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 Арсен2.Галиченко Артем3.Зубов Алекснадр4.Шехриа Даниил5. Инвестор  | 7 000 7 0007 0007 00028 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)