**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Приложение “Bon Voyage” |
| **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.* | Мы делаем проект “Bon Voyage” для туристов. Наш продукт помогает решить проблему с подбором достопримечательностей и предлагает актуальные и удобные маршруты до них с помощью приложения, в котором будем много удобных инструментов, с простым и понятным функционированием посредством IT-технологий. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| **4** | **Рынок НТИ** | TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Большие Данные |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * **U1296052**
* id 3876797
* Звонарева Елизавета Алексеевна
* 89215061897
* zvonliza2004@yandex.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | **U1296044** | id 3874982 | Бернт Софья Александровна | Эксперт-продуктолог,коммуникатор | 8(981)901-89-29Bernt2803@mail.ru | Парикмахер, флорист  |
| 2 | **U1296052** | id 3876797 | Звонарева Елизавета Алексеевна | Рисование и визуализация | 89215061897zvonliza2004@yandex.ru | Участник РСО |
|  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | 1. Цель проекта: сделать отдых для туристов более удобным.
2. Задачи проекта: рассмотреть актуальность поставленной проблемы, исследование потенциальных конкурентов, создание приложения.
3. Ожидаемые результаты: распространение, а также комфортное и удобное использование приложения и получение прибыли.
4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект), пример: приложение будет использоваться в области туризма.
5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): туристы 25-34 лет, студенты.
 |
|  | **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* | Приложение “Bon Voyage” это приложение для активных туристов. Где путешественники смогут разработать индивидуальные туристические маршруты, поставить точки остановок и места, где бы они хотели поесть, а также транспорт с помощью которого можно добраться до того или иного места. |
| 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* | Путешествовать может каждый, но статистика показывает, что возраст от 25 до 34 лет является наиболее популярным для туристов. Поэтому наше приложение помогает данной целевой аудитории минимизировать затраты на поиск необходимой информации о достопримечательностях и маршрутов до них. |
| 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.)* | B2CПавел, 29 лет, работает в офисе, имеет подработку, женат, любитель рисовать пейзажи. Живет в съемной квартире. Любит читать новости. Прислушивается к своему мнению и мнению жены. Его мотивирует желание отправиться в путешествие по России. Копит на отпуск. С помощью продукта смог найти бюджетные отели, определить маршрут, который требует минимум затрат.Анастасия, 19 лет, учиться в институте на архитектора, живет в общежитии, переехала в этот город недавно, еще не успела ни с кем познакомиться, любит пешие прогулки. Ей сложно находить общий язык со сверстниками, очень замкнута и любит одиночество, поэтому найти компанию пока что не получилось. Вечером гуляет возле общежития в парке. В приложении ищет живописные, интересные места для прогулок.Начала узнавать город и приятно проводить свободное время. |
| 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* | Мы будем брать за основу: навигатор Яндекс карты, Авиасейлс, TravelAsk. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Потоки поступления доходов: реклама.Ключевые партнеры: технологические, финансовые, сети питания, музеи.Ключевые виды деятельности: распространение приложения, сбор и анализ данных.Ключевые ресурсы: приложение, собранная информация, программисты и другой персонал. Ценностные приложения: удобный функционал, комфортный интерфейс, карта города, обозначение музеев, мест питания.Взаимоотношение с клиентами: социальные сети, реклама, сарафанное радио.Каналы сбыта: магазины приложений, социальные сети.Потребительские сегменты: люди, которые хотят путешествовать (рабочие, студенты). |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **TravelAsk** **TripAdvisor****Яндекс Карты****2ГИС****Tripster** |
| 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* | Наш продукт будет совмещать в себе такие функции как:-составление маршрутов-информация о достопримечательностях-поиск экскурсий-поиск мест для перекуса-наличие обратной связиИсходя их этого наше приложение будет полезным и удобным для пользователя. |
| 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 потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет**бизнес устойчивым* | **Почему проект может быть реализован?**Данное приложение может быть реализовано, потому как оно будет являться усовершенствованным аналогом существующих приложений.**Почему наш проект будет прибыльным?**Как говорилось выше, уникальность продукта будет в том, что он будет усовершенствованным аналогом, значит он будет более удобен для аудитории а значит и более востребован. **Привлечение аудитории:** планируется использовать различные социальные сети (VK) и другие каналы для привлечения аудитории.  |
|  | **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* | * Аудио качество
* Масштабируемость
* Система рекламы
* Защита от копирования
* Размер приложения
* Операционная система
* Минимальные требования к процессору и оперативной памяти
* Эстетические параметры
 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные параметры проекта: структура команды, планы по разработке и запуску приложения, стратегия маркетинга и продвижения, а также управление проектом.Производственные параметры: создание и приложения, разработка обновлений, взаимодействие с партнерами.Финансовые параметры проекта: оценка затрат на разработку и поддержку приложения, прогнозирование доходов от рекламы, определение ценовой политики и модели монетизации, а также управление финансами проекта. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | * Уникальность
* Сотрудничество с музеями, заповедниками и т. д.
* Многофункциональность
 |
| 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 их конкурентоспособность* | * Сбор и анализ данных: “Bon Voyage” на основе отзывов будет анализировать и давать оценку местам для посещения
* Искусственный интеллект: на его основе будет проводится анализ данных
* Снимки местности: будут использоваться для карт.
* Персонализация предложения
* Развития онлайн-платежей
 |
| 21 | **«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* | ----------------- |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш товар соответствует Научно-техническим приоритетом technet. “Bon Voyage” и предполагает направленность продукта стартапа на туристов. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Каналами продвижения будущего продукта будут являться: Группы в социальных сетях, Телеграмм-каналы; реклама в Яндексе, на youtube. Планируется использовать следующую маркетинговую стратегию:Социальные сети:реклама в популярных социальных сетях (VK) для привлечения внимания аудитории и распространения информации о платформе.Партнерские программы: сотрудничество с программами о путешествиях. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мы будем использовать пассивные каналы (такие как google play, app store), партнерские каналы, сарафанное радио.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема состоит в том, что люди тратят большое количество времени для составления маршрутов и поиска достопримечательностей и других мест для отдыха. |
| 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* | Основываясь на пункте 10 мы можем сказать что возможно сокращение времени которое тратится на поиск достопримечательностей и составления маршрутов. Следовательно, наше приложение помогает решить данную проблему. |

=

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Люди в связи с нехваткой возможностей тратят время на поиск мест для отдыха, анализа их оценки, прорабатывания маршрута до них. С помощью приложения это будет все проще. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Наше приложение будет показывать самые интересные достопримечательности, которые будут отбираться по отзывам туристов, предлагать удобные маршруты до них и показывать где можно перекусить. |
| 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.* | Приложение “Bon Voyage” поможет туристам разных возрастов подобрать маршруты исходя из своих предпочтений. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

1. Разработка мобильного приложения, создание и запуск проекта.
2. Привлечение пользователей: проведение рекламных кампаний и мероприятий для привлечения пользователей.
3. Расширение функционала: постепенное добавление городов.
4. Улучшение дизайна и юзабилити сайта: проведение анализа пользовательского опыта и улучшение интерфейса.
5. Сотрудничество учреждениями культуры: заключение договоров о партнерстве с музеями, театрами.
6. Развитие системы обратной связи: внедрение системы отзывов, оценок и предложений для улучшения качества работы приложения.