 6 | 1 040 000 |  | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  | Участники |  | | | --- | --- | --- | | Размер доли (руб.) | % | | 1.Сардарян Арсен  2.Галиченко Артем  3.Зубов Алекснадр  4.Шехриа Даниил  5. Инвестор | 7 000  7 000  7 000  7 000  28 000 | 12,5%  12,5%  12,5%  12,5%  50% | | Размер Уставного капитала (УК) | 56 000 | 100% | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Галиченко Артем Александрович | Руководитель проекта | +7 999 113 74 37 | * Распределение задач; * Контроль выполнения задач; * Разработка концепции; * Разработка бизнес-модели; * Разработка скриптов; * Разработка и рассылка коммерческого предложения; * Подбор партнёров; * Подготовка документации; * Расчет объема финансового обеспечения. | Государственный университет управления. Кафедра “Информационных систем”. 2021-2023 гг.  Опыт руководителя и члена команды в ивент-проектах. |
| Сардарян Арсен Рудикович | Администратор | +7 961 863 54 52 | * Разработка концепции; * Составление и проведение опроса аудитории; * Разработка бизнес-модели; * Составление технического задания; * Разработка и рассылка коммерческого предложения; * Разработка скриптов. | Государственный университет управления. Кафедра Информационных систем”. 2021-2023 гг.  Опыт руководителя и члена команды в ивент-проектах. |
| Шехриа Даниил Джавадович | Аналитик | +7 901 503 62 18 | * Разработка концепции; * Исследование объёма рынка; * Анализ конкурентов; * Разработка бизнес-модели; * Работа со звуком * Составление технического задания. | Государственный университет управления. Кафедра Информационных систем” 2021-2023 гг.  Опыт руководителя и члена команды в ивент-проектах. |
| Зубов Александр Дмитриевич |  | +7 916 087 93 48 | * Разработка дизайна, ландшафта местности на основе реальных объектов, мест * Тестирование готовых сборок, исправление ошибок, недочетов | Государственный университет управления. Кафедра Информационных систем”. 2021-2023 гг.  Опыт руководителя и члена команды в ивент-проектах. |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-0)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP. [↑](#footnote-ref-1)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-2)