Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [https://pt.2035.university/project/servershare](theme/theme1.xml) | *24.12.2024 14:51* |

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | Интерактивные 3D-учебники |
| **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.* | Интерактивные 3D-учебники с использованием 3D-модели для иллюстрации сложных концепций и процессов. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. |
| **4** | **Рынок НТИ** | NeuroNet, TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Искусственный интеллект |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - 1886874- 4320761- Содель Лилия Александровна- 89113952520- liliasodel@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 | Опыт и квалификация |
| 1 | 1890219 | 5283428 | Пузыня Виталий Дмитриевич |  | +7 (953) 254-43-79, vitalii2028@yandex.ru |
| 2 | 1867974 | 5625252 | Егоров Павел Викторович |  | +7 (911) 882-33-14, egorov\_4405@mail.ru |
| 3 | 798846 | 2902980 | Юрьева Евгения Юрьевна |  | +7 (911) 932-00-42, yureva.eu@gmail.com |
| 4 | 1890246 | 5283460 | Грекова Елизавета Михайловна |  | +7 (911) 698-90-78, liza.ru.60@yandex.ru |
| 5 | 1890261 | 6151411 | Лиллерт Анна Александровна |  | +7 (911) 696-78-61, +7 (911) 696-78-61, lillertanna54@gmail.com |

 |
|  | **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* | Данный проект представляет собой разработку интерактивных 3D-учебников, которые будут использовать 3D-модели для наглядного представления сложных концепций и процессов. Использование трехмерных моделей позволит учащимся более глубоко понимать учебный материал и легче усваивать новые знания. В проекте будет реализована возможность вращения, масштабирования и просмотра моделей с разных ракурсов, а также взаимодействие с обучающим контентом. Такой подход даст возможность сделать обучение более увлекательным и эффективным для учащихся разного возраста и уровня образования. Цель проекта: разработать 3D-учебник Задача проекта: 1. Разработка мобильного приложение 2. Разработка ПО 3. Интеграция с 3D технологиями 4. Загрузка информации Ожидаемый результат: Разработка ПО - 1 квартал 2025 Разработка прототипа - 2 квартал 2025 Интеграция с 3D технологиями - 2 квартал 2025 Работающее приложение - 3 квартал 2025 Первые 100 пользователей - 4 квартал 2025 Область применения ожидаемых результатов - образование(школы, вузы, колледжи) Потенциальный потребительский сегменты - B2G: образовательные учреждения, B2B: онлайн - школы и репетиторы, B2C: родители школьников, 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* | Доступ к мобильному приложению, где загруженны учебники по естественным наукам. C помощью данного мобильного приложения можно будет: 1. Просмотр сложных концепций и процессов 2. Возможность выдачи и выполнения заданий |
| 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* | Проект «Интерактивные 3D-учебники с использованием 3D-модели для иллюстрации сложных концепций и процессов» решает проблему учебного процесса для учащихся. Благодаря использованию 3D-моделей для иллюстрации сложных концепций и процессов, учебники становятся более наглядными и интерактивными, что помогает улучшить понимание материала и увеличить эффективность обучения. |
| 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.)* | Потенциальный потребительский сегменты - B2G: образовательные учреждения, B2B: онлайн - школы и репетиторы, B2C: родители школьников, студенты |
| 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* | Платформа интерактивных 3D учебников будет разрабатываться на C++. Это обеспечит высокую производительность и эффективность работы приложения. В качестве игрового движка мы выбрали Unity, который предоставляет мощные инструменты для создания 3D-графики и реализации интерактивных элементов. Для создания высококачественной 3D-графики и моделирования объектов мы будем использовать Blender. Это открытое программное обеспечение обладает широкими возможностями для 3D-моделирования, анимации и текстурирования. Blender также поддерживает экспорт моделей в формате, совместимом с Unity, что упростит интеграцию созданных 3D-объектов в учебники. |
| 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.*  | 1. Потребительские сегменты: Потенциальный потребительский сегменты - B2G: образовательные учереждения, B2B: онлайн - школы и репетиторы, B2C: родители школьников, студенты 2. Проблема: 2.1. Повышение качества образования - 3D - учебник позволяет лучше усваивать материал и развивать пространнственное восприятие 2.2. Мотивация учащихся: использвание 3D технологий делает процесс обучения более интересным и увлекательным 2.3. Развите навыков работы с техникой и ПО 2.4. Профориентация: позволяет выбрать профессию в будущем 3. Существующие альтернативы 4. Решения: «Интерактивные 3D-учебники с использованием 3D-модели для иллюстрации сложных концепций и процессов» 5. Ценностное предложение:3D учебники - это повышение качества обучения, индивидуализация и мотивация учащихся. способствуют развитию пространственного восприятия, творческих способностей и навыков работы с техникой, что готовит учащихся к будущей профессии, а также снижает затраты на традиционные учебные материалы, поддерживает дистанционное обучение и способствует экологической устойчивости. 6. Каналы распространения: Профильные выставки и мероприятия, контекстная и таргетировання реклама, реклама в социальных сетях, контент-маркетинг 7. Потоки доходов: B2G - продажа годовой лицензии, B2B и B2C - подписка от 6 месяцев 8. Потоки расходов 8.1. Инвестиционные: Разработка ПО, Разработка мобильного приложения, Разработка сайта 8.2. Постоянные: Домен, хостинг, сервер, фонд оплаты труда, банковское обслуживание, налоги 8.3. Переменные: Реклама, банковский эквайринг, налог на доход 9. Ключевые метрики: Количество пользователей, количество положительных оценок, LTV(life time value) |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Электронный учебник с 3D 2. Цифровой помощник для учителя и ученика(lecta) 3. VR и AR тренажеры(modum lab) 4.3D-электронный образовательный комплекс «Eureka» 5. Бумажные носители |
| 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* | 3D учебники - это повышение качества обучения, индивидуализация и мотивация учащихся. способствуют развитию пространственного восприятия, творческих способностей и навыков работы с техникой, что готовит учащихся к будущей профессии, а также снижает затраты на традиционные учебные материалы, поддерживает дистанционное обучение и способствует экологической устойчивости. |
| 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* |  |
|  | **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* | Мобильное приложение 3D учебник относится к рынку EduNet. Основные технические параметры, которые способствуют конкурентоспособности нашего продукта: 1. Гибкость и масштабируемость системы. Наше мобильное приложение должно быть способно адаптироваться к индивидуальным требованиям и потребностям пользователей. Это возможно реализовать за счет наличия индивидуальных настроек контролируемых параметров, выбора функционала пользователем. 2. Легкость использования. Наше мобильное приложение должно быть простым в использовании как молодых людей, так и для людей старшего поколения. 3. Функциональность. Наше мобильное приложение должно обеспечивать широкий спектр функциональных возможностей, что позволит пользователям изучать сложные процессы в 3D проекциях. 4. Надежность и безопасность. Наше мобильное приложение продукт должно быть надежным и безопасным, для защиты от утечек конфиденциальной информации. 5. Совместимость и интероперабельность. Наше мобильное приложение должно быть совместимым с существующими устройствами. 6. Поддержка. Наше мобильное приложение должно обеспечивать достаточную техническую поддержку для пользователей. 7. Интеллектуальный анализ данных. Наше мобильное приложение должно посредством интеллектуального анализа и использования технологии предиктивной аналитики позволять выдавать рекомендации каждому конкретному человеку. |
| 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* |  |
| 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.)* |  |
| 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* | Технические параметры научно-технических решений: 1. Скорость работы и отзывчивость обусловлены высокой производительностью арендуемых серверов, объемом памяти и оптимизацией ПО 2. Функциональность - широкий выбор функций и возможностей предоставляемый мобильным приложением, а также возможность интеграции 3. Удобство использования - интефейс проработан с точки зрения его простоты и удобства , позволяет интуитивно управлять приложением, быстро находить ответы на поставленый вопросы 4. Безопасность - зашита от несанкционированного доступа, возможность резервного копирования данных, защита от вирусов и других вредоносных программ 5. Надежность - устойчивый к сбоям и неполадкам, эффективная обработка ошибок и автоматическое восстановление 6. Масштабируемость - возможно расширения функционала и совершенствование интерфейса.Возможность увеличивания количества пользователей за счет увеличения вычислительных мощностей, объемов памяти серверов, а так же расширения штата технической поддержки 7. Совместимость - совместимо с другими программами и аппаратными продуктами, протоколами и стандартами 8. Поддержка и обновление - качественная техническая поддержка, регулярные обновления и устранение ошибок |
| 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* | TRL-2 На текущий момент выполнены следующие этапы работ по проекту - выбрана идея проекта и сформулирована фундаментальная концепция разрабатываемого мобильного приложения, проверены выдвинутые гипотезы обоснованности актуальности и полезности продукта - определены целевые области применения мобильного приложения и его критические элементы - проведен анализ потенциального рынка и конкурентов, выявлены уникальные продажные предложения проекта. Также проведена оценка потенциального спроса и экономической жизнеспособности проекта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует научным и научно - техническим приоритетам Псковского государственного университета. |
| 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*  |  |
| 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* |  |
|  | **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* | Проект «Интерактивные 3D-учебники с использованием 3D-модели для иллюстрации сложных концепций и процессов» решает проблему учебного процесса для учащихся. Благодаря использованию 3D-моделей для иллюстрации сложных концепций и процессов, учебники становятся более наглядными и интерактивными, что помогает улучшить понимание материала и увеличить эффективность обучения. Данная проблема решается частично, а именно проблему иллюстрации сложных концепций благодаря использованию 3D-технологий в учебном процессе. |
| 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)*  | Образовательные учреждения, в том числе онлайн - школы и репетиторы, а также родители школьников и студенты являются держателями основных проблем, мотивация использования нашего продукта данными сегментами заключается в следующем: 1) Повышение качества образования 2) Повышение мотивации учащихся Именно решение этих проблем напрямую влияют на результаты учащихся. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проект «Интерактивные 3D-учебники с использованием 3D-модели для иллюстрации сложных концепций и процессов» решает проблему учебного процесса для учащихся. Благодаря использованию 3D-моделей для иллюстрации сложных концепций и процессов, учебники становятся более наглядными и интерактивными, что помогает улучшить понимание материала и увеличить эффективность обучения. |
| 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.* |  |
| 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* |  |

**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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |