Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [https://pt.2035.university/project/umnye-brelki](theme/theme1.xml) | *25.12.2024 14:14* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | **Псковская область** |
| Наименование акселерационной программы | **Акселератор «Политехник»** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Умные брелки |
| **2** | **Тема стартап-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.* | Брелок, который хранит в себе информацию, а также передает ее с помощью Bluetooth технологии. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. |
| **4** | **Рынок НТИ** | TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии беспроводной связи и «интернета вещей», Технологии создания новых и портативных источников энергии |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - 1124011  - 3938209  - Хоменко Сергей Анатольевич  - 89881139192  - sergei.xomka@mail.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность | Опыт и квалификация | | 1 | 1868245 | 5286324 | Алекберов Денис |  | +7 (900) 991-54-24, +7 (900) 991-54-24, denisalkbrv1234@gmail.com | | 2 | 1867541 | 6341877 | Фомина Анастасия Алексеевна |  | +7 (921) 502-65-98, +7 (921) 502-65-98, margo260281@gmail.com | | 3 | 1867653 | 5025853 | Коршакова Анастасия Сергеевна |  | +7 (951) 759-00-78, +7 (951) 759-00-78, yan.gordeev.03.03@mail.ru | | 4 | 1867711 | 5284117 | Сергеев Владимир Александрович |  | +7 (911) 361-56-46, +7 (911) 361-56-46, sergeyev.vladimir2005@yandex.ru | | 5 | 1915320 | 6339631 | Банный Филипп |  | +7 (921) 664-69-97, +7 (921) 664-69-97, fillipp51@mail.ru | | |
|  | **проект плаНа реализации стартап-проекта** | |
| 8 | **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* | В настоящее время актуальна задача передачи информации между различными устройствами, в том числе с отсутствием интернет соединения. Цель проекта – разработка “умного” брелка Задачи: Разработка концепции решения; Постановка гипотез проблемы; Поиск ценности; Разработка прототипа; Уточнение экономических показателей. Ожидаемые результаты: Создание устройства, которое позволит передать информацию посредством Bluetooth соединения. Область применения: Хранение и передача информации в удобном пользовании и на большие расстояния. Потребители: Частные пользователи, а также юридические компании. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **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* | Брелок среднего размера в виде игральной кости, размером минимум 5см/5см/5см. Основной функционал: Передача и хранение информации с помощью Bluetooth соединения. Технически устройство состоит из 2 частей: Блок хранения информации; USB передатчик, который подключает устройство через Bluetooth соединение. Полный функционал умного брелка доступен через мобильное приложение, где можно зарегистрировать личный кабинет и привязать устройство, а также управлять файлами в приватном режиме. |
| 10 | **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* | Облачные сервисы не работают без интернета. Существующие физические устройства хранения информации неудобны, т.к они могут подключатся только к USB портам или нуждаются в переходниках. Облачные сервисы не могут обеспечить должный уровень безопасности информации. |
| 11 | **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.)* | Люди, связанные со сферой IT (как юридические, так и физические лица) вопросы с которыми мы столкнулись: Что они умеют? Наши потенциальные покупатели специализируются в сфере информационных технологий Что они хотят? Они хотят быстрый, безопасный и несложный способ передавать информацию, которая может им пригодится в работе. Чего они боятся? 1.Потерять доступ к своим данным / информации нужной им 2. Переживают за сохранность данных, которые они используют в своей работе Что они любят? Простоту, надежность и скорость |
| 12 | **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* | В основе самого гаджета мы используем уже существующие устройства, такие как флешка (накопитель памяти) и Bluetooth модуль, с помощью которого будет передаваться информация на устройства Приложение для нашего “ умного брелка” будет создано на основе приложения для фитнес браслетов |
| 13 | **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.* | Объем памяти – 8/16/32 Гб. Стоимость на рынке: 500/800/1000 руб Приложение для нашего устройства весит примерно 50 МБ |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Samsung Kingston Transcend Silicon Power SanDisc |
| 15 | **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* | В отличии от флешки наш продукт дает пользователю возможность передавать и скачивать информацию как из компьютера так и из телефона. При этом благодаря приложению и особенности хранения информации наш продукта может гарантировать надежность хранения информации которую пользователь загрузил на устройство. |
| 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.)**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Преимущества и особенности: Оригинальная конструкция ( возможность менять дизайн продукта под “моду времени”) Всегда под рукой (брелок идет и как аксессуар для телефона, который всегда с нами) Возможность передавать и скачивать информацию как из компьютера так и телефона Надежность хранения информации. В наше время потребность в надежном и безопасном использовании и переносе между устройствами информации остается актуальной, поэтому устройство облегчающее эту потребность будет востребовано на рынке. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **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* | Объем памяти – 8/16/32 Гб. Стоимость на рынке: от 500 до 1000 руб Связь устанавливается с устройством в пределах 10 метров Начальная скорость передачи данных – 20 Мбайт/сек Заряд батареи в включенном состоянии гаджета хватит на 2 неделе, если устройство будет в состоянии покоя то заряда аккумулятора хватит на месяц без подзарядки Приложение для нашего устройства весит 50 МБ (данные отталкиваются от среднего веса приложения фитнес браслетов) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Продукт производится на территории РФ или Китая и распространяется по одному из сценариев: Уходит в города с развитой IT структурой или ВУЗами, активно обучающих профессиям IT сферы и продается в различных технических магазинах и универмагах, например в FixPrice. Распространяется на таких маркетплейсах, как OZON или Wildberies |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *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.)* | Являясь брелком, продукт всегда под рукой, а также его проблематично забыть или потерять Возможность быстро подключить мобильные устройства к компьютеру, не задействуя переходники. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Особенности приложения: \*Благодаря ему пользователь может видеть сколько еще свободной памяти осталось в брелке, просмотреть поверхностную информация об самих данных которые скачаны на гаджет (название, время скачивания, формат файла и т.п) и свободно удалить файл если тот уже не нужен \*Также, но уже в премиум версии, пользователю будет доступна функция полного открытия файла в приложении и его редактирование. ( как устройство) Для создания нашего гаджета мы будем использовать накопитель памяти как у флешки, USB модуль для дистанционного соединения с компьютерами, усовершенствованный Bluetooth модуль для соединения с мобильными устройствами и карту памяти как у смарт часов (для подключения к приложению) |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | Сформирован общий вид конечного продукта - брелок в виде игральной кости размера 5x5x5 см (минимум) с разъемом для USB модуля. Сформировано понимание основных внутренних составляющих брелка. Установлены предполагаемые пути сбыта, продвижения и целевая аудитория. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Наш проект в рамках научно-технического развития соответствует направлению технологии беспроводной связи.Данное направление сферы IT развивается как на районном рынке ( Псковская область) так и по всей стране. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения: реклама в соцсетях, преимущественно Вконтакте Приложением Вконтакте пользуется большое количество человек, а самое главное оно имеет алгоритм, выставляющий проплаченную рекламу в верх списка, независимо, указал пользователь ее не интересной или нет. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Потенциальные каналы сбыта: юридические лица и компании специализирующиеся в области интернет технологий , а также физические лица работающие в сфере IT, поскольку именно этим пользователи чаще остальных сталкиваются с проблемой/сложностью в переносе и удобстве хранением информации |
|  | **Характеристика проблемы,  на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Стартап-проект решает всю проблему т.к с помощью нашего “умного брелка” можно подключатся как к компьютеру (USB передатчик), так и к телефону/планшету ( через Bluetooth или через приложение), что существенно упростит пользование и передачу информации от пользователя к пользователю. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)* | Наш продукт позволяет хранить и безопасно передавать данные между различными устройствами, а также, являясь брелком, его намного сложнее забыть или потерять, нежели другие физические накопители. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш продукт благодаря своей конструкции и прямого функционала позволяет пользователю скачивать и передавать информацию как с компьютера так и с телефона |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | PAM – 8.8 млрд долларов США – мировой рынок flash накопителей TAM – 30.6 млрд руб – рынок flash накопителей в России. SAM – 685.6 млн руб – рынок России при условии, что каждый IT специалист использует наш продукт. SOM – 15.8 млн руб – рынок России при условии, что каждый специалист в области общего управления в IT использует продукт Рентабельность продаж – 54% |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* | Декабрь 2024 – заявка на грант «Студенческий стартап» Февраль 2025 - Выявление ниши на рынке, маркетинговое исследование Март 2025 - Разработка прототипа решения Апрель-май 2025 - Тестирование Май 2025 - Запуск рекламной компании Август 2025 - Разработка MVP Сентябрь 2025 - Первые продажи Ноябрь 2025 - Организация серийного производства (больше 1000 ед.) Декабрь 2025 - Выход на проектную мощность |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - [https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%23documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ  (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)** *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **Перечень планируемых работ с детализацией** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат | |  |  |  |  | | |
| **Поддержка других институтов  инновационного развития** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | Нет |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

**Календарный план**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |