**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | *Название стартап-проекта* | *Интеллектуальный клуб 4.20* |
| 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. | Запуск проекта осуществляется в рамках акселерационной программы «Технологии Здоровой Жизни», основанной на технологических направлениях в соответствие с перечнем критических технологий РФ.  - Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| 4 | Рынок НТИ | EduNet |
| 5 | Сквозные технологии | Новые производственные технологии |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | Лидер стартап-проекта | - 1328467  - 2478696  - Руденко Екатерина Евгеньевна  - 89066998055  - rukketta@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 | 1328510 | 3560426 | Солдатенко Егор Андреевич | Дизайнер | 894 |  | Анализ конкурентов, рынка, прогнозирование себестоимости и затрат | | 2 | 4523019 | 1328543 | Демидова София Александровна | Бизнес-аналитик | 8 983 243 08 11 |  | Разработка презентации и дизайна интерфейса | | 3 | 1330526 | 4666171 | Фам Ан Ви | Специалист | 8 925 664 34 66 |  | Продвижение | | |
|  | **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 | Проект заключается в создании платформы для коммуникации между авторами и ценителями их творчества. Функционал платформы будет включать в себя: раздел с подкастами, возможность купить мерч, открытое сообщество, в котором можно будет коммуницировать с авторами напрямую. |
|  | **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 | Подписка на платформу объединяющую современных авторов и их подписчиков |
| 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 | Представитель поколения Z с широким кругом интересов, склонностью к искусству и достатком средним или выше среднего. Также есть потенциал на то, что нашим проектом заинтересуется старшее, более сложное, но высоко-обеспеченное поколение |
| 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.) | 1. Поколение X   - B2C   1. Поколение Z  * B2C  1. Продюсерский центр   - B2B   1. Начинающие авторы  * B2B |
| 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 | Рабочий сайт, взаимодействие на основе платной подписки |
| 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. | Мы планируем продавать платную подписку, стоимость которой будет составлять 600 рублей. Эта бизнес-модель становится все более распространенной. Суть ее заключается в том, что потребители должны вносить абонентскую плату за доступ к услуге. Распространение эта бизнес-модель получила благодаря журналам и газетам, теперь она распространяется на программное обеспечение, онлайн-услуги, а иногда возникает и в сфере услуг. Примеры: Netflix, Salesforce, Comcast |
| 14 | Основные конкуренты\*  Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | 1. Boosty 2. Patreon 3. Правое полушарие интроверта 4. Twitch 5. Лекторий |
| 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 | Элитарность, эксклюзивность, удобство использования, развлекательно-познавательный характер |
| 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 | Автор должен быть современным и затрагивать актуальную социально-культурную повестку (для реальной образовательной пользы). Так проект будет нести не только развлекательную функцию, но и иметь вес на рынке образования EduNet. При этом потенциальный потребитель не готов платить больше 500 рублей за месяц подписки на сервис, значит существует нужда в привлечении рекламодателей, чей материал будет использован при создании контента. Примерный финансовый план показал что для запуска проекта требуется миллион рублей (весь сайт и выпуск 5 роликов с авторами). Эта сумма компенсируется когда на сервис будет подписано больше 2 тысяч зрителей, что является вполне осуществимой планкой. |
|  | **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 | Совместимость с устройствами Android (версия выше 9.0), IOS (11.0 и новее), Windows (версия 7 и выше) |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*    Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Четкое разделение обязанностей и сопровождение командной работы. Структура издержек: разработка и дизайн, тестирование, продвижение, аналитика, зарплата сотрудникам поддержки и менеджерам по сопровождению |
| 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.) | Опрос показал широкую заинтересованность в создании площадки для расширения кругозора через общение с интересными авторами. Автор будет современным и затрагивать актуальную социально-культурную повестку (для реальной образовательной пользы). Так проект будет нести не только развлекательную функцию, но и иметь вес на рынке образования EduNet. При этом потенциальный потребитель будет платить не больше 500 рублей за месяц подписки на сервис, значит существует нужда в привлечении рекламодателей, чей материал будет использован при создании контента. Примерный финансовый план показал что для запуска проекта требуется миллион рублей (весь сайт и выпуск 5 роликов с авторами) |
| 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 | Научно-техническим решением является создание интернет-площадки с удобным интерфейсом, надежной платежной системой и способность выдержать большое количество посетителей сайта |
| 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 | 1. Проработана структура платформы, дизайн и функционал 2. Проект требует финансирования для дальнейшей реализации |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*    Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | мы будем использовать онлайн каналы (соц.сети, маркетплейсы и рассылки). Выбор связан с тем что наш продукт является цифровым а значит и его продвижение должно присходить в диджитал-поле |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*    Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | наши каналы сбыта: Прямые (когда производитель товара или услуги напрямую работает с потребителями) и Комбинированные (миксуются бюджеты и ресурсы дистрибьютеров и самого производителям) |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | Описание проблемы\*    Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9 | Наша проблема- незакрытая нужда в коммуникации между создателем культурно-развлекательного контента (автора) и его потребителя, у которого имеется большое количество вопросов и интересов к автору, но автор не может их удовлетворить самостоятельно |
| 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 | Считаем, что наш продукт сможет решить полностью ведь мы будем иметь обратную связь со зрителем и иметь представления о необходимых изменениях |
| 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) | Держателем проблемы является потребитель искусства и культуры, которому не хватает информации о деятели, в котором он заинтересован. Через наш продукт он закроет нужду |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*    Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | Продукт сможет закрыть потребность покупателей искусства в общении с его деятелями. Мы будем создавать контент и коммуникацию, удовлетворяющие интересы наших потребителей. |
| 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. | У продукта имеется большой потенциал на рынке что связано с маленьким количеством конкурентов, но широкой способностью закрыть существующие потребности |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Затраты, руб. |
| Этап концептуализации | 1 месяц | 1 000 000 |
| Этап планирования | 1,5 месяца | 1 500 000 |
| Этап реализации | 1,5 месяца | 1 500 000 |
| Этап завершения | 1 месяц | 1 000 000 |