**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Сайт Hobby hub |
| **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.* | Сайт, который предоставляет образовательные ресурсы пользователям для обучения различным хобби и дает возможность для создания сообщества людей, объединенных общими интересами, целями, идеями с целью найти единомышленников и получить доступ к ресурсам и советам, которые помогут ему развиваться и улучшаться в своем хобби.Нашей целью является создание удобного и доступного онлайн пространства, где люди смогут раскрыть свой творческий потенциал и развивать его в различных областях креативной индустрии.На сайте Hobby hub пользователю предоставляется широкий выбор хобби: рисование, рукоделие, фотография, кулинария, музыка, путешествие, игра на гитаре и тп.Кроме того, на сайте пользователь может найти афишу проводимых мероприятий и событий, связанных с его хобби, включающие выставки, фестивали, встречи, мастер-классы и другие. Общение с единомышленниками позволит найти идеи для новых проектов, узнать о последних тенденциях в сфере своих интересов, обменяться опытом и идеями с другими участниками сообщества, а также получить независимое экспертное мнение об уровне выполненных работ и их коммерциализации. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам.Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U515876- Leader ID 2252826- ФИО Валеева Александра Эльдаровна- Телефон 79649747303- почта saha12letcat@mail.tu |
| **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 | *U515876* | *2752345* | Валеева Александра Эльдаровна | Лидер (генеральный директор) | 79649747303 | студент | ВО Экономика |
| 2 | *U517060* | *2258886* | Андропова Ирина Андреевна | Генератор идей (технический директор) | +7 960 834-44-70 | студент | ВО Экономика |
| 3 | *U517057* | *2258867* | Севастьянова Анастасия Алексеевна |  Изучение рынка (маркетинговый директор) | 89631188943 | студент | ВО Экономика |
| 4 | *U142138* | *948810* | Сурова Анастасия Алексеевна | Финансовый аналитик (финансовый директор) | 89084077622 | студент | ВО Экономика |
| 5 | *U517058* | *2258868* | Сиразетдинов Разиль Рашидович | Продвижение продукта на рынке (коммерческий директор) | 89053053733 | студент | ВО Экономика |
| 6 | *U547574* | *2331308* | Демидов Александр Вячеславович | Разработка бизнес-модели и бизнес-возможностей (директор по развитию бизнеса) | 89879420584 | студент | ВО Экономика |
| 7 | *U514051* | *2246148* | Глухих Евгений Антонович | Анализ и критическая оценка проекта (директор по оценке проектов) | 89376660505 | студент | ВО Экономика |

 |
|  | **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* | Задачей проекта является разработка и продумывание универсальной централизованной платформы ,призванной помочь пользователям исследовать и осваивать новые хобби.На данном этапе в идею концептуально входят данные функции:1. Каталог хобби.2. Пошаговые руководства.3. Интерактивные уроки. 4. Форум сообщества. 5. Трекер прогресса.6. Конкурсы по хобби.7. Библиотека ресурсов. 8. Персональные рекомендации. 9. Доступ в автономном режиме.10. Публикация в социальных сетях:Совместимость: Веб сайт |
|  | **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* | Вся система платформы имеет множество способов для заработка куда входят:1. Подписка на премиум-аккаунт:2. Реклама: размещение рекламных объявлений на сайте или в приложении.3. Партнерские программы4. Организация мероприятий и соревнований5. Партнерство с брендами6. Раздел для размещения и продажи своих работ |
| 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* | Данный продукт решает проблему следующих потребителей:1. Люди, которые хотят найти новое хобби или увлечение, но не знают, с чего начать.
2. Люди, уже имеющие несколько хобби, но желающие разнообразить свою жизнь новыми увлечениями.
3. Компании и организации желающие предложить потребителям новые тематические услуги и товары по их увлечениям.
 |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | В первую очередь продукт рассчитан на рынок B2B, на потребителей объединенных по интересам в виде хобби и увлечений.  |
| 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* | Единая платформа в виде web-сайта, а также мобильного приложения для устройств iOS, Windows phone и Android. |
| 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.*  | Бизнес модель проекта в первую очередь будет строиться на монетизации внутренних аспектов платформы. а именно:1. Предоставление дополнительных преимуществ и функций для пользователей, которые оформляют подписку на премиум-аккаунт. Например: доступ к эксклюзивным урокам, более широкий выбор ресурсов и инструментов, а также более персонализированные рекомендации.
2. Рекламодатели смогут предлагать свои продукты и услуги пользователям.
3. Мы можем получать комиссионные с продажи инструментов, материалов или книг, которые используются пользователями.
4. Организация платных мероприятий, воркшопов и соревнований для пользователей и партнеров.Участники смогут приобретать билеты или взносы, а также платить за участие в соревнованиях.
5. Сотрудничество с брендами, связанными с хобби. Мы сможем создавать совместные акции, специальные предложения или продавать брендированные товары.
6. Продвижение продукта будет происходить через таргетинговую рекламу и соц.сети, коллаборации с популярными брендами и компаниями, сотрудничество с блогерами
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты* | Узкоспециализированные сайты и сервисы для освоения конкретных хобби и увлечений1. ХочуХобби - <https://hhobby.ru/main>
2. Мир Хобби - <https://mirhobby.space/>
3. ЛайфХакер - <https://lifehacker.ru/25-hobbies/>
4. Хобби и ты - <https://hobbivdom.site/>
5. Женские увлечения - https://zhenskie-uvlecheniya.ru/category/hobby/katalog-uvlechenii
 |
| 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* | Конкурентным преимуществом нашего продукта является единая удобная платформа где будут собраны все необходимые материалы и инструменты как для изучения хобби так и для коммуницирования с инструкторами, учителями и другими пользователями сайта. Где также можно будет не выходят с платформы можно сделать все необходимые заказы и запросы. Обменяться информацией по интересующей вас теме и в реальном времени отслеживать свой прогресс и успехи свои и других пользователей. |
| 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* | При анализе конкурентов мы выявили, что на данный момент в Рф не имеется единой площадки для объединения различных хобби с возможностью их взаимодействия. Также нет сайтов для автоматического подбора инструментов для хобби по нужным критериям. Так сервисы по увлечениям являются похожими по функционалу, но они отвечают за курсы, а мы за инструментарий и площадку для взаимодействия пользователей.. Хобби Будут востребована еще многие годы. Сейчас активно ведется цифровизация деятельности различных увлечений, поэтому приложение, которое бы позволяло объединить все хобби в единую сеть будет актуально и востребовано в течение долгого периода времен*и.*  |
|  | **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* | Наша платформа позволяет объединить разные хобби людей в единую сеть. Мы предлагаем широкий спектр инструментов и функций .Возможны: участие в ивентах и конкурсах, торговая площадка, чат с коллегами по увлечению. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Создание собственного маркетплейса, оформление предпринимательского статуса, регистрация ООО, уставной капитал 10.000р, местоположение Тольятти, планируется взять в аренду помещение для маркетплейса |
| 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.)* | Основным конкурентным преимуществом будет являться возможность не только освоить или развить навыки в различных сферах, но монетизировать полученный опыт в виде собственного продукта или услуги. Тем самым мы даём возможность реализовать свой творческий потенциал в прибыль и в дальнейшем превратить своё хобби в регулярный доход. |
| 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* | Для осуществления работы нашей платформы нам необходим программист, который осуществит разработку кода по нашему макету. Необходимо приобрести хостинг и домен. Требуется привлечь маркетолога, который будет взаимодействовать с потенциальными пользователями и инвесторами, и предлагать им услуги нашей платформы.. Необходимо создать базу данных для внесения информации о клиентах, потребителях, курсах. и увлечениях Организация системы поддержки для потребител*я* |
| 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* | Проработанная концепция TRL 1Проект находится на стадии разработки. Проведен анализ рынка, выявлены сильные и слабые стороны конкурентов, изучена конкурентоспособность аналогичных сайтов. Ведется поиск разработчика для создания сайта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует приоритетам акселерационной программы Поволжского государственного университета сервиса |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Социальные сети. Для демонстрации привлекательного контента, повышения визуальной привлекательности и вовлечения сообщества. Стратегия здесь заключается в том, чтобы задействовать большие базы пользователей и использовать таргетированную рекламу для охвата определенных демографических групп, заинтересованных в изучении новых навыков и хобби.Реферальная система. Эта стратегия заключается в том, чтобы стимулировать существующих клиентов привлекать новых клиентов, предлагая им скидки или другие преимущества. Это помогает компании приобретать новых клиентов посредством рекомендаций и поощряет лояльность существующих клиентов.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Все инструменты продвижения веб-сайта |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Данный продукт решает проблему следующих потребителей:1. Люди, которые хотят найти новое хобби или увлечение, но не знают, с чего начать.
2. Люди, уже имеющие несколько хобби, но желающие разнообразить свою жизнь новыми увлечениями.
3. Компании и организации желающие предложить потребителям новые тематические услуги и товары по их увлечениям.
 |
| 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* | Стартап-проект решает проблему отсутствия доступного и качественного ресурса, который бы позволял пользователям осваивать новые навыки и интересы в комфортной и интересной форме. Проект предлагает широкий выбор курсов, разработанных профессионалами в различных областях. Курсы доступны как онлайн, так и через мобильное приложение, что обеспечивает удобство обучения в любое время и в любом месте. Кроме того, проект предлагает обратную связь и поддержку пользователей, а также систему отзывов и рейтингов, чтобы помочь людям выбрать наиболее подходящие курсы. |
| 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)*  | Инвесторам будет выгодно повысить свою узнаваемость и охват за короткий период времени, без лишних трудовых затрат, вложив небольшое количество денег. Для потребителей (B2B) площадка удобна тем что там сразу все нужные им сервисы, и возможность их подбора по интересам. Также они могут зарабатывать скидки на интересующие их товары и получать различные выгоды. Также люди смогут с помощью встроенного мессенджера смогут поддерживать связь с потенциальными покупателями своих хобби и единомышленников.. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Используя наш сайт люди смогут выбрать хобби, которым захотят заниматься, делиться опытом и находить единомышленников. Также с помощью нашего приложения можно продавать товары сделанные своими руками. |
| 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.* | PAM - 293 млрдTAM - 131 млрдSAM - 43 млрдSOM - 172 млнPI = 30% |