

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

не заполнять (ссылка на проект)

не заполнять (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Псковский Государственный Университет
Карточка ВУЗа (по ИНН)	6027138617
Регион ВУЗа	60
Наименование акселерационной программы	
Дата заключения и номер Договора	?

## КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

<b>1</b>	<b>Название стартап-проекта*</b>	Смарт-очки
<b>2</b>	<b>Тема стартап-проекта*</b>  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.	Наш проект предполагает создание новых умных инновационных очков, позволяющих решить проблему плохой видимости объектов вдаль, находящихся на недоступном расстоянии для человеческого зрения, а также навсегда зафиксировать значимые моменты нашей жизни, которые хочется оставить на память.
<b>3</b>	<b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b>	Технологии информационных, управляющих, навигационных систем..
<b>4</b>	<b>Рынок НТИ</b>	EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.  Подробнее о рынках НТИ: <a href="https://nti2035.ru/markets/">https://nti2035.ru/markets/</a>
<b>5</b>	<b>Сквозные технологии</b>	Не обязательно к заполнению

## ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<b>6</b>	<b>Лидер стартап-проекта*</b>	-UntiID — <a href="https://www.2035.university/">https://www.2035.university/</a> - Leader ID — <a href="https://leader-id.ru/">https://leader-id.ru/</a> - ФИО – Пахомов Даниил Денисович - Телефон - 89291356694 - Почта – pahomo.vvv@mail.ru						
<b>7</b>	<b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b>							
	№	UntiID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
	1	Описать по каждому члену команды		Рысакова Анастасия Сергеевна	Аналитик, тайм-менеджер	<a href="mailto:rvv07@rambler.ru">rvv07@rambler.ru</a> 89113591601	тайм-менеджер	Проектная деятельность в школе и в вузе
	2			Кириллова Кристина Викторовна	Администратор	<a href="mailto:kristinakilova495@gmail.com">kristinakilova495@gmail.com</a>	Администратор	Проектная деятельность

						89118967269		в школе и в вузе
	3			Смыкова Вера Игоревна	Дизайнер, советник	<a href="mailto:smykovavera2002@mail.ru">smykovavera2002@mail.ru</a> 89113779162	Советник	Проектная деятельность в школе и в вузе
	4			Пахомов Даниил Денисович	Лидер, генератор идей	<a href="mailto:Пахомо.vvv@mail.ru">Пахомо.vvv@mail.ru</a> 89291356694	Лидер	Проектная деятельность в школе и в вузе
	5			Иванков Игорь Васильевич	Мастер презентации	<a href="mailto:iv.ig5757@gmail.com">iv.ig5757@gmail.com</a> 89113557575	Дизайнер	Проектная деятельность в школе и в вузе
	6			Сиротин Евгений Игоревич	Мастер публичных выступлений		Мастер публичных выступлений	Проектная деятельность в школе и в вузе

## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>	
8	<p><b>Аннотация проекта*</b></p> <p>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</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цель проекта: создать новые умные инновационные очки.</li> <li>2. Задачи проекта: Улучшение видимости на дороге. Экономия времени за бытовыми делами. фиксация значимых моментов нашей жизни, которые хочется оставить на память. Концентрация внимания на работе/дороге.</li> <li>3. Ожидаемые результаты: успешные продажи, удовлетворение потребностей ЦА</li> </ol> <p>Области применения результатов (где и как сможем применить проект), пример: Продажа смарт-очков на в популярных магазинах бытовой техники и электроники.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): Люди, которые хотят улучшить свой тайм-менеджмент</li> </ol>
	<b>Базовая бизнес-идея</b>	
9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b></p> <p>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</p>	<p>Мы делаем проект «SMART-очки», который помогает решать людям не только многофункциональные задачи в повседневной жизни, но и навсегда зафиксировать значимые моменты, которые хочется оставить на память, с помощью микрокамеры встроенную в умные очки, выводящая проекцию (графический интерфейс) на линзы, делающая фото, записывающая короткое видео при необходимости и увеличивающая масштаб видимого изображения, используя оптическую систему, расположенную внутри оправы, что позволяет выводить изображение на поверхности линзы.</p>
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b></p> <p>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</p>	<p>Бизнесмен едет на работу и за рулем ему нужна концентрация на дороге, но параллельно ему нужно решать много деловых вопросов. С помощью нашей разработки смарт-очков, он может решать дела, не отвлекаясь от дороги. (отвечает на звонки и смс)</p>
11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></p> <p>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.)</p>	<p>Игорь, 21 год, г. Псков. Учится в высшем учебном заведении, занимается предпринимательской деятельностью, в свободное время увлекается компьютерными играми. Женат. Любит проводить время в кругу семьи. Сектор рынка: B2C</p>

12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</p>	<p>Для реализации проекта в очки будет встроена микрокамера, выводящая проекцию (графический интерфейс) на линзы, делающая фото, записываются короткие видео при необходимости и увеличивающая масштаб видимого изображения, используя оптическую систему, расположенную внутри оправы, что позволяет выводить изображение на поверхности линзы. Гаджет имеет блютуз, позволяющий подключить устройство к смартфону для передачи файлов с очков.</p> <p>Очки сделаны из материала полимера гриламида, поэтому они лёгкие и прочные.</p>
----	--	---

13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p>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.</p>	<p><b>Взаимоотношения с клиентами:</b> индивидуальный подбор функций и настроек</p> <p><b>Каналы:</b> Сети магазинов бытовой техники и электроники</p> <p><b>Сегменты потребителей:</b> Люди, которые хотят улучшить свой тайм-менеджмент</p> <p><b>Потоки доходов:</b> Прямая продажа Реклама</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</p>	<p>Apple Glass Ray-Ban and Facebook Google Glass Huawei Eyewear Amazon Echo Frames</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b></p> <p>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</p>	<p>Наши SMART-ОЧКИ позволят решить рабочие моменты, не отвлекаясь от повседневной рутины (прием пищи, езда за рулем), а также решить проблему плохой видимости объектов и навсегда зафиксировать значимые моменты жизни.</p>
16	<p><b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</b></p> <p>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</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Почему вы уверены, что проект может быть реализован? Потому что мы как молодые предприниматели уверены, что такие очки будут востребованы на современном рынке.</li> <li>2. В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими? Смарт-очки помогают решать людям не только многофункциональные задачи в повседневной жизни, но и навсегда зафиксировать значимые моменты, которые хочется оставить на память.</li> <li>3. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным? Потому что мы живем в современном мире, где технологии не стоят на месте.</li> <li>4. Приведите аргументы, почему ваш бизнес будет устойчивым (например, вы используете уникальные технологии, которых нет на рынке, или у вас большое количество потенциальных клиентов и т.п.).</li> </ol> <p>Наш бизнес будет устойчивым т.к. мы используем уникальные технологии, которых нет на рынке (микрокамера, выводящая проекцию (графический интерфейс) на линзы, делающая фото, записываются короткие видео при необходимости и увеличивающая масштаб видимого изображения, используя оптическую систему, расположенную внутри оправы, что позволяет выводить изображение на поверхности линзы. Очки сделаны из материала полимера гриламида, поэтому они лёгкие и прочные.)</p>
<b>Характеристика будущего продукта</b>		
17	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</p>	<p>Микрокамера, выводящая проекцию (графический интерфейс) на линзы, делающая фото, записываются короткие видео при необходимости и увеличивающая масштаб видимого изображения, используя оптическую систему, расположенную внутри оправы, что позволяет выводить изображение на поверхности линзы. Очки сделаны из материала полимера гриламида, поэтому они лёгкие и прочные.</p>

18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</p>	<p>В первую очередь нам понадобится IT-компания, а также организация инженеров и дизайнеров.</p> <p>IT-компания поможет наладить работу очков</p> <p>Организация инженеров поможет собрать воедино все составляющие очков</p> <p>А дизайнеры разработают современную оправу и в целом внешний вид очков</p> <p>Также необходима группа маркетологов, рекламщиков, которые придадут наш продукт огласке</p>
----	---	--

19	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p>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.)</p>	<p>-Наши очки включают в себя много функций одновременно (например, возможность совершения звонков, написания смс, видео- и фото-съемка, использование навигатора)</p> <p>-Прочность материала, из которых сделаны очки (гриламид)</p> <p>-Компактность</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Планшеты: портативные устройства с ограниченным доступом и возможностью использовать программу «Автотайм» в любом месте.</li> <li>2. Язык программирования C++: надежный и доступный язык программирования для работы с выбранным типом продукта</li> <li>3. и т.д.</li> </ol>
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p>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</p>	<p>Уровни готовности технологии:</p> <p>TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии</p> <p>TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения</p> <p>TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик</p> <p>TRL 4 – Проверка основных технологических компонентов в лабораторных условиях</p> <p>TRL 5 – Проверка основных технологических компонентов в реальных условиях</p> <p>TRL 6 – Испытания модели или прототипа в реальных условиях</p> <p>TRL 7 – Демонстрация прототипа (опытного образца) в условиях эксплуатации</p> <p>TRL 8 – Окончание разработки и испытание системы в условиях эксплуатации</p> <p>TRL 9 – Демонстрация технологии в окончательном виде при летных испытаниях образца</p>
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>	<p>Заказчиком проекта "SMART-очки" является крупная бизнес-компания "InvestLife", сотрудники которой выполняют много задач ежедневно, даже во время дороги на работу. Нашей целью является облегчение жизни людей в этом вопросе.</p>
23	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</p>	<p>Мы планируем создать красивую и оправданную картинку смарт очков и продвигать этот продукт на сайтах магазинов бытовой техники и электроники, также планируется создать свой официальный сайт для более подробного просмотра очков</p>
24	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p> <p>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</p>	<p>Сети магазинов бытовой техники и электроники</p>
<p><b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b></p>		
25	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</p>	<p>Облегчение повседневной жизни людей, путем создания девайса (SMART-очки), который замещает несколько гаджетов.</p>

26	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p> <p>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</p>	<p>Человек, используя SMART-очки, может решать проблему неудобства использования сразу нескольких гаджетов во время работы или находясь в дороге. Он может отвечать на звонок, не отвлекаясь от дороги, смотреть маршрут навигации на проекции очков, а также может вести видеосъемку в самые неожиданные моменты.</p>
----	---	--

27	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</p>	<p>Человек, используя SMART-очки, может решать проблему неудобства использования сразу нескольких гаджетов во время работы или находясь в дороге. Он может отвечать на звонок, не отвлекаясь от дороги, смотреть маршрут навигации на проекции очков, а также может вести видеосъемку в самые неожиданные моменты.</p>
28	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</p>	<p>С помощью SMART-очков водитель всегда может решить деловые вопросы, ответить на звонок, прочитать важные смс начальника или партнёра по бизнесу, а также следить за маршрутом</p>
29	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p> <p>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Расчет «сверху»</b></p> <p><b>Потенциальные клиенты:</b> 1000 покупок в день. Средний чек - 30000 рублей. <math>30000 \cdot 1000 = 30\,000\,000</math> рублей в день.</p> <p><b>SAM (объем реалистично достижимого рынка).</b> Готовы купить: каждый 20й человек, который просматривает рекламу очков.</p> <p><b>SOM (Объем реалистично достижимой доли рынка):</b> 5 конкурентов (Apple Glass, Ray-Ban and Facebook, Google Glass, Huawei Eyewear, Amazon Echo Frames)+ наш проект=6 конкурентов. <math>1000/6 = 166</math> чел покупателей. <math>166 \cdot 30000 = 5\,000\,000</math> рублей.</p> <p style="text-align: center;"><b>Расчет «снизу»</b></p> <p>10 поставщиков деталей (камера, микрофон, линзы и т.д) 1 компания по сборке очков (120 человек) 2 команды программистов (создание и обновление ПО, тесты ПО) 1 рекламная компания 1 команда дизайнеров</p> <p><b>Зарплата</b> 30000 р за очки <math>\approx 1000</math> очков в день 5300 р за сутки</p> <p><b>Упаковка:</b> 300 р- 1 шт <b>В день:</b> <math>300 \cdot 1000 = 300\,000</math> р <b>В месяц:</b> <math>300\,000 \cdot 20 = 6\,000\,000</math></p> <p>На производстве 120 сотрудников: <math>120 \cdot 1000 = 120\,000</math> В день 120 сотрудников- 636000 р Месяц: <math>636\,000 \cdot 20 = 12\,720\,000</math> р</p> <p><b>Мах производительность:</b> 1100 шт в день <b>реалистичный сценарий:</b> 1100 шт * 30000 р = 33000000 рублей в день.</p>

