**Паспорт проекта**

U1754782, U1754783, U1754787, U1754812 24.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организациивысшего 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 2023 г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «ТВОРЕНИЕ» |
| 2 | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта врамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях всоответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозныхтехнологиях.* | *ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление всоответствии с перечнем критическихтехнологий 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  - Leader ID 732060  -Приданов Егор Дмитриевич  - телефон: +7 (968) 680-49-13  - почта: egorpridanov@gmail.com |
| 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 |  | 4988274 | Алексашин Иван Дмитриевич | Исполнитель | +7 (919)059-6-165 | Тестировщик | Магистратура, бизнес-информатика | | 2 |  | 4988157 | Торбин Алексей Михайлович | Исполнитель | +7 (915) 091-37-78 | Разработчик | Магистратура, бизнес-информатика | | 3 |  | 4987119 | Самарин Евгений Васильевич | Коллективист | +7 (916) 277-39-29 | Аналитик | Магистратура, бизнес-информатика | | 4 |  | 732060 | Приданов Егор Дмитриевич | Формирователь | +7 (968) 680-49-13 | Руководитель | Магистратура, бизнес-информатика | | |
|  | **ПЛАН 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* | **Цель проекта:** удовлетворение потребности в популяризации и монетизации контента путем создания единого сообщества, где люди смогут выкладывать свое творчество, делиться им и продвигать.  **Задачи проекта:**  1. Изучение требований: необходимо провести детальное исследование ожиданий и потребностей пользователей, чтобы лучше понять, какие функциональности нужно реализовать в проекте. В результате этого этапа должны быть определены основные требования и цели проекта.  2. Проектирование и пользовательский интерфейс: На этом этапе необходимо разработать дизайн пользовательского интерфейса, который будет интуитивно понятным и привлекательным для пользователей. Важно создать удобную навигацию, интерактивные элементы и систему регистрации и авторизации.  3. Разработка функциональности: Включает в себя создание возможности загрузки и публикации контента, а также создание профилей пользователей с соответствующими возможностями, например, лайки, комментарии и подписки. Дополнительные функции могут включать поиск, фильтрацию и рекомендации контента.  4. Безопасность и защита данных: Важно обеспечить безопасность пользовательских данных и контента. Необходимо реализовать проверку на вредоносный контент и защитить бэкэнд от атак. Также следует учесть вопросы конфиденциальности и возможность управления настройками приватности пользователей.  5. Тестирование и отладка: после разработки функциональности необходимо провести тестирование для выявления и исправления ошибок и возможных проблем. Тестирование должно включать проверку различных сценариев использования, а также совместимости с разными браузерами и устройствами.  6. Развитие и масштабирование: после успешного запуска проекта, возможно потребуется его дальнейшее развитие и оптимизация. Необходимо учитывать отзывы и пожелания пользователей, внедрять новые функциональности и улучшения, а также масштабировать проект для обработки растущей нагрузки при увеличении числа пользователей и контента.  **Продукт проекта:** платформа для творческого контента, включающую музыку, изображения, 3D-модели, анимации и фотографии. Ожидаемые результаты включают создание удобной и интуитивно понятной платформы, способствующей популяризации творчества пользователей. Проект имеет широкие области применения и может быть полезен для художников, музыкантов, фотографов и других творческих профессионалов. Потенциальные потребительские сегменты включают людей, занимающихся творчеством и желающих популяризировать и монетизировать свои работы через сеть Интернет, а также поклонников, которые хотят следить за творчеством артистов. |
| п | **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* | Продажа услуги в виде подписки на платформу, подписка на платформу располагает внутри себя более расширенные возможности для пользователей, создатель увеличивает пространство зарезервированного для каждого пользователя места, слотов для публикации контента. Также пользователи проекта смогут продвигать свои проекты, работы и другие материалы по состоянию реализации, услугой будет заключаться наличие повышенного приоритета пользователей с подпиской по реализации своего контента на платформе. |
| 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* | Описание проблем: 1) Не существует единой платформы c «точечными» инструментами для продвижения творчества. 2) Платформы с узкой направленностью творчества, которые не являются отечественными, могут быть заблокированы. 3) Наиболее популярной платформой для продвижения своего творчества является Instagram. Из-за этого возникает ряд проблем, поскольку Instagram запрещен в Российской Федерации.  Требуется создание платформы, которая включала бы в себя, те инструменты, которые доступны на платформах с узконаправленным творчеством и инструменты доступные в социальной сети Instagram.  ЦА:  Количество людей прошедших опрос: 113  Самый популярное направление искусства: музыка - 21.7% (голосов)  Процент опрошенных занимающихся искусством: 56.8%  Самая популярная платформа для продвижения творчества по мнению ЦА: Instagram: 26.2% 1) Люди, связанные с творчеством более 5 миллионов человек.  2) Поклонники творчества  Статистика использования зарубежных платформ в России: Instagram: около 4 млн. человек  SoundCloud: более 8 млн человек   Printerest: около 1,7 млн. человек |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация опотенциальных потребителях с указанием иххарактеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; дляфизических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Первичная целевая аудитория: люди, которые занимаются творчеством и хотят это творчество популяризировать и монетизировать через сеть Интернет. В основном это люди в возрасте 16 от до 35 лет (около 33% населения России). Территориальное проживание людей – Россия и страны СНГ.  Вторичная целевая аудитория — это поклонники, желающие следить за творчеством артиста. Их возраст также в среднем варьируется от 16 до 18 лет с доходом от 50 000 руб. в месяц.Территориальное проживание людей – Россия и страны СНГ.  Целевая аудитория относится к сектору рынка B2C (Business-to-Consumer), что означает, что они являются конечными потребителями продукта.  С помощью опроса была получена информация о возможных потребителях продута.  Возраст:   * От 18 до 20 лет - 50% * От 25 и более - 25.7% * От 21-23 года - 14.9% * От 15-17 лет - 6.8% * От 23 до 25 лет - 2.7%   Пол:   * Женский - 60.8% * Мужской - 39.2%   Занятость:   * Учеба - 41.9% * Учеба и работа - 31.1% * Работа - 25.7% * Без учебы и без работы - 1.4%   Заинтересованность в творчестве:   * Музыка - 21.7% * Фильмы - 17.2% * Фотография - 15.8% * Видео - 12.8% * Литература - 10.3% * Изобразительное искусство - 8.4% * Другое - 6.9% * Геймдев - 3.9% * Моделирование - 3.0%   Занятость творчеством:   * Да - 56.8% * Нет - 43.2%   Среди них сферы творчества:   * Другое - 20.3% * Изобразительное искусство - 18.6% * Музыка - 18.6% * Видео - 16.9% * Фотография - 10.2% * Моделирование - 8.5% * Литература - 3.4% * Фильмы - 1.7% * Геймдев - 1.7%   Их творчество продвигается через:   * Другое - 35.9% * Instagram - 26.2% * Telegram - 18.4% * Вконтакте - 13.6% * Youtube - 3.9% * Boosty - 1.9% * Twitter | X - 0%   Они считают, что продвигать свое творчество:   * Не смогли оценить - 41.9% * Средне - 31.1% * Тяжело - 16.2% * Легко - 8.1% * Очень тяжело - 2.7% * Очень легко - 0% |
| 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* | Творчество будет основываться на предпочтениях самого пользователя. С помощью тегов, прикрепленных к творчеству, искусственный интеллект способен определять контент (в котором заинтересован пользователь) на основе истории просмотров данного творчества. Также интеллект способен определить различные факторы и взаимодействия пользователя (комментарии, реакции, поисковая строка и тд..). Искусственный интеллект будет реализован с помощью языка TypeScript и Tensorflow технологии, которые будут использованы при разработке: язык программирования TypeScript, фреймворки и библиотеки: React js, Next js - для Frontend, Nest js - для Backend и другие.  На основе машинного обучения приложение, будет предлагать пользователям, то или иное творчество. |
| 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 каналыпродвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Бизнес-модель проекта предусматривает следующие основные аспекты:  - Создание платформы, где пользователи могут выкладывать свое творчество и продвигать его.  - Генерация прибыли осуществляется через различные источники, такие как:  - Рекламные партнерства и размещение рекламы на платформе. Около 30% дохода.  - Предоставление возможности продажи и покупки творческих работ между пользователями. Процент от продажи - около 15% дохода.  - Внедрение платных функций или премиум-подписок для дополнительных возможностей. Около 50 % дохода.  - Взаимодействие с потребителями осуществляется через коммуникационные функции платформы, обратную связь и учет их предпочтений и отзывов.  **Эффект от реализации:**  План дохода финансовых ресурсов:  1) Рекламные партнерства и размещение рекламы на платформе (30% дохода)  2) Внедрение платных функций или премиум-подписок для дополнительных возможностей (50% дохода). Ориентировочная цена платной подписки 600 руб.  3) Предоставление возможности продажи и покупки творческих работ между пользователями (20% доходов)  Годовой доход от одного пользователя включая только оплату платной подписки: 12 месяцев \* 600 руб. = 7200 руб.  **Расходы:**  - Сотрудничество с поставщиками включает привлечение творческих авторов и артистов, а также возможность партнерства с другими платформами или сервисами для расширения контента и функционала.  - Финансовые ресурсы могут быть привлечены через инвестиции, краудфандинг или привлечение платежей от пользователей.  Фин. ресурсы (начальный этап):  Стоимость серверов: 40000 (цена одного сервера) \*5 (шт.) \* 12 (месяцев) = 2400000 руб.  Стоимость маркетинга: 200000 (цена затрат в месяц) \* 12 (месяцев) = 2400000 руб.  Заработная плата:  Разработчик Backend: 200000 (руб. в месяц) \* 12 = 2400000 руб. в год.  Разработчик Frontend: 200000 (руб. в месяц) \* 12 = 2400000 руб. в год.  Тестировщик: 150000 (руб. в месяц) \* 12 = 1800000 руб. в год.  Аналитик: 150000 (руб. в месяц) \* 12 = 1800000 руб. в год.  Общая стоимость заработной платы в год: 2400000+2400000+1800000+1800000=8400000 руб.  Общая стоимость затрат в год: 8400000+2400000+2400000=13200000 руб.  - Для продвижения и сбыта продукта планируется использование целевого маркетинга, социальных сетей, рекламных кампаний, а также партнерских отношений с другими платформами и сообществами творческих людей. Затраты до 80% от прибыли компании. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Наименование | Soundcloud | VK | Printerest | Instagram | Telegram | | преимущества | Широкий выбор инструментов для музыкантов | Широкий выбор инструментов для пользователей, большая аудитория пользователей | Широкий набор инструментов для фотографов и художников | Широкая аудитория, простота продвижения контента | Популяризация мессенджера, высокая масштабируемость | | недостатки | Только для музыкантов | Недостаточное количество инструментов для деятелей искусств различных направленностей | Только для художников и для фотографов | Заблокирован в России | Недостаточное количество инструментов для деятелей искусства | | особенности | Бесплатное дистрибьюция | Высокое скорость масштабируемости | Высокая детализация инструментов для фотографов и художников | Искусственный интеллект | Простота использования приложения, гибкий функционал | |
| 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* | Наше ценностное предложение заключается в следующем:  1. Уникальная платформа: Мы предлагаем инновационную и удобную платформу, специально разработанную для творческих людей, где они могут выкладывать и продвигать свое творчество в различных форматах - музыка, изображения, 3D-модели, анимации, фотографии. Также если обратить внимание на февраль 2023 года за год блокировки аудитория Instagram упала в 5 раз  2. Широкий охват аудитории: Наша платформа предлагает доступ к большой и разнообразной аудитории, включая пользователей со всего мира, что создает большие возможности для продвижения и распространения творческих работ.  3. Взаимодействие и сотрудничество: Мы ставим на взаимодействие и сотрудничество между творческими людьми, что способствует созданию сообщества, где пользователи могут обмениваться идеями, получать обратную связь и находить новые возможности для развития своего творчества.  4. Монетизация творчества: Мы предлагаем различные способы монетизации творческих работ, включая возможность продажи и покупки работ между пользователями, рекламные партнерства и дополнительные платные функции, что помогает пользователям получать прибыль от своего творчества. Каждый пользователь сможет попробовать различные виды лояльностей партнерской программы, где с каждым переходом на новый уровень пользователь будет уменьшать процент комиссии, на старте будет выдаваться 10% комиссия при выводе средств, следующие уровни будут сокращать по 2%.  5. Пользовательский опыт: Мы уделяем особое внимание удобству использования нашей платформы, обеспечивая простой и интуитивно понятный интерфейс, а также предлагая персонализированный подход к каждому пользователю.  Выбирая нас, клиенты получают не только возможность продвигать свое творчество, но и доступ к широкой аудитории, инструменты для монетизации и сотрудничества с другими творческими людьми. Мы стремимся создать ценность для наших клиентов, делая их опыт более успешным и удовлетворительным. |
| 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.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальнаяприбыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | Реализуемость и устойчивость бизнеса обосновываются следующими аргументами:  Пункт "Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса" является важным компонентом вашего проекта. Для достижения успеха в бизнесе импортозамещенного продукта и превосходства над конкурентами, вам следует обратить внимание на несколько ключевых аспектов.  1. Наличие уникальных РИД (результатов интеллектуальной деятельности). Убедитесь, что ваш продукт обладает уникальными особенностями или инновационными решениями, которые отличают его от импортных аналогов. Подчеркните преимущества вашего продукта, такие как высокое качество, улучшенный функционал или инновационный подход к решению проблемы.  2. Действующие индустриальные партнеры. Установите партнерские отношения с компаниями, которые имеют опыт и ресурсы в данной области. Это поможет вам получить доступ к ценным знаниям и опыту, ускорить процесс разработки и производства, а также расширить сферу влияния вашего бизнеса.  3. Доступ к ограниченным ресурсам. Если ваш продукт требует уникальных или ограниченных ресурсов, обратите внимание на способы обеспечения надежных поставок и сокращения рисков. Разработайте стратегию диверсификации поставщиков или поиска альтернативных источников ресурсов.  4. Дефицит импортных продуктов и их дороговизна. Проанализируйте рынок и определите наличие дефицита или ограничений по импорту аналогичных продуктов. Убедитесь, что ваш продукт обладает конкурентными преимуществами в сравнении с импортными аналогами, включая доступность и более приемлемую цену. Это поможет вам привлечь клиентов и создать спрос на ваш продукт.  5. Уникальность продукта. Если ваш продукт является единственным импортозамещенным продуктом в данной области, акцентируйте внимание на этом факте. Покажите, как ваш продукт может полностью заменить импортные аналоги и предложить улучшенные функциональные возможности или преимущества для пользователей.  Обратите внимание на эти аспекты и проведите детальный анализ для каждого из них. Это поможет вам разработать обоснованную и устойчивую стратегию бизнеса, которая будет поддерживать конкурентные преимущества вашего продукта на рынке.  Эти аргументы подтверждают реализуемость и устойчивость бизнеса, основанную на разнообразных источниках дохода, способности к масштабированию и здравом финансовом планировании. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствияидеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Основные технические параметры продукта, обеспечивающие его конкурентоспособность и соответствие выбранному тематическому направлению, включают:  1. Масштабируемая и гибкая архитектура: Наша платформа будет разработана с использованием современных технологий и имеет масштабируемую архитектуру, позволяющую обрабатывать большой объем контента и обеспечивать плавную работу даже при росте числа пользователей.  TypeScript и Tensorflow технологии, которые будут использованы при разработке: язык программирования TypeScript, фреймворки и библиотеки: React js, Next js - для Frontend, Nest js - для Backend и другие.  2. Мультимедийная поддержка: Продукт будет поддерживать разнообразные форматы творческого контента, включая музыку, изображения, 3D-модели, анимации и фотографии. Это позволит пользователям свободно выражать свое творчество в различных формах и обеспечивает соответствие тематическому направлению платформы.  3. Пользовательский интерфейс и навигация: Продукт будет обладать интуитивно понятным и легким в использовании пользовательским интерфейсом, который позволяет пользователям легко загружать, редактировать и управлять своим творчеством. Правильная навигация и удобные инструменты помогают пользователям быстро ориентироваться на платформе.  4. Безопасность и защита данных: В будущем мы будем обеспечивать высокий уровень безопасности и защиты данных пользователей, используя современные методы шифрования и механизмы аутентификации. Это позволит обеспечить доверие пользователей и соответствие требованиям тематического направления, особенно в отношении интеллектуальных и авторских прав.  5. Мобильная доступность: Продукт разрабатывается с учетом мобильной доступности, что позволит пользователям загружать и просматривать творческий контент на различных устройствах, включая смартфоны и планшеты. За это будет отвечать современные требования пользователей и обеспечивать соответствия тематическому направлению, где мобильные устройства широко используются для творчества и потребления контента.  Все эти технические параметры будут обеспечивать конкурентоспособность продукта и его соответствие выбранному тематическому направлению, предлагая пользователям удобные инструменты для выражения своего творчества и взаимодействия с сообществом. |
| 18 | **Организационные,производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организационные параметры:  - Выстраивание эффективной команды: Основатель ставит цель найти и привлечь квалифицированных и мотивированных специалистов, чтобы создать сильную команду, способную реализовать задачи и цели бизнеса.  - Распределение ролей и ответственностей: Внутри команды устанавливаются ясные роли и ответственности, чтобы обеспечить эффективность работы и достижение поставленных целей.  Разработчики внутри проекта будут заниматься написанием программного кода. Программный код необходимо прописывать с учетом правил безопасности и стиля договоренности внутри проекта. Отладка и тестирование прописанного кода, разработчику необходимо проводить unit тестирование и e2e тестирование с целью подтверждения корректности работоспособного кода. Тестировщики занимаются разработкой и тестированием сценариев кода, в их обязанности входит: нагрузочное тестирование, автоматизированное тестирование и ручное тестирование, документирование ошибок и багов. Аналитик внутри разработки, часто называемый системным аналитиком или бизнес-аналитиком, играет важную роль в процессе создания программного обеспечения. Его задачи включают в себя:  Понимание бизнес-требований: Аналитик работает с представителями бизнеса для выявления и понимания их потребностей и требований к системе. Он старается разработать четкое и полное понимание того, что ожидается от будущего программного продукта.  Формулирование технических требований: На основе собранных бизнес-требований аналитик формулирует технические требования. Это включает в себя определение функциональности, процессов, данных, взаимодействия с другими системами и т.д.  Проектирование системы: Аналитик участвует в проектировании структуры и архитектуры системы. Он помогает определить оптимальные решения для удовлетворения бизнес-требований и технических требований.  Коммуникация с командой разработки: Аналитик является связующим звеном между бизнес-пользователями и командой разработки. Он передает информацию о бизнес-требованиях и ожиданиях заказчика, а также уточняет детали с разработчиками и другими участниками процесса.  Тестирование и проверка: Аналитик участвует в тестировании разработанных функциональностей, чтобы убедиться, что они соответствуют заявленным требованиям. В некоторых случаях аналитик также может участвовать в разработке тестовых случаев.  Обучение и поддержка пользователей: После внедрения системы аналитик может участвовать в обучении конечных пользователей и предоставлении поддержки, помогая пользователям разобраться с новой системой.  2. Производственные параметры:  - Разработка продукта: Основатель ставит перед собой задачу разработки и совершенствования продукта, учитывая потребности пользователей и требования рынка.  - Контроль качества: Устанавливаются процессы контроля качества, чтобы обеспечить высокий уровень исполнения и удовлетворение потребностей клиентов.  3. Финансовые параметры:  - Привлечение инвестиций: Основатель разрабатывает стратегию привлечения инвестиций для финансирования развития бизнеса, привлечения новых клиентов и совершенствования продукта.  В результате опрошенных лиц наш продукт выбрали на 90%, это принесет нам прибыль в сумме 5000000 рублей.  Разнообразные форматы баннеров для компаний: Предоставьте разнообразные форматы баннеров, чтобы удовлетворить потребности рекламодателей. Это может включать в себя стандартные баннеры различных размеров, анимированные баннеры, интерактивные элементы и другие творческие вариации.  Целевая аудитория: Предоставьте возможность выбора целевой аудитории для рекламы. Это позволит рекламодателям оптимизировать свою кампанию, направляя ее на конкретные сегменты пользователей вашего сайта, что повысит эффективность рекламы.  Геотаргетинг: Реализуйте систему геотаргетинга для того, чтобы рекламные баннеры могли быть направлены на конкретные регионы или страны. Это обеспечит рекламодателям более точное достижение целевой аудитории в соответствии с их стратегией маркетинга.  Аналитика и отчетность: Встроенная система аналитики поможет рекламодателям отслеживать эффективность их рекламы. Предоставьте отчеты о просмотрах, кликах, конверсиях и других метриках, чтобы рекламодатели могли оценить ROI своих кампаний.  Гибкая система размещения: Разработайте гибкую систему размещения баннеров, которая позволяет рекламодателям выбирать место на странице, частоту показа и продолжительность кампании. Это поможет им адаптировать стратегию под свои потребности.  Тарификация по результатам: Предложите модель тарификации, основанную на результате, например, оплату за клик или конверсию. Это может привлечь больше рекламодателей, поскольку они платят только за реальные действия пользователей.  Обеспечивая такие возможности, ваш проект сделает предложение по размещению рекламы в виде баннеров на сайте более привлекательным и эффективным для потенциальных рекламодателей.  - Бюджетирование и финансовый контроль: Устанавливаются процессы бюджетирования и финансового контроля, чтобы эффективно распределить ресурсы и обеспечить устойчивость финансовой позиции стартапа.  4. Партнерские возможности:  - Поиск стратегических партнеров.  - Взаимодействие с сообществом. |
| 19 | **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. Удобность способы загрузки контента:  - Разработка простого и интуитивно понятного интерфейса для загрузки различных типов творческих работ (фото, видео, музыка, текст).  - Сравнительный анализ существующих платформ по скорости и удобству загрузки контента, выявление превосходства новой платформы.  2. Расширенный список инструментов для взаимодействия между пользователями:  - Внедрение чата, комментариев, личных сообщений и возможности создания сообществ для обсуждения творческих работ.  - Сравнение количества и функциональности инструментов в сравнении с конкурентами, выявление уникальных возможностей.  3. Комфортные условия монетизации/платежной системы внутри платформы:  - Интеграция популярных платежных систем, удобный процесс оплаты и вывода заработанных средств.  - Сравнение комиссий, уровня защиты финансовых операций и обзор функционала платежной системы с аналогичными платформами.  4. Широкий спектр контента на платформе:  - Анализ количества и разнообразия контента на платформе, включая фото, видео, аудиозаписи, текстовые материалы и другие типы творческих работ.  - Сравнение объема контента и его разнообразия с предложениями конкурентов.  5. Конфиденциальность данных, безопасность пользователей в проекте:  - Разработка механизмов защиты персональной информации пользователей и внедрение политики конфиденциальности.  - Сравнение уровня безопасности и конфиденциальности данных на новой платформе с аналогичными платформами, а также анализ инцидентов нарушений данных.  6. Программа мотивации пользователей по реализации контента внутри проекта:  - Создание системы поощрений, вознаграждение за популярность и возможность продажи творческих работ.  - Сравнительный анализ стимулирующих механизмов на новой платформе и их эффективности по сравнению с конкурентами. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\*  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих ихконкурентоспособность* | Для создания нашего web-сервиса по реализации творческого контента мы приложили усилия, чтобы использовать передовые алгоритмы машинного обучения и передовые технологии искусственного интеллекта. Мы провели исследования и разработки, чтобы обеспечить создание продукта, который не только удовлетворяет потребности пользователей, но и привносит инновационные функции и возможности. В процессе разработки мы глубоко изучили творческую индустрию и учли множество факторов, чтобы создать платформу, которая поможет творческим людям раскрыть свой потенциал и вдохновляться другими. Используя передовые алгоритмы машинного обучения, мы смогли создать интеллектуальные функции, которые автоматически анализируют, классифицируют и рекомендуют контент, соответствующий личным предпочтениям пользователей. Основой нашего web-сервиса является сильный фокус на пользовательском опыте, и мы уделяли особое внимание улучшению функциональности и удобства использования, чтобы каждый пользователь мог с легкостью найти и приобрести интересующий его творческий контент.  Масштабируемая и гибкая архитектура: Наша платформа будет разработана с использованием современных технологий и имеет масштабируемую архитектуру, позволяющую обрабатывать большой объем контента и обеспечивать плавную работу даже при росте числа пользователей.  TypeScript и Tensorflow технологии, которые будут использованы при разработке: язык программирования TypeScript, фреймворки и библиотеки: React js, Next js - для Frontend, Nest js - для Backend и другие.  2. Обработка естественного языка: Разработка алгоритмов и моделей для обработки и анализа текстовых данных, связанных с предпочтениями пользователей. Это позволит понимать и интерпретировать текстовую информацию, включая комментарии, отзывы и описания творческих работ.  3. Рекомендательные системы: Разработка рекомендательных алгоритмов, которые на основе предпочтений пользователя могут предлагать ему подходящее творчество и рекомендации. Это позволит создать персонализированный опыт для каждого пользователя и повысить его удовлетворенность.  4. Система учета и обработки пожертвований: Разработка системы, которая позволяет учет и обработку пожертвований от пользователей. Это включает механизмы платежей, расчет процента, взимаемого с каждого пожертвования, и механизмы перевода средств создателям.  5. Инфраструктура облачных вычислений: Создание инфраструктуры облачных вычислений, которая обеспечит масштабируемость и высокую производительность системы при обработке больших объемов данных и запросов пользователей.  Алгоритмы машинного обучения: Разработка и обучение алгоритмов машинного обучения, способных анализировать предпочтения пользователей на основе их поведения, предпочтений и обратной связи. Это позволит понимать предпочтения и интересы пользователей и предлагать им релевантное творчество. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохожденияакселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:   * Разработана концепция проекта * Проведён опрос целевой аудитории * Проведён анализ рентабельности проектного предложения * Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта * Проведён социальный анализ * Проведён анализ рисков, предложены меры по их минимизации * Проведен технический анализ создаваемого продукта * Проведен маркетинговый анализ * Разработан календарный график проекта * Закреплены работы за участниками проекта * Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.) * Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы |
| 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\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для продвижения будущего продукта планируется использовать следующие каналы продвижения:  1. Целевой маркетинг: Будет проведен анализ и определение целевой аудитории, и продукт будет продвигаться с учетом ее потребностей и предпочтений. Это позволит сосредоточиться на наиболее перспективных сегментах рынка и эффективно обратиться к целевым пользователям.  2. Социальные сети: Будет активно использоваться присутствие в социальных сетях, таких как Facebook, Instagram, Twitter и других платформах, чтобы привлечь и взаимодействовать с аудиторией. Будут созданы официальные аккаунты и проводиться рекламные кампании, чтобы увеличить видимость продукта и привлечь новых пользователей.  3. Вирусный маркетинг: Будут созданы условия для органического распространения информации о продукте через существующих пользователей. Например, предоставление возможности пользователям делиться своими творческими работами через социальные сети: VK, Telegram и приглашать друзей присоединиться к платформе.  4. Контентный маркетинг: Будут созданы полезные и интересные материалы, связанные с творчеством и использованием продукта, такие как статьи, видеоуроки, руководства и другой контент. Это поможет привлечь внимание и установить авторитетность в индустрии, привлекая новых пользователей и удерживая существующих.  5. Партнерство с влиятельными личностями: Будут установлены партнерские отношения с влиятельными личностями в сфере творчества, такими как художники, музыканты, блогеры и другие, чтобы они использовали и рекомендовали продукт. Это поможет расширить охват аудитории и повысить доверие к продукту. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1.Веб-платформа: Основным каналом сбыта будет веб-платформа, доступная через интернет. Пользователи смогут зарегистрироваться, создавать свои профили, загружать и продавать свои творческие работы, а также взаимодействовать с другими пользователями и клиентами. Веб-платформа обеспечит широкий охват аудитории и глобальную доступность.  2. Мобильное приложение: Дополнительно будет разработано мобильное приложение для платформы, которое будет доступно на различных мобильных устройствах (iOS и Android). Мобильное приложение позволит пользователям удобно работать с платформой в любое время и в любом месте, а также получать уведомления о новых возможностях и событиях. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Описание проблем: 1) Не существует единой платформы c «точечными» инструментами для продвижения творчества. 2) Платформы с узкой направленностью творчества, которые не являются отечественными могут быть заблокированы. 3) Наиболее популярной платформой для продвижения своего творчества является Instagram. Из-за этого возникает ряд проблем, поскольку Instagram запрещен в Российской Федерации.  Требуется создание платформы, которая включала бы в себя, те инструменты, которые доступны на платформах с узконаправленным творчеством и инструменты доступные в социальной сети Instagram.  В основной степени решение проблем составляется для пользователей проекта, которые не столкнулись с решениями из прошлых проектов  ЦА:  Количество людей прошедших опрос: 113  Самый популярное направление искусства: музыка - 21.7% (голосов)  Процент опрошенных занимающихся искусством: 56.8%  Самая популярная платформа для продвижения творчества по мнению ЦА: Instagram: 26.2% 1) Люди, связанные с творчеством более 5 миллионов человек.  2) Поклонники творчества  Статистика использования зарубежных платформ в России: Instagram: около 4 млн. человек  SoundCloud: более 8 млн человек   Printerest: около 1,7 млн. человек |
| 26 | **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* | 1) Отсутствие единой платформы с «точечными» инструментами для продвижения творчества. В настоящее время отсутствует универсальная платформа, которая объединяла бы различные творческие форматы и предоставляла инструменты для их продвижения. Это создает неудобство для творческих людей, которым приходится использовать разные платформы для продвижения разных типов творчества.  Приложение позволяет объединить различные форматы, сократить время и возможные неудобства пользователей,  2) Ограничение доступа к зарубежным платформам. Некоторые платформы, особенно зарубежные, могут быть заблокированы в Российской Федерации, что создает проблемы для пользователей, которые хотят продвигать свое творчество на этих платформах.  3) Доминирование Instagram. Instagram является наиболее популярной платформой для продвижения творчества, однако, из-за запрета в России, возникают ограничения для пользователей и необходимость искать альтернативные платформы.  Поскольку Instagram стал недоступен на территории Российской Федерации, наш проект web-сервис послужит аналогом и импортозамещением в сфере реализации творческого контента. |
| 27 | **«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 24)* | 1. Держатель проблемы: Держателем проблемы является широкий круг людей, связанных с творчеством, а также их поклонники. Это может включать художников, музыкантов, фотографов, дизайнеров, писателей и других творческих людей. Они сталкиваются с проблемой необходимости использования разных платформ для продвижения разных типов творчества и ограничений доступа к зарубежным платформам.  2. Мотивации держателя проблемы: Держатели проблемы стремятся продвигать свое творчество, получать признание и взаимодействовать с аудиторией. Они ищут удобные и эффективные способы продвижения своего творчества, в том числе через социальные сети и специализированные платформы. Однако, ограничения доступа и неудобства использования разных платформ создают преграды для достижения этих целей.  3. Потенциальное решение проблемы с использованием продукции: Создание платформы, описанное в пункте 24, предлагает решение проблемы путем объединения инструментов различных платформ и предоставления универсального механизма продвижения творчества. Потенциальные потребители смогут использовать эту платформу для загрузки, редактирования и продвижения своего творчества в различных форматах. Они смогут привлечь аудиторию, получить обратную связь и установить контакт с поклонниками своего творчества. Это позволит им эффективно решать проблему необходимости использования разных платформ и преодолевать ограничения доступа к зарубежным платформам.  Результаты опроса |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | «ТВОРЕНИЕ» позволит удовлетворит потребности артистов для популяризации и монетизации их творчества. Популяризация будут внедряться «точечно» для каждого вида искусств.  Помимо уникальности, продукт позволит объединяться деятелям разных искусств в коллаборации, что в свою очередь также повлияет на популяризацию артистов.  Кроме того, платформа позволит заменить заблокированные и потенциально заблокированные в России сервисы. |
| 29 | **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 7.* | - Сегмент: Потенциальными потребителями являются более 5 миллионов людей, связанных с творчеством, а также их поклонники.  - Доля рынка: Статистика использования зарубежных аналогичных платформ-конкурентов в России показывает значительное количество пользователей Instagram (около 4 миллионов человек), SoundCloud (более 100 000 человек) и Pinterest (более 1 миллиона человек).  Источники: <https://www.vedomosti.ru/media/articles/2023/03/04/965272-auditoriya-instagram-upala>  <https://ppc.world/articles/auditoriya-vosmi-krupneyshih-socsetey-v-rossii-issledovaniya-i-cifry/>  [**clck.ru/36WnZz**](https://clck.ru/36WnZz) https://wordstat.yandex.ru/#!/?words=soundcloud  https://forms.yandex.ru/cloud/651c5a32068ff020e176e6e1/?page=1  Обоснование сегмента и доли рынка:  - Сегмент творческих людей и их поклонников представляет значительную аудиторию, которая активно ищет платформы и инструменты для продвижения и взаимодействия с творчеством.  - Доля рынка, представленная Instagram, SoundCloud и Pinterest, указывает на потенциальный интерес и востребованность продукта в этой сфере.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  - Расширение аудитории: С уникальной платформой, объединяющей инструменты и функционал различных популярных платформ, бизнес может привлечь большее количество пользователей из разных сегментов творчества, включая музыку, изобразительное и прикладное искусство, фотографию, дизайн и другие.  - Международное масштабирование: При успешной реализации бизнеса и удовлетворении потребностей российской аудитории, можно рассмотреть возможность расширения на международный рынок, привлекая творческих людей и их поклонников со всего мира.  - Партнерство и интеграция: Возможность установления партнерских отношений с другими платформами, социальными сетями, медиа-компаниями и творческими сообществами расширит возможности и привлекательность продукта для пользователей и позволит масштабировать бизнес.  Средняя стоимость на потребителя: доход от одного пользователя включая только оплату платной подписки: 12 месяцев \* 600 руб. = 7200 руб. |

|  |
| --- |
| **Этап разработки**   * Поиск инвесторов, источников финансования * Подбор профессионалов медицинских экспертов, программистов   **Этап реализации**   * Разработка ПО, настройка и тестирование * Запуск рекламной кампании * Сбор первых заказов   **Этап завершения**   * Финальная проверка выполненной работы * Закрытие бюджета и всех схем * Запуск продукта |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**