**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**https://pt.2035.university/project/vipport**

**18.11.2023 год**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | Технологии будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | ВипПорт |
| 2 | **Тема стартап-проекта\***  | - ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии. |
| 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: U1751310- Leader ID: 3091647- ФИО: Глебова Анастасия Андреевна- телефон: 8(962)947-68-99 |
| 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 | U1751361 | 3655562 | Кобылина Елизавета Романовна | Координатор | 89296062884 | Координатор | Бухгалтер-аудитор, опыта работы нет |
| 2 | U1751310 | 3091647 | Глебова Анастасия Андреевна | Председатель | 89629476899 | Председатель | Бухгалтер-аудитор, опыта работы нет |
| 3 | U1750559 | 4954590 | Аракелова Софья Сергеевна | Маркетолог | 89646279929 | Маркетолог | Бухгалтер-аудитор, опыта работы нет |
| 4 | U1751297 | 4482404 | Мещерякова София Александровна | Душа компании | 89153060631 | Душа компании | Бухгалтер-аудитор, опыта работы нет |
| 5 | U1751298 | 4954593 | Ойелейе Дэвид Ибикунле | Разработчик | 89253579533 | Разработчик | Бухгалтер-аудитор, опыта работы нет |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Применение переносного проектора поможет, воспроизводить в 3д формате видео, кружочки в телеграмм канале, телефонные звонки и т.д.Цель проекта: создание компактного переносного проектора.Конечный продукт: маленькое приспособление для воспроизведения видео в объёме.Потребительский сегмент: массовый и привилегированный сектор, гос сектор |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Будет продаваться переносное приспособление с помощью которого можно будет увидеть все звонки, видео и т.д. в 3д формате |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Мы решаем проблему дорогих и больших проекторов, которые нельзя положить в дамскую сумочку или пронести в одной руке. Электронная проекция объекта выведет на новый уровень общение между людьми: станет более ощутимым. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Потенциальные потребительские сегменты: массовый рынок, привилегированный сектор, гос сектор |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Наш продукт будет создан на основе ПО и больших проекторов. Для разработки нужны будут такие специалисты как: инженеры, программисты |
| 13 | **Бизнес-модель\*** | Наш продукт будет выпускаться в массы как инновационная технология, предназначенная как и для гражданских, так и государственных учреждений в рамках ценовой категории от 100.000р. до 160.000р. за единицу товара. |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Нашими основными конкурентами могут являться компании, выпускающие VR-продукты, углубляющие знания и продолжающие развивать свои технологии в данном направлении. Яркими представителями являются Lenovo, Huawei, Samsung, Sony и HTC. |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Наши конкуренты только недавно стали углублять функции своей продукции в расширенные возможности, изначально предлагая лишь новый игровой опыт, когда как мы изначально хотим ориентироваться на огромный спектр выбора, как изменить или улучшить повседневную жизнь людей. |
| 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.)\*** | Благодаря мини переносному проектору мы сможем общаться/проводить важные конференции из любой точки планеты. Это очень удобно, так как будет ощущаться присутствие человека рядом, будут видны эмоции и будет более доходчиво объяснена любая информация. Устойчивость бизнеса можно предположить за счет приоритетов развития проекта в разных областях. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | 1. Разрешение проектора: Высокое разрешение необходимо для создания четкой и детализированной голограммы человека. Рекомендуется разрешение Full HD (1920x1080 пикселей) или выше.2. Яркость проектора: Яркость проектора должна быть достаточной для отображения голограммы в полный рост в условиях средней освещенности или даже в ярком освещении. Рекомендуется яркость не менее 1000 ANSI люмен.3. Контрастность проектора: Высокая контрастность помогает создать реалистичное изображение голограммы, с яркими и глубокими цветами. Рекомендуется контрастность не менее 1000:1.4. Технология проекции: Для создания реалистичной голограммы может потребоваться специальная технология проекции, такая как голографическая проекция или проекция на прозрачном экране. Это обеспечит эффект трехмерности и глубины.5. Размер и вес: Переносной мини проектор должен быть компактным и легким, чтобы его было удобно переносить и установить в различных местах для создания голограммы.6. Возможность подключения: Проектор должен иметь различные входы/выходы, такие как HDMI, USB, Wi-Fi и т. д., чтобы можно было подключить источник контента для воспроизведения голограммы.7. Время работы от аккумулятора: Чтобы проектор был действительно переносным, он должен иметь достаточную емкость аккумулятора для работы без подключения к электрической сети в течение продолжительного времени.Все эти параметры подтверждают соответствие проектора тематическому направлению (лоту) создания голограммы человека в полный рост. Высокое разрешение, яркость и контрастность обеспечивают качественное отображение голограммы. Специальная технология проекции добавляет трехмерность и реалистичность. Компактные размеры и легкий вес делают его переносным, а различные входы/выходы и возможность работы от аккумулятора обеспечивают удобство использования в разных местах без ограничений подключения к сети. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\* | Организационные параметры:Мы должны создать команду, состоящую из инженеров, дизайнеров, маркетологов и специалистов по производству, для разработки, изготовления и маркетинга нашего переносного мини проектора. наша компания должна поощрять инновации, творчество и командную работу, чтобы достичь высоких результатов.Производственные параметры:Необходимо провести исследования, чтобы разработать технологию проекции голограммы в полный рост. Это может включать в себя совершенствование оптических систем, разработку программного обеспечения и аппаратную часть. Для изготовления переносного мини проектора мы должны сотрудничать с поставщиками комплектующих и производственными партнерами, чтобы обеспечить высокое качество и надежность нашего продукта.Финансовые параметры:Необходимо определить бюджет на исследование и разработку, производство, маркетинг и реализацию проекта. Необходимо составить прогноз продаж и определение цены продукта, учитывая конкурентное окружение и потребности рынка. Если необходимы дополнительные инвестиции, мы должны привлечь инвесторов или обратиться в банк для финансирования. Важно провести финансовый анализ, чтобы оценить рентабельность проекта, рассчитать срок окупаемости и оценить его вклад в общую прибыль компании. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | 1. Качество изображения: Устройство обеспечивает высокое качество изображения с четкими деталями и реалистичной цветопередачей.2. Портативность: Переносной мини-проектор компактен и легок для переноски, что позволяет использовать его в любых местах и условиях.3. Простота использования: Мини-проектор оснащен интуитивно понятным пользовательским интерфейсом, который делает его простым в использовании даже для тех, кто не имеет опыта работы с подобными устройствами.4. Привлекательный дизайн: Мини-проектор имеет стильный и привлекательный внешний вид, что делает его привлекательным для широкой аудитории. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\* | 1. Голографический дисплей: Разработка и применение специального дисплея, способного создавать голограммы. Это может быть достигнуто с помощью технологий, таких как объемное отображение, голографические пиксели или фотонные кристаллы.2. Высокая разрешающая способность: Для достижения качественного воспроизведения голограммы человека в полный рост необходимо обеспечить высокую разрешающую способность дисплея. Это потребует использования технологий с высокой плотностью пикселей и возможностью воспроизведения мельчайших деталей.3. Обработка и передача данных: Необходим усовершенствованный алгоритм обработки видео и графических данных для создания голограммы. Также требуется оптимизированная система передачи данных для быстрой и бесшовной передачи информации на голографический дисплей. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | 1. Исследования и разработки: проведены исследования по воссозданию голограммы человека в полный рост и по созданию переносного мини проектора, способного его проецировать.2. Прототипы: созданы некоторые прототипы мини проекторов, способных воспроизводить голограммы человека в меньшем масштабе. Это дает представление о возможностях и потенциале проекторов такого типа.3. Уровень графического отображения: современные графические технологии позволяют создавать очень реалистичные проекции. |
| 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\*** | Каналами продвижения для нашего продукта станут группы в различиях социальных сетях: Vk, Telegram, Одноклассники; реклама в видеороликах Youtube; презентации в вузах и колледжах. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | Каналами сбыта нашего продукта будут являться:-таргетированная реклама в ВКонтакте и Яндексе, которая будет нацелена на целевую аудиторию, заинтересованную в данном товаре |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Не у всех будет возможность приобрести данное устройство (в личных целях). |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Данное устройство позволит в любое время решить те или иные вопросы. Например, проводится сложная операция, а главный врач не может присутствовать, этот мини проектор поможет детально проследить за каждым действием врачей. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Для проведения качественных переговоров 100% педагогов/врачей и тд готовы использовать это устройство в своей работе. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Данное устройство будет доступно в высших учебных заведениях/больницах и тд бесплатно. Данный продукт позволит в любое время провести конференцию. Для студентов/пенсионеров/инвалидов будут скидки. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | Новые методы проведения занятий/операций/переговоров и тд будут привлекательны для всех. Существует устойчивый интерес к нашему устройству (по результатам опроса). |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Этап реализации:- [1] Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: программисты, сборщики- [2] Разработка устройства, настройка и тестирование- [3] Сбор первых заказовЭтап завершения:- [4] Финальная проверка выполнения задач- [5] Закрытие бюджета и всех схем- [6] Запуск продукта |