**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*SportStikers-Game (ссылка на проект) 22.11.2023* *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| 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\*** | | | | | | SportStikers-Game | | | |
| **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.* | | | | | | создание анимированных стикеров для спортивных команд и создание игры на основе интерактивного персонажа. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | EduNet- рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Приложение, искусственный интеллект, виртуальная реальность | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID U1294893 * Leader ID 4046998 * ФИО Ляман Илона Олеговна * Телефон +79517554813 * Почта lyamanilona@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 | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1738396 | Id 4047134 | Куликова Мария Олеговна | всесторонняя | | +79532481708  mkul25936@gmail.com | администратор | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
| 2 | U1294981 | Id 4046986 | Василюк Эрика Владимировна | всесторонняя | | 89922961806  [erikavasiliuk2004@gmail.com](mailto:erikavasiliuk2004@gmail.com) | разработчик | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
| 3 | U1739928 | Id 4047104 | Васильева Яна Сергеевна | всесторонняя | | 89095748960  vasyana.04@mail.ru | тестировщик | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
|  |  | 4 | U1294893 | Id 4046998 | Ляман Илона Олеговна | всесторонняя | | +79517554813  lyamanilona@yandex.ru | Лидер, юрист | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
|  |  | 5 | U52350 |  | Иванова Валерия Дмитриевна | всесторонняя | | 89113537383 | дизайнер | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
|  |  | 6 | U1739922 | Id 4269291 | Макурин Богдан Евгеньевич | всесторонняя | | 89815326456  Bogdanmakyrin@yandex.ru | Специалист по рекламе | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | Цели:  - Создание качественных и оригинальных анимированных стикеров для спортивных команд;  - Привлечение внимания целевой аудитории к команде с помощью уникальных стикеров;  - Увеличение популярности команды и ее бренда;  - Развитие интерактивных игровых возможностей нашего персонажа;  - Создание уникальных и захватывающих игр, которые привлекут большое количество пользователей;  - Увеличение прибыли за счет продажи стикеров и игр.  Задачи:  - Изучить пожелания наших потенциальных клиентов и определить их интересы и предпочтения в отношении стикеров;  - Разработать дизайн и концепцию анимированных стикеров, учитывая пожелания клиентов;  - Создать анимированные стикеры высокого качества с использованием современных инструментов и технологий;  - Продвинуть анимированные стикеры нашим целевым клиентам через социальные сети, партнерские программы и другие каналы;  - Создать интерактивного персонажа на основе спортивной тематики и разработать игровые механизмы;  - Разработать игру на основе персонажа, которая будет интересной и захватывающей для пользователей;  - Продвигать игры в социальных сетях и других каналах, привлекая большое количество пользователей;  Ожидаемые результаты:  Ожидаемые результаты проекта создания анимированных стикеров для спортивных команд могут быть следующими:  1. Разработка коллекции стикеров: Мы ожидаем, что в результате проекта будет создана коллекция анимированных стикеров, представляющих различные спортивные команды. Эти стикеры могут включать в себя эмблемы, символы, игроков или другие характеристики каждой команды.  2. Качество и профессионализм: Ожидается, что стикеры будут созданы с высоким качеством и профессионализмом, чтобы они выглядели привлекательно и профессионально.  3. Уникальность и оригинальность: Каждый стикер будет уникальным и оригинальным, отражая индивидуальность и характер каждой спортивной команды.  4. Вариативность и разнообразие: Коллекция стикеров будет предложена в различных вариациях и стилях, чтобы обеспечить разнообразие выбора для потребителей.  Ожидаемые результаты проекта создания игры на основе интерактивного персонажа могут быть следующими:  1. Разработка увлекательного и захватывающего геймплея: Ожидается, что игра будет иметь интересный и захватывающий геймплей, который будет привлекать и удерживать внимание игроков.  2. Высокое качество графики и анимации: Ожидается, что игра будет иметь высококачественную графику и анимацию, чтобы создать реалистичную и привлекательную визуальную составляющую.  3. Интерактивность и уровни сложности: Игра будет иметь интерактивные функции, чтобы позволить игрокам взаимодействовать с персонажем или окружением. Ожидается, что игра будет предлагать разные уровни сложности, чтобы удовлетворить различные предпочтения игроков.  4. Уникальность и оригинальность: Игра будет иметь свою уникальную концепцию и особенности, которые выделят ее среди других игр на рынке.  5. Завершенность и функциональность: Ожидается, что игра будет завершенным и полноценным продуктом, готовым к выпуску на платформах для игр. Она будет иметь все необходимые функции и возможности для игроков.  Области применения результатов:  1. Маркетинг и реклама спортивных команд: Анимированные стикеры могут быть использованы для создания брендовой идентичности и привлечения внимания поклонников. Они могут быть размещены на веб-сайтах, в социальных сетях, в приложениях и на других платформах, чтобы поддержать команду и увеличить ее видимость.  2. Социальные сети и мессенджеры: Анимированные стикеры могут быть использованы в социальных сетях и мессенджерах для общения поклонников спортивных команд между собой. Поклонники смогут использовать стикеры, чтобы выразить свою поддержку команде и поделиться своими эмоциями.  3. Мобильные приложения: Анимированные стикеры могут быть включены в мобильные приложения спортивных команд, чтобы обеспечить пользователям интерактивный опыт. Они могут использоваться для создания игровых эмоций в приложениях и стимулировать участие пользователей.  Потенциальные потребительские сегменты:  1.Спортивные болельщики: потенциальные потребители, которые любят поддерживать свою любимую команду и выражать свою страсть к спорту через анимированные стикеры или игровой персонаж.  2. Спортивные команды: профессиональные или любительские команды, которые могут заинтересоваться использованием анимированных стикеров и игрового персонажа для продвижения и укрепления имиджа своей команды.  3. Фан-клубы и организаторы спортивных событий: люди, которые организуют мероприятия и фан-встречи, могут заинтересоваться анимированными стикерами и игрой с интерактивным персонажем как сувенирами и развлечениями для участников.  4. Пользователи социальных сетей: люди, которые активно используют социальные платформы для общения и выражения своих эмоций, могут заинтересоваться анимированными стикерами, которые помогут им украшать свои сообщения и истории.  5. Маркетинговые агентства и дизайнеры: профессионалы в области маркетинга и дизайна могут заинтересоваться созданием анимированных стикеров и игр на основе интерактивных персонажей в качестве эффективного и инновационного средства продвижения и привлечения внимания к своим продуктам и услугам.  6. Спортивные блогеры и влиятельные личности: люди, которые активно ведут блоги и контент в социальных сетях на тему спорта, могут заинтересоваться использованием анимированных стикеров и игрового персонажа для создания уникального и привлекательного контента для своей аудитории. |
|  | **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* | 1. Анимированные стикеры для мессенджеров и социальных сетей - это наборы стикеров, представляющих различные спортивные команды. Фанаты смогут использовать эти стикеры для выражения своей поддержки в различных чатах и сообщениях.  3. Интерактивная игра на основе специально разработанного персонажа - игра будет предлагать пользователям уникальный игровой опыт, связанный со спортом и спортивными командами. Игроки будут взаимодействовать с персонажем, использовать анимированные стикеры во время игры и развивать свои навыки и тактику виртуальных спортивных состязаний. |
| 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 проект решает проблему университетских спортивных команд, которым не хватает идентификационных материалов, таких как стикеры. Создание стикеров для команд позволит им иметь уникальные символы и логотипы, которые будут идентифицировать команды на спортивных соревнованиях или других мероприятиях. Это поможет повысить узнаваемость команд и создаст чувство принадлежности и единства среди спортсменов, а также будет способствовать привлечению болельщиков и поддержке команды. |
| 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.)* | Потенциальные потребительские сегменты для создания анимированных стикеров для спортивных команд и создания игры на основе интерактивного персонажа могут быть следующими:  1. Юридические лица:  - Спортивные команды и клубы: футбольные, баскетбольные, хоккейные и др. Сегментируются по отрасли спорта и уровню профессионализма.  - Спортивные мероприятия и организации: соревнования, турниры, фестивали спорта.  - Спортивные товарищества и ассоциации: национальные и международные спортивные организации.  - Партнеры и спонсоры спортивных команд и мероприятий: компании, которые инвестируют в спорт.  2. Физические лица:  - Спортивные болельщики: любители спорта, которые поддерживают определенные команды, игроков или виды спорта.  - Геймеры и любители игр: пользователи компьютеров, смартфонов, консолей, которые интересуются игровой тематикой.  - Фанаты спортивных команд: люди, приверженные определенной команде или игроку, которые хотят выразить свою привязанность через анимированные стикеры.  - Молодежь и дети: пользователи, активно использующие мессенджеры и социальные сети, интересующиеся спортом и играми.  Географическое расположение потребителей может быть различным, в зависимости от амбиций и целей проекта. Сектор рынка здесь будет скорее B2C, так как основной ориентир на конечного потребителя. |
| 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* | Для создания анимированных стикеров для спортивных команд и игры на основе интерактивного персонажа могут использоваться следующие научно-технические решения    1. Разработка программного обеспечения для создания и анимации персонажей и объектов. Это может быть собственная разработка или использование существующих программ, таких как Adobe After Effects или Toon Boom Harmony.  2. Использование алгоритмов компьютерной графики для создания реалистичных и эффектных анимаций. Это может включать в себя такие технологии, как , динамическая симуляция и прочие.  3. Использование машинного обучения и нейронных сетей для распознавания жестов и движений спортсменов. Это позволит создать персонажам в игре реалистическое поведение и отзывчивость на взаимодействие с игроком.  4. Разработка собственных алгоритмов работы с видеоданными, таких как трекинг движений или сжатие видеофайлов. Это позволит создавать стикеры, которые могут быть применены к реальным видеозаписям с тренировок или соревнований.  5. Адаптация и оптимизация игрового движка для создания игры на основе интерактивного персонажа. Это может быть как собственная разработка, так и использование существующих игровых движков, таких как Unity или Unreal Engine.  Использование этих научно-технических решений или результатов позволит создать продукт, который предоставит возможность спортивным командам создавать персональные анимированные стикеры и использовать их в различных цифровых коммуникациях, а также создавать игры, в которых спортсмены смогут взаимодействовать с интерактивным персонажем и улучшать свои навыки и физическую форму. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. Разработка алгоритмов анимации: необходимо создать алгоритмы, которые позволят анимировать стикеры и персонажа в игре, чтобы они выглядели естественно и привлекательно для пользователей.  2. Работа с графикой: требуется разработать высококачественные и привлекательные визуальные эффекты для стикеров и игры, что позволит привлечь внимание пользователей и создать ценность.  3. Разработка механики игры: необходимо создать интересную и увлекательную игровую механику, которая будет привлекать и удерживать пользователей.  4. Кроссплатформенность: стикеры и игра должны быть доступны на разных платформах, включая мобильные устройства, планшеты и компьютеры.  5. Интеграция с мессенджерами: стикеры должны быть совместимы с популярными мессенджерами, такими как WhatsApp, Telegram, Facebook Messenger и другими, чтобы пользователи могли легко использовать их в своих беседах.  Кроме того, для создания ценности и получения прибыли планируется использовать следующие подходы:  1. Продажа стикеров: разработка и продажа наборов анимированных стикеров для спортивных команд позволит получать прибыль от их продажи.  2. Монетизация игры: планируется использовать фри-ту-плей модель, в которой игра будет бесплатной для загрузки, но будет содержать внутриигровые покупки и рекламу, которые позволят получать прибыль.  3. Установление партнерских отношений: планируется установить партнерство с спортивными командами и клубами для создания официальных стикеров и игр, что позволит привлечь целевую аудиторию и повысить спрос на продукт.  4. Продвижение через социальные сети: использование социальных сетей, , позволит привлечь внимание пользователей и увеличить охват аудитории.  5. Сотрудничество со стикерпак-платформами: установление партнерских отношений с популярными платформами для распространение стикеров поможет достичь большей аудитории и увеличить продажи.  Для привлечения финансовых и других ресурсов планируется использовать следующие способы:  1. Поиск инвесторов: поиск и привлечение инвесторов, которые будут финансировать разработку проекта и помочь в его масштабировании.  2. Партнерства с мессенджерами и платформами: установление партнерских отношений с мессенджерами и платформами для получения дополнительных ресурсов и поддержки в продвижении.  3. Сотрудничество с рекламодателями: поиск и установление партнерских отношений с рекламодателями, которые будут размещать свою рекламу в игре и на стикерах, что позволит получать дополнительную прибыль.  Каналы продвижения и сбыта продукта будут основываться на:  1. Онлайн-магазины: стикеры будут доступны для покупки в онлайн-магазинах мессенджеров и платформ, а игра будет доступна для загрузки и покупки в мобильных приложениях и онлайн-магазинах.  2. Маркетинговые кампании: проведение целевых маркетинговых кампаний с использованием рекламных платформ, социальных сетей и других каналов для привлечения внимания и повышения осведомленности пользователей о продукте.  3. Сотрудничество с партнерами: использование партнерских отношений с мессенджерами, платформами и спортивными командами для продвижения продукта и увеличения его видимости.  4. Сеть дистрибуции: создание сети партнеров и дистрибуторов, которые будут продвигать и распространять стикеры и игру в различных регионах и на различных платформах. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. SportsEmojis: Эта компания предлагает коллекцию анимированных стикеров, посвященных спорту. Они предлагают широкий выбор стикеров для различных спортов, включая футбол, бейсбол, баскетбол и другие. Однако они не фокусируются исключительно на спортивных командах.  2. SportsManias: Этот проект предлагает коллекцию анимированных стикеров, фоновых изображений и GIF-файлов для спортивных команд. Они также предлагают функцию создания персонализированных стикеров, которые можно поделиться с другими пользователями.  3. Bitmoji: Это приложение позволяет пользователям создавать персональные анимированные символы и стикеры, которые можно использовать в различных сообщениях и приложениях. Хотя они не специализируются на спортивных командах, пользователи могут создавать собственные персонажи, которые могут носить одежду и аксессуары, связанные со спортом.  4. Fantasy Sports Stickers: Этот проект предлагает коллекцию анимированных стикеров, связанных с фэнтези-спортом. Они включают различные персонажи, эмблемы и логотипы, связанные с фэнтези-футболом, бейсболом, баскетболом и др.  5. Arsenal 11: Этот проект предлагает игру на основе футбольного клуба "Арсенал". Они предлагают создать свою собственную команду, управлять игроками, улучшать навыки и участвовать в соревнованиях. Хотя это не прямой конкурент для создания игры на основе интерактивного персонажа, они могут привлечь аудиторию, интересующуюся футболом и анимированными персонажами.  6. FIFA Mobile: Эта игра с футбольной тематикой предлагает участвовать в матчах, создавать и улучшать свою команду из реальных игроков, соревноваться в онлайн-режиме и другие возможности. Хотя она не фокусируется на создании интерактивного персонажа, она предлагает сходные элементы в игровом процессе. |
| 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 проект предлагает уникальное ценностное предложение, которое выделяет нас среди конкурентов на рынке создания анимированных стикеров для спортивных команд и игр на основе интерактивного персонажа.  Во-первых, мы фокусируемся исключительно на спортивных командах, что позволяет нам обеспечить нашим клиентам специализированные и высококачественные стикеры и игры, полностью отражающие их спортивную индивидуальность и стиль игры.  Во-вторых, наше преимущество состоит в том, что мы предлагаем анимированные стикеры, а не просто статичные изображения. Это позволит нашим клиентам добавить динамизм и энергию в свои сообщения и коммуникации, делая их более привлекательными и запоминающимися.  Кроме того, мы также предлагаем возможность создания игры на основе интерактивного персонажа, которая будет связана со спортивной командой. Это даст возможность нашим клиентам углубить взаимодействие с их фанатами и болельщиками, создавая уникальный опыт и укрепляя связь с аудиторией.  Таким образом, выбирая наш проект, клиенты получают не только инновационные и качественные продукты, но и партнера, который готов идти на встречу и удовлетворить все их потребности и запросы. |
| 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* | 1. Конкурентные преимущества: Проект создания анимированных стикеров для спортивных команд имеет следующие конкурентные преимущества:  - Наличие уникальных РИД (ресурсно-интеграционных дорог) - на пути к созданию анимированных стикеров для спортивных команд потребуется значительный объем комплексных знаний и навыков, а также доступ к специализированному программному обеспечению и инструментам. Это создает барьер для конкурентов, которые не имеют необходимых РИД.  - Действующие индустриальные партнеры - при наличии сотрудничества с профессиональными спортивными командами и клубами, проект получает достоверные спонсорские контакты и ресурсы для продвижения своих стикеров. Это позволяет быстро проникнуть на рынок и создать сильные отношения с потенциальными клиентами.  - Доступ к ограниченным ресурсам - использование специализированного программного обеспечения и инструментов может быть ограничено в связи с авторскими правами или другими ограничениями. Если проект имеет доступ к таким ресурсам, это придает ему значительную конкурентную выгоду.  2. Польза и востребованность продукта: Анимированные стикеры для спортивных команд предлагают новый и уникальный способ выражения поддержки и участия в спортивных событиях. Это позволяет болельщикам стать частью команды и выразить свою страсть к спорту через интерактивные и креативные стикеры. Продукт будет востребован в следующих случаях:  - Во время спортивных событий, таких как чемпионаты, турниры, олимпийские игры и другие, где болельщики активно проявляют свою поддержку.  - В повседневной жизни болельщиков, которые хотят выделиться среди других и подчеркнуть свою приверженность команде.  3. Потенциальная прибыльность бизнеса: Бизнес-идея создания анимированных стикеров для спортивных команд обосновывается следующими факторами:  - Большой рынок спортивных команд и болельщиков, которые готовы платить за уникальные и интересные способы поддержки своих команд.  - Низкие затраты на производство анимированных стикеров по сравнению с другими формами рекламы и маркетинга.  - Возможность создания дополнительных доходных потоков через сотрудничество с брендами и спонсорами команд.  4. Устойчивость бизнеса: Проект создания анимированных стикеров для спортивных команд представляет собой устойчивый бизнес из-за следующих факторов:  - Сильные отношения с профессиональными спортивными командами и клубами, что обеспечивает стабильный поток клиентов и партнерств.  - Барьер для конкурентов из-за наличия уникальных РИД и доступа к ограниченным ресурсам.  - Востребованность продукта, который будет продолжать привлекать новых клиентов и поддерживать интерес болельщиков к своей команде. |
|  | **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* | 1. Качественная анимация: Анимации стикеров и персонажа должны быть выполнены высокого качества, с плавными переходами между кадрами. Для этого можно использовать программные инструменты для создания анимации, такие как Adobe After Effects или Spine.  2. Разнообразие стикеров: Необходимо создать широкий набор стикеров для различных спортивных команд. Они должны включать в себя эмоции, жесты, действия и другие элементы, которые позволяют передать настроение и стиль конкретной команды.  3. Интерактивный персонаж: Для создания игры на основе интерактивного персонажа необходимо разработать возможности взаимодействия пользователя с персонажем. Это может включать нажатия, свайпы, перемещения и другие интерактивные действия, которые контролируются пользователем.  4. Мультиплатформенность: Значительное преимущество будет составлять возможность использования анимированных стикеров и игры на разных платформах, таких как iOS, Android, веб-приложения и др. Для этого необходимо использовать технологии, которые позволяют создавать кросс-платформенные приложения, например, React Native или Unity.  5. Легкая интеграция: Продукт должен быть легко интегрируемым с существующими коммуникационными платформами, такими как мессенджеры, социальные сети и другие приложения. Для этого можно использовать открытые API и стандарты, такие как GIF или стандарты анимированных изображений (например, APNG или WebP).  Общая конкурентоспособность продукта будет определяться сочетанием качественной анимации, разнообразия стикеров и возможностей для интерактивности, а также легкой интеграцией и поддержкой аудитории. Эти параметры позволят создать продукт, который будет соответствовать идеи и заделу тематическому направлению проекта создания анимированных стикеров для спортивных команд и игры на основе интерактивного персонажа. |
| 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:  - Создание эффективной структуры управления, где каждый член команды будет иметь четкие обязанности и ответственности.  - Установление прозрачных коммуникационных каналов внутри команды, чтобы обеспечить эффективное взаимодействие и обмен информацией.  - Построение культуры сотрудничества и взаимодействия, где каждый член команды будет ощущать себя ценным участником проекта.  - Регулярная оценка и анализ выполнения целей и задач для контроля эффективности работы и внесения необходимых корректировок.  2. Производственные параметры:  - Создание высококачественных анимированных стикеров для спортивных команд, которые будут отвечать требованиям клиентов и соответствовать их визуальной идентичности.  - Разработка игры на основе интерактивного персонажа, которая будет привлекательна для широкой аудитории и обеспечит интерес и вовлеченность пользователей.  - Оптимизация процессов производства, чтобы обеспечить высокую скорость и качество создания стикеров и игры.  - Регулярное тестирование и обновление продукта, чтобы удовлетворять изменяющимся потребностям и ожиданиям клиентов и пользователей.  3. Финансовые параметры:  - Разработка привлекательной ценовой политики, учитывающей конкурентные условия, стоимость производства и ориентацию на качество и инновации.  - Постоянный поиск партнеров и инвесторов для финансовой поддержки проекта и его расширения.  - Контроль расходов и доходов, чтобы обеспечить устойчивую финансовую ситуацию и возможности для развития и роста бизнеса.  - Анализ и оценка финансовой производительности проекта, чтобы принимать обоснованные решения и корректировки в планах и стратегии развития. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. Уникальный дизайн и высокое качество: Анимированные стикеры и игра будут разработаны профессиональными дизайнерами и программистами, что гарантирует высокий уровень детализации и реализма персонажей, а также привлекательный и привлекающий внимание дизайн.  2. Широкий ассортимент и персонализация: Проект предлагает создание анимированных стикеров для различных видов спорта и команд, что позволяет спортивным командам выбрать наиболее соответствующие их индивидуальности и бренду дизайны. Также игра на основе интерактивного персонажа будет предлагать возможность для пользователей создавать и настраивать своего собственного персонажа, что повышает уровень персонализации и вовлеченности.  3. Инновационные функции и возможности: Проект будет включать в себя различные инновационные функции, такие как возможность анимированных стикеров реагировать на движения в реальном времени и интерактивный персонаж в игре, который будет реагировать на действия пользователя. Это создает уникальный и увлекательный опыт использования продукта, который отличает его от существующих аналогов.  4. Доступность и удобство использования: Проект будет разрабатываться с учетом удобства использования и доступности для пользователей. Анимированные стикеры будут легко интегрироваться в популярные мессенджеры и социальные сети, а игра будет доступна на различных платформах, включая мобильные устройства. Это обеспечивает широкую доступность и простоту использования продукта для различных категорий пользователей.  5. Конкурентоспособная цена: Проект будет предлагать конкурентоспособную цену на анимированные стикеры и игру, что позволит привлечь больше пользователей и обеспечить выгодный баланс между качеством и стоимостью. |
| 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* | Использование программного обеспечения для создания и анимации персонажей и объектов позволит создавать высококачественные и привлекательные анимированные стикеры, которые будут конкурентоспособными на рынке цифровых коммуникаций.  Использование алгоритмов компьютерной графики для создания реалистичных и эффектных анимаций позволит создавать стикеры, которые будут привлекательными для пользователей и конкурентными с другими аналогичными продуктами.  Использование машинного обучения и нейронных сетей для распознавания жестов и движений спортсменов позволит создавать игру с реалистическим поведением и отзывчивостью персонажей, что сделает ее более интересной и конкурентоспособной на рынке игр.  Разработка собственных алгоритмов работы с видеоданными позволит создавать стикеры, которые могут быть применены к реальным видеозаписям с тренировок или соревнований, что будет конкурентоспособным предложением для спортивных команд.  Адаптация и оптимизация игрового движка для создания игры на основе интерактивного персонажа позволит создать инновационный и конкурентоспособный продукт, который будет привлекательным для игроков и спортсменов.  Все эти научно-технические решения позволят создать конкурентоспособный продукт, который удовлетворит потребности спортивных команд и игроков, обеспечивая им возможность создавать персональные анимированные стикеры и играть в интерактивную игру с персонажем на базе технологических инноваций. |
| 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* | Организационные, кадровые и материальные аспекты разработаны хорошо, что позволяет эффективно развивать стартап и дальше |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | 1. Если образовательная организация/регион/предприятие активно развивает направление визуального искусства или мультимедиа, проект по созданию анимированных стикеров для спортивных команд может соответствовать интересам и приоритетам данной организации/региона/предприятия. Такой проект может способствовать развитию навыков и креативности студентов/специалистов, а также укреплению имиджа команд и региона в целом.  2. Если приоритетами образовательной организации/региона/предприятия являются проекты в области информационных технологий и геймдева, создание игры на основе интерактивного персонажа может быть востребованным. Такой проект позволит студентам/специалистам расширить знания и опыт в области разработки игр, а также способствовать развитию современных технологий. |
| 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 проекта создания анимированных стикеров для спортивных команд и создания игры на основе интерактивного персонажа можно использовать следующие каналы продвижения:  1. Социальные сети: Создание страниц и стратегии привлечения потенциальных клиентов на платформах, таких как telegram, VK. Эти платформы позволяют активно взаимодействовать с целевой аудиторией, публиковать примеры стикеров, игровые обновления, проводить конкурсы и предоставлять информацию о новых функциях.  2. Рекламные компании на платформах: Размещение рекламы на социальных сетях, поисковых системах и других релевантных площадках, чтобы привлечь внимание потенциальных пользователей к продукту.  3. Партнерство с спортивными командами: Установление партнерских отношений с известными спортивными командами или тренерами, чтобы использовать их популярность и привлечь фанатов спорта к продукту. Организация совместных мероприятий, конкурсов и специальных предложений для фанатов команд.  4. Сотрудничество с влиятельными личностями: Проведение сотрудничества с блогерами, спортивными экспертами и влиятельными личностями в социальных сетях, чтобы они продвигали продукт среди своих подписчиков и фанатов.  Маркетинговая стратегия для выбора данных каналов продвижения обосновывается следующими аргументами:  1. Аудитория: Выбранные каналы продвижения позволяют достичь целевой аудитории проекта - спортивных команд и фанатов спорта. Социальные сети и приложения мессенджеров являются основными местами, где пользователи ищут контент, связанный со спортом и развлечениями.  2. Взаимодействие: Социальные сети и приложения для мессенджеров позволяют проводить активную коммуникацию с пользователями, отвечать на их вопросы и собирать обратную связь. Это создает возможность улучшать продукт на основе запросов и предпочтений пользователей.  3. Партнерство: Сотрудничество с популярными спортивными командами и влиятельными личностями помогает установить доверие и авторитет проекта. Фанаты команд и их следователи будут склонны доверять и использовать предлагаемые продукты.  4. Брендинг: Создание стратегии продвижения на основе рекламных компаний на платформах позволяет установить брендирование и поддерживать узнаваемость нового продукта среди потенциальных клиентов.  5. Удобство: Создание мобильных приложений позволяет пользователям использовать продукт в любом месте и в любое время, что снижает барьеры для пользования и повышает вероятность привлечения пользователей.  Комбинирование этих каналов продвижения поможет эффективно продвигать проект создания анимированных стикеров для спортивных команд и создания игры на основе интерактивного персонажа и достигать наибольшей аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Онлайн-магазины и интернет-платформы:   Мы планируем продавать наши анимированные стикеры и игры через популярные онлайн-магазины, такие как App Store и Google Play, а также на платформах для игр, таких как Steam. Эти каналы являются основными точками сбыта для цифровых продуктов и обеспечат широкий охват аудитории.  2. Официальные сайты спортивных команд:  Мы планируем вести прямую продажу наших анимированных стикеров спортивным командам через их официальные сайты. Это позволит нам достичь целевой аудитории фанатов команд и создать прямое партнерство с командами.  3. Социальные медиа:  Мы активно будем продвигать наши анимированные стикеры и игры через популярные социальные медиа платформы, такие как Instagram, Facebook, Twitter и YouTube. Эти платформы предоставляют возможность широкого охвата аудитории, а также взаимодействия с потенциальными клиентами через рекламу и создание контента.  4. Партнерства с производителями гаджетов и компании по лицензированию:  Мы планируем установить партнерство с производителями гаджетов, такими как Apple или Samsung, чтобы наши анимированные стикеры были предустановлены на новых устройствах или включены в магазины приложений. Также мы можем установить партнерство с компаниями по лицензированию, чтобы наши персонажи и бренд могли использоваться в других продуктах и медиа-контенте, таком как игры, фильмы и реклама.  Каждый из этих каналов сбыта обоснован выбором, так как позволяет нам достичь разных позиций в рынке, привлечь целевую аудиторию и увеличить узнаваемость и продажи нашего продукта. Комбинирование различных каналов сбыта также поможет нам достичь широкого охвата аудитории и диверсифицировать источники дохода. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В современном мире, где большинство людей ведет активный образ жизни и любят спорт, создание анимированных стикеров для спортивных команд и игры на основе интерактивного персонажа - это независимая от возраста инновация, которая поможет привлечь внимание к спорту. Проблема заключается в том, что многие люди не обращают должного внимания на здоровье и физическую активность, а также не интересуются спортивными мероприятиями. Проект решает эту проблему, создавая альтернативу для молодежи и людей всех возрастов, которые могут посвятить время соревнованиям и играм на своих мобильных устройствах. Анимированные стикеры для спортивных команд помогут болельщикам команд проявить свою поддержку и создать эмоциональную связь между болельщиками и игроками. Создание игры на основе интерактивного персонажа поможет продвинуть идею здорового образа жизни и привлечет внимание людей к спортивным играм.  Люди, которые нуждаются в проекте создания анимированных стикеров для спортивных команд могут включать:  1. Сама спортивная команда - они могут заинтересоваться созданием уникальных и забавных стикеров, которые можно использовать в мессенджерах или социальных сетях, чтобы украсить свои сообщения и показать поддержку команды.  2. Фанаты спортивных команд - они могут быть заинтересованы в приобретении анимированных стикеров, чтобы выразить свою приверженность команде и делиться ими с другими фанатами во время игр и соревнований.  3. Рекламодатели и спонсоры - они могут заинтересоваться использованием анимированных стикеров для продвижения своих продуктов или услуг на спортивных мероприятиях, а также для создания брендированных стикеров для команды.  Люди, которые нуждаются в проекте создания игры на основе интерактивного персонажа, могут включать:  1. Игровые разработчики - они могут заинтересоваться созданием игры с интерактивным персонажем, чтобы предложить уникальный игровой опыт и привлечь новую аудиторию.  2. Бренды и компании - они могут заинтересоваться созданием игры на основе интерактивного персонажа, чтобы продвигать свои продукты или услуги, улучшить вовлеченность пользователей и установить долгосрочные связи с клиентами.  3. Игроки - они могут быть заинтересованы в играх с интерактивными персонажами, которые предлагают интересный сюжет, челленджи и возможность взаимодействовать с другими игроками. |
| 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* | Этот проект, направленный на создание стикеров для спортивных команд в университете, решает несколько частей проблемы.  1. Промоушен и идентификация команды: Создание стикеров позволяет командам университета продвигать свою идентичность и привлекать новых членов. Стикеры могут быть размещены на рюкзаках, ноутбуках, автомобилях и других поверхностях, что помогает узнаваемости команды внутри и вне университета. Это помогает создать единую идентификацию, повышая уровень вовлеченности студентов и развивая командный дух.  2. Финансовая поддержка: Проект может помочь командам университета заработать деньги на стикерах, продавая их болельщикам и студентам. Дополнительные финансовые средства могут быть использованы для оплаты соревнований, оборудования и других нужд команды.  3. Укрепление командного духа: Когда студенты видят и используют стикеры своей команды, это помогает укрепить командный дух и привязанность к данной команде. Видимость стикеров вокруг кампуса создает чувство общности, что способствует связям между членами команды и поддерживает их мотивацию.  4. Привлечение болельщиков и партнеров: Уникальные стикеры команды могут привлечь внимание болельщиков, а также заинтересованных сторон или потенциальных партнеров. Это может привести к большему количеству болельщиков на матчах и привлечению новых партнеров и спонсоров для команды, что, в свою очередь, может привести к дополнительным финансовым и ресурсным возможностям.  В целом, проект по созданию стикеров для спортивных команд в университете решает часть проблемы, связанной с продвижением и идентификацией команды, обеспечивает финансовую поддержку, укрепляет командный дух и привлекает болельщиков и партнеров. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | «Держатель» проблемы – это спортивные команды и их болельщики, которые хотят иметь качественные и стильные стикеры с изображением своей команды. Они сталкиваются с проблемой отсутствия подходящих и доступных стикеров, которые бы полностью удовлетворяли их потребности и желания.  Потребительом в данном случае будет выступать онлайн-магазин, который будет продавать эти стикеры. Этот магазин будет предоставлять возможность заказа и доставки стикеров с логотипами и символикой различных спортивных команд.  Взаимосвязь между проблемой и потребителем заключается в том, что спортивные команды и их болельщики испытывают недостаток в качественных и стильных стикерах, которые бы отражали их приверженность и поддержку команде. Онлайн-магазин, продавая такие стикеры, предлагает решение этой проблемы, предоставляя возможность приобрести нужные стикеры и получить их с доставкой на дом.  Потребитель также может иметь мотивацию для использования продукции, так как стикеры с изображением спортивных команд являются не только показателем поддержки, но и дополняют образ болельщика команды. Это может вызвать у них желание приобрести стикеры и использовать их на различных поверхностях, таких как ноутбуки, автомобили, бутылки и т.д.  Потребительские возможности решения проблемы заключаются в том, что онлайн-магазин предлагает широкий ассортимент стикеров с символикой различных спортивных команд. Потребитель может выбрать нужный стикер, в зависимости от своих предпочтений и поддерживаемой команды. Кроме того, магазин предоставляет удобную систему заказа и доставки, что упрощает процесс приобретения продукции. Продукция также может быть доступна по различным ценам и размерам, что позволяет потребителю выбрать наиболее подходящий вариант.  Таким образом, связь между проблемой и потребителем заключается в том, что онлайн-магазин предлагает решение проблемы в виде широкого ассортимента стикеров с логотипами и символикой спортивных команд, удобной системой заказа и доставки, а также различными вариантами продукции, что может мотивировать потребителя использовать данную продукцию. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Наш проект создания стикеров для спортивных команд решает проблему в области коммуникации, мотивации и идентификации команды. Детально описывая способы, которыми наша продукция помогает потребителям:  1. Коммуникация: Стикеры с логотипами и слоганами команд позволяют установить яркую связь между спортсменами, тренерами и болельщиками. Они могут использоваться как средство для общения и передачи информации, например, важные даты, события или мотивационные сообщения.  2. Мотивация: Наша продукция способствует укреплению духа команды и поддерживает ее членов на протяжении тренировок и соревнований. Стикеры с вдохновляющими словами и изображениями могут быть раздаваемыми наградами за достижения или использоваться в качестве целей, чтобы напомнить спортсменам о том, чего они хотят достичь.  3. Идентификация: Наша продукция помогает подчеркнуть уникальность и индивидуальность команды. Мы предлагаем возможность создания персонализированных стикеров с логотипом или названием команды, что позволяет спортсменам и болельщикам чувствовать себя частью экипажа. Продукция также может использоваться для узнавания членов команды на соревнованиях или мероприятиях.  4. Командный дух: Стикеры могут способствовать формированию командного духа, объединяя спортсменов и болельщиков вокруг одной цели. Проект создания стикеров для спортивных команд позволяет увеличить вовлеченность и поддержку, создавая единый идентификатор и призывая людей поддерживать команду.  Все эти способы помощи потребителям позволяют нашим стикерам стать не только аксессуаром, но и мощным инструментом для коммуникации, мотивации, идентификации и укрепления командного духа в спортивных командах. |
| 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.* | Создание стикеров для спортивных команд имеет потенциал на рынке спортивных товаров и аксессуаров. Спорт является популярной и распространенной деятельностью, привлекающей широкую аудиторию. Спортивные команды, будь то профессиональные или любительские, обычно имеют своих поклонников и сторонников, которые готовы приобрести продукты, связанные с их любимыми командами.  Поскольку стикеры с символикой спортивных команд могут быть использованы для украшения различных поверхностей, таких как автомобили, ноутбуки и бутылки, они обладают потенциалом привлекать широкую аудиторию, включая как поклонников команд, так и просто любителей спорта.  При оценке доли рынка следует учитывать размер спортивного сектора, интерес к спорту и спортивным командам в данной стране или регионе, а также конкурентную среду. Если удалось выяснить, что спрос на подобные товары относительно высок, а количество предложений ограничено, можно предположить, что доля рынка будет значительной и существует потенциал для роста бизнеса.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса могут включать расширение ассортимента продукции, контракты с новыми спортивными командами и распространение на новые рынки. Также стоит рассмотреть возможность создания бренда или продвижение продукта через спортивные мероприятия и партнерства.  В целом, создание стикеров для спортивных команд имеет потенциал на рынке спортивных товаров и аксессуаров, основанный на популярности спорта и привязке людей к их любимым командам. Стратегический подход к разработке продукции и ее продвижению может обеспечить рост и рентабельность бизнеса в данной сфере. |