**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

на выполнение молодежного проекта:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1** | **Название проекта** | Комната отдыха |
| **2** | **Тема 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.* |  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** |  |
| **4** | **Рынок НТИ** | Новые производственные технологии |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Новые производственные технологии |
| **6** | **Сроки выполнения проекта** (начало, окончание) |  |
| **7** | **Запрашиваемый объем финансирования, тыс. руб.** | **75** |
| Информация о кОЛЛЕКТИВЕ проекта |
| **8** | ***Информация о наставнике проекта*** | - Leader ID 354981- ФИО Иванов Владимир Валерьевич- телефон +79278403331- почта sprintxxx@mail.ru |
| **9** | **Лидер стартап-проекта** | - Unti ID- Leader ID 3222497- ФИО Костина Эмилия Илдаровна- телефон +79631585186- почта keuone@mail.ru |
| **10** | **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 |  | 3222497 | Костина Эмилия Илдаровна | лидер | +79631585186 |  |  |
| 2 |  | *5064955* | Васильева Юлия Михайловна | Аналитик | +79968503173 |  |  |
| 3 |  | *3518092* | Никаншина Виктория Евгеньевна | Разработчик |  |  |  |
| 4 |  | *3518248* | Кушакова Ксения Львовна | Дизайн презентации |  |  |  |
| 5 |  | *4452561* | Дружинина Софья Андреевна |  |  |  |  |
| 6 |  | *2071498* | Евграфова Анастасия Николаевна |  |  |  |  |
| 7 |  | 1271141 | Яркина Татьяна Сергеевна |  |  |  |  |
| 8 |  | 3384048 | Пакулаева Мария Игоревна |  |  |  |  |

 |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА** |
| **11** | **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* | **Концепция проекта заключается в предоставлении организациям услуг по обустройству специально отведенных помещений для оборудования в них комнат релакса, где персонал в перерывы сможет отвлечься от рабочих задач и перезагрузиться.****Цель проекта – поддержка структурных подразделений организаций путём использования комнаты отдыха для поддержки сотрудников при выполнении сложных рабочих задач.****Задачи проекта:****1) Определить дизайн комнаты отдыха в соответствии с целевой аудиторией;****2) Закупить необходимое оборудование для обустройства;****3) Обеспечить соблюдение мер безопасности (противопожарные мероприятия и профилактика возможных происшествий) при эксплуатации.****Ожидаемые результаты: создание комфортного пространства для сотрудников****Области применения результатов: офисы и рабочие пространства****Потенциальные потребительские сегменты: персонал организаций, нуждающихся в пространствах, где можно будет отдохнуть в перерывах от работы.** |
| **БАЗОВАЯ БИЗНЕС-ИДЕЯ** |
| **12** | **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* | **Стартап-проект "Комната отдыха" предлагает продукт, который является комфортной и многофункциональной комнатой для отдыха и релаксации. Она оснащена оборудованием, создающим, релаксационную атмосферу и улучшающим общее состояние здоровья и благополучие человека. В комнате отдыха установлены различные устройства, такие как массажные кресла, виброплатформа, массажёры коленных суставов и ступней, для создания условий, соотносимых с мышечной. В основе стартап-проекта лежит создание и предоставление услуг по оборудованию комнат отдыха, благодаря чему планируется получать основной доход.** |
| **13** | **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* | **Проект "Комната отдыха" решает проблему потребителей, которые испытывают стресс, усталость или нехватку времени для отдыха и релаксации. Это может быть любой человек, независимо от возраста или профессии.****Проблемы, которые может решить проект "Комната отдыха":****1) Отсутствие места для отдыха и релаксации. Многие организации не располагают пространством, где работники смогли во время перерывов отдохнуть и восполнить силы. Проект предлагает создание комфортного места, где у сотрудников появится такая возможность.****2) Стресс и усталость от режима многозадачности. Напряженный образ жизни может стать причиной многих болезней, которые впоследствии могут перейти в хронические. Проблему возможно решить при помощи специальных массажеров, которые помогут значительно уменьшить уровень стресса у работников при регулярном использовании** |
| **14** | **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.)* | **B2B, B2G** |
| **15** | **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* | **1. Разработка дизайна помещения с учетом эргономики и психологии отдыха. Это включает в себя использование специальных материалов, цветовых схем, освещения и звукоизоляции, чтобы создать приятную и успокаивающую атмосферу.****2.. Применение виртуальной реальности (VR) и дополненной реальности (AR) для создания уникального и интерактивного опыта отдыха.** **3.Использование специальных устройств для релаксации и медитации, таких как массажные кресла.**  |
| **16** | **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.*  | **Основная идея бизнес-модели проекта "Комната отдыха" заключается в том, чтобы предоставлять качественные услуги и создавать ценность для сотрудников организаций, что в конечном итоге приведет к улучшению результатов их работы и повышению их производительности труда.****Отношения с потребителями:****1.Установление долгосрочных партнерских отношений с организациями, заказавшими проект "Комната отдыха".****2.Разработка индивидуальных предложений и тарифных планов, учитывающих специфику и потребности каждой организации.****3. Организация регулярного мониторинга и обратной связи, чтобы учесть требования клиентов и постоянно совершенствовать предлагаемые услуги.****Отношения с поставщиками и партнерами:****1.Установление долгосрочных партнерских отношений с поставщиками товаров и услуг для комнат отдыха, такими как товары для ароматерапии, медицинские приспособления и т.д.****Каналы продвижения и сбыта:****1. Онлайн-присутствие через создание веб-сайта и использование социальных медиа для привлечения клиентов.****2.Проведение маркетинговых акций, например, проведение презентаций и конференций для потенциальных клиентов в организациях.****3.Установление партнерских отношений с HR-департаментами организаций для включения "Комнаты отдыха" в список предоставляемых сотрудникам преимуществ.** |
| **17** | **Основные конкуренты***Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Основные конкуренты отсутствуют по причине уникальности продукта.** |
| **18** | **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* | **Возможность предоставления услуг по оборудованию комнаты отдыха по более низкой стоимости в среднем по рынку, под собственным брендом, с ориентацией на все желания и потребности клиента при осуществлении работ по оборудованию пространства.** |
| **19** | **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* | **Выделять время на дорогу до салона с подобными услугами, особенно в зимнее время - нежелательное для большинства людей решение. Удобнее и комфортнее, когда необходимое для отдыха оборудование находится в зоне доступа, например, рядом с рабочим местом.** **Проект не является сезонным, в течение года количество потребителей распределяется равномерно.** |
| **Характеристика будущего продукта** |
| **20** | **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* | **1. Площадь комнаты отдыха: составляет от 15 до 30 квадратных метров, в зависимости от количества посетителей.****2. Освещение: достаточно яркое и равномерное, чтобы создать комфортную атмосферу для отдыха.****3. Вентиляция: обеспечивается хорошая циркуляция воздуха, чтобы предотвратить перегрев и обеспечить свежий воздух.****4. Мебель: комната отдыха может содержит удобные кресла, диваны, столики, шкафы для хранения личных вещей и другую мебель для удобства посетителей.****5. Звукоизоляция: имеет хорошую звукоизоляцию, чтобы обеспечить спокойную обстановку и избежать проникновения шума извне.****6. Декор: интерьер комнаты отдыха оформлен в приятных спокойных тонах, чтобы создать расслабляющую атмосферу.****7. Технические устройства: в комнате отдыха установлены массажные кресла, аудиосистемы и другие технические устройства для развлечения посетителей.** |
| **21** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| **22** | **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.)* | **1.уникальность****2. качественность оборудования****3. умеренная стоимость готового продукта** |
| **23** | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 15, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* |  |
| **24** | **«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* | **TRL 2** |
| **25** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** | **«Если основной рабочей позой работника является положение "стоя", организация рабочего места должна обеспечивать возможность смены основной рабочей позы на положение "сидя", в том числе посредством организации места для сидения». Это значит, что у него должна быть возможность прийти в комнату отдыха, расслабиться в массажном кресле в положении "сидя".** |
| **26** | **Каналы продвижения будущего продукта***Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | **Каналы продвижения:****1. Онлайн-присутствие через создание веб-сайта и использование социальных медиа для привлечения клиентов.****2.Проведение маркетинговых акций, например, проведение презентаций и конференций для потенциальных клиентов в организациях.****3.Установление партнерских отношений с HR-департаментами организаций для включения "Комнаты отдыха" в список предоставляемых сотрудникам преимуществ.****Каналы сбыта: предприятия и организации города Чебоксары** |
| **27** | **Каналы сбыта будущего продукта***Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | **Мы планируем прямой канал сбыта, без посредников, напрямую к покупателю** |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОБЛЕМЫ, НА РЕШЕНИЕ КОТОРОЙ НАПРАВЛЕН ПРОЕКТ** |
| **28** | **Описание проблемы***Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 12* | **Бильданова Б.Р. В учебно-методическом пособии «Психология стресса и методы его профилактики»****сообщает, что стресс от рабочего процесса вызывает болезни сердечно-сосудистой системы, в** **некоторых случаях приводит к образованию раковых клеток, также может привести к невралгии и** **депрессии. Психологи призывают к борьбе со стрессом.****Однотипный образ жизни, характерный для современного человека, негативно сказывается на** **организме: осанке, психологическом состоянии, биохимических процессах.** |
| **29** | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)***Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 13, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | **Решение проблемы демотивации сотрудников в работе и высокого уровня стресса** |
| **30** | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции***Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 12, 13 и 27)*  |  |
| **31** | **Каким способом будет решена проблема***Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | **Регулярное времяпровождение в комнате отдыха способствует повышению концентрации внимания сотрудников, улучшению общего состояния человека и настроя на выполнение рабочих задач.**  |
| **32** | **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 20.* | **Продукт является уникальным, направлен на крупные предприятия города Чебоксары. Так как у проекта нет конкурентов, спрос планируется значительный.****Рынок комнат отдыха имеет большой потенциал, поскольку люди всегда ищут места для отдыха и релаксации. Эти комнаты могут быть использованы в различных местах, таких как торговые центры, аэропорты, гостиницы, офисы, спортивные залы и другие общественные места. Комнаты отдыха могут предоставляться как бесплатные услуги для посетителей, либо как платные услуги. В любом случае, спрос на такие комнаты будет высоким, особенно в местах с большим потоком людей. Таким образом, развитие рынка комнат отдыха может быть очень перспективным для предпринимателей и инвесторов.** |
| **ЭТАПЫ РАБОТЫ НАД ПРОЕКТОМ** |
| **33** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №этапа | Наименование этапа | Срокипроведения | Плановый объем средств, руб. | Научные и (или) научно-технические результаты этапа |
| 1. | Оценка рынка | Декабрь | 0 | Проведён аналитический опрос преподавателей ЧувГУ по поводу организации комнаты отдыха на территории экономического факультета  |
| 2. | Оформление дизайна комнаты | Январь-февраль | 25000 | Создание готовой комнаты, пробной версии для формулирования выводов, подготовки решений |
| 3. | Закупка оборудования | Февраль-март | 50000 | Приобретение VR-очков и массажёров для коленных суставов |

 |

**Наставник проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

 **(подпись) (расшифровка)**

**СМЕТА РАСХОДОВ**

**по гранту для обучающихся ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

наименование молодежного проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование затрат | Всего(руб.) | Примечание |
| 1. | Закупка материалов | 0 |  |
| 2. | Закупка оборудования  | 50.000 | VR-очки, массажеры для коленных суставов |
| 3. | Фонд оплаты труда и взносы по обязательному социальному страхованию на выплаты по оплате труда | 0 |  |
| 4.  | Услуги по оформлению дизайна комнаты отдыха | 25.000 |  |
| ИТОГО: | 75.000 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наставник проекта |   | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
|  | (подпись) |  (Инициалы Фамилия) |