**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет» |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | 22.04.2024 г. № 70-2024-000191- |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | "SWAPNI.PSU" |
| **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.* | Мероприятие, которое помогает студентам Псковского государственного университета решать важную экологическую проблему утилизации вещей с помощью простого обмена "ненужными" предметами. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Econet |
| **5** | **Сквозные технологии** | “Искусственный интеллект”, “Технологии хранения и анализа данных”, “Технологии распределения реестров”  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID
* https://leader-id.ru/users/5097433
* Сергеева Виктория Александровна
* 89118983340
* sergalex19792005@gmail.com
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1885377 | https://leader-id.ru/users/5097433 | Сергеева ВикторияАлександровна | Координатор, контролер |  | 89118983340sergalex19792005@gmail.com |  | Организация и участие в школьных выступлениях Призёр ВсОШ по биологииУчастник и организатор проекта “SWAPNI” |
| 2 | U1885420 | https://leader-id.ru/users/6425710 | Климова Лилия Вячеславовна  | Доводчик, мотиватор |  | 89038592122lielka.nv1@gmail.com |  | Участник и проекта “SWAPNI” Выступления на научно-практических конференциях Призер олимпиад по биологии, химии и экологии Помощник в организации школьных мероприятий |
| 3 | U1885408 | https://leader-id.ru/users/6015919 | Затула Милена Алексеевна  | Оценщик |  | 89189104767zatula.milena@bk.ru |  | Участник и проекта “SWAPNI”Участвовала в стартапе “VloeProtein”Админ и дизайнер команды медиа ИМЭБ и зам админа команды медиа ОСОВыступления на научно-практических конференцияхПризёр ВсОШ по биологии и экологии |
|  |  | 4 | U1885391 | https://leader-id.ru/users/5097558 | Федорова ПолинаМихайловна | Генератор идей |  | 89893355804pola16782@gmail.com |  | Участие в проектах “Вузтобус” и “SWAPNI”; дизайнер команды ОСО  и медиа ИМЭБ |
|  |  | 5 | U1885391 | https://leader-id.ru/users/6166453 | Коровянская Анна Викторовна | Коммуникатор |  | 89164932523korovyanskaya\_a@list.ru |  | Участие и организация проекта "Dance Day", участие и организация мероприятий конкурсного характера с уклоном на музыкальные таланты  |
|  |  | 6 | U1885438 | https://leader-id.ru/users/6371675 | Кулагина Дарья Сергеевна | Генератор идей |  | 89113782040Babydakul2005@gmail.com |  | Организация школьных выступлений и участие в них,призер регионального этапа по написанию сочинения. Участник и разработчик проекта ”Dance Day”. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные**потребительские сегменты* | 1. Цели проекта:

- привлечь студентов ПсковГУ и организовать аукцион по обмену вещами между ними в рамках ВУЗа, тем самым дать ненужным вещам “вторую жизнь”1. Задачи проекта:

- привлечь аудиторию заинтересованных студентов- создать сайт для удобства регистрации на мероприятие-аукцион -провести мероприятие1. Ожидаемые результаты:

Присутствие на мероприятии 20 студентов, которые принесут с собой различные ненужные вещи и получат что-то взамен при обмене ими с другими студентами. Создание сайта для проекта, где будут представлены “вещи на обмен”.1. Области применения результатов (где и как сможем применить проект):

Проект “SWAPNI.PSU” может применяться как мероприятие, направленное на популяризацию важности экологии и сохранения окружающей среды.1. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать):

студенты ПсковГУ |
|  | **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* | Проект “SWAPNI.PSU” помогает студентам Псковского государственного университета решить проблему утилизации ненужных вещей с помощью цифровой платформы, где они могут легко находить и обменивать предметы, такие как одежда, книги и растения, обеспечивая им вторую жизнь. |
| 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* | Студенты Псковского государственного университета сталкиваются с проблемой накопления ненужных вещей и отсутствия удобного способа их утилизации. Это приводит к экологии ущербу и ненужным расходам. Для решения этой проблемы разрабатывается проект "SWAPNI.PSU", который предоставляет платформу для обмена ненужными предметами, позволяя студентам легко находить и передавать вещи другим, способствуя их повторному использованию и снижению отходов. |
| 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.)* | **Кто она?** Юлия, 19 лет, студентка Псковского государственного университета, любит всякие красивые вещички, а также что-то делать своими руками, встречаться со своими подругами, да и просто классно проводить время. У неё полная семья, есть братья и сестры, поэтому есть много вещей, которые со временем перестают нравиться и становятся ненужными.**Что она делает?**День она проводит в вузе, а дальше идет домой, заниматься домашкой и своими делами. Дома во время уборки находятся вещи, которые можно кому-то отдать или что-то с ними сделать, н-р разрисовать, но ее родственникам или друзьям они не нужны, поэтому они останутся пылиться или будут выброшены. Помогла бы платформа, где можно выставить эту вещь, и кому–то она бы приглянулась.Проект SWAPNI.PSU ориентирован на сектор B2C, так как основными пользователями являются студенты (конечные потребители), которым предоставляется услуга обмена вещами. |
| 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* | Проект SWAPNI.PSU будет реализован через онлайн-платформы ВК или Telegram для координации мероприятий, с использованием Яндекс форм для регистрации участников. Также будет создан Telegram-бот на базе Python (если мы найдем специалистов) для упрощения взаимодействия с пользователями. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | SWAPNI.PSU - это наглядный пример использования модели канвас. Проект, в первую очередь, ориентируется на один большой сегмент - потребителей, а именно позволить им избавиться от старых или ненужных вещей ещё хорошего качества путем обмена на наших встречах или с помощью нашего сайта. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основными конкурентами являются Мегахенд (большая сеть магазинов секонд-хенд), Авито и Юла (на этих платформах люди могут приобрести вещи за определенную сумму с помощью удобного интерфейса), “Барахолка Псков”, “Отдам даром” (группы в социальной сети ВКОНТАКТЕ, где потребители могут получить вещи низкого качества бесплатно) |
| 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* | Клиенты должны выбирать проект SWAPNI.PSU, потому что он предлагает уникальное решение для студентов, которое сочетает экологичность и удобство. Наши преимущества:1.Бесплатные услуги - в отличие от многих коммерческих платформ, мы предлагаем бесплатные обмены вещами, что особенно привлекательно для студентов с ограниченным бюджетом.2.Экологический вклад - участвуя в обменах SWAPNI, студенты вносят вклад в устойчивое потребление, сокращая отходы и продлевая срок службы вещей.3.Простота использования - наша платформа в социальных сетях легко доступна и не требует сложных регистраций, что делает процесс обмена максимально удобным.\*Наш сайт - удобная платформа с понятным интерфейсом, куда без особого труда можно разместить вещь для обмена и получить что-то взамен |
| 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. Проект «SWAPNI.PSU» **обладает высокой реализуемостью благодаря** проблеме утилизации ненужных вещей среди студентов ПсковГУ, а она актуальна. Студенты часто сталкиваются с избытком вещей, которые им больше не нужны, но выбрасывать их не хочется, так как они еще в хорошем состоянии. (Популярность онлайн-площадок для обмена уже доказана, и этот опыт легко адаптируется к университетской среде. Наличие активного сообщества студентов в ПсковГУ гарантирует базу потенциальных пользователей.)
2. «SWAPNI.PSU» **выделяется** своей узкой специализацией на студенческой аудитории ПсковГУ. Это позволяет сосредоточиться на удовлетворении конкретных потребностей этой группы. В отличие от крупных всероссийских или международных площадок, «SWAPNI.PSU» будет иметь более низкий порог входа для пользователей. Это важно, особенно для студентов, которые часто ограничены в финансовых ресурсах. **Уникальность проекта** заключается в том, что он интегрирован в университетскую среду. Это дает возможность взаимодействовать с администрацией университета, проводить мероприятия и создавать сообщество вокруг проекта.
3. **Прибыльность** «SWAPNI.PSU» будет достигаться за счет нескольких источников дохода. Во-первых, это ежемесячный внос. Во-вторых, проект может сотрудничать с местными организациями, занимающимися утилизацией или перепродажей вещей, получая процент от перепродажи через платформу. Третий источник дохода — возможность предоставления дополнительных услуг (например, реклама товаров, размещение объявлений, партнерские программы).
4. **Устойчивость проекта** обеспечивается его локализацией и ориентацией на университетскую среду. Значительное количество потенциальных клиентов (студентов, преподавателей, сотрудников) создает стабильный спрос. Использование современных технологий для создания цифровой платформы, упрощение процесса обмена, создание сообщества вокруг проекта и партнерство с университетом. Отсутствие конкуренции в подобной нише (специальное приложение для студентов ПсковГУ) дает возможность быстро охватить целевую аудиторию и создать узнаваемый бренд.
 |
|  | **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. Языки программирования и платформы:****Python** - используется для разработки Telegram-бота, который будет помогать пользователям с регистрацией, поиском вещей для обмена и другими функциями.**VK API/Telegram API** - для интеграции платформы с социальными сетями (ВК, Telegram) для удобной координации мероприятий и общения с пользователями.**Яндекс.Формы** - для регистрации участников мероприятия через онлайн-формы.**2. Инструменты и сервисы:** **Telegram-бот** - автоматизация взаимодействия с участниками (регистрация, уведомления, ответы на вопросы, фильтрация по запросам вещей).**Яндекс.Формы** - для сбора данных участников, анализа анкет и дальнейшей обработки информации.**Онлайн-платформы (ВК, Telegram)** - для создания сообществ и координации мероприятий, публикации новостей и обновлений проекта.**3. Процесс обмена и утилизации:****Платформы для взаимодействия (ВК/Telegram)** будут использоваться как информационные центры для анонсирования встреч, публикации доступных для обмена предметов и координации логистики обмена.В будущем планируется внедрение **машинного обучения** (если будет доступен специалист) для создания рекомендаций по обмену вещей и анализа потребностей участников. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | **Статус**: Некоммерческая организация (НКО) или студенческое сообщество при Псковском государственном университете.**Уставный капитал**: минимальный, символический размер( ежемесячная плата). Состав организации:**Учредители:**  Сергеева Виктория, Лилия Климова, Милена Затула, Полина Федорова, Анна Коровянская, Дарья Кулагина.**Руководитель проекта:** Сергеева Виктория **Команда проекта:** Лилия Климова, Милена Затула, Полина Федорова, Анна Коровянская, Дарья Кулагина.**Совет директоров**: состав будет определен в зависимости от структуры учредителей. Может включать студентов, преподавателей и представителей индустриальных партнеров.**Распределение долей**: доли будут распределены между учредителями в соответствии с их вкладом в проект.**Форма собственности**: коллективная собственность (студенческое сообщество при университете).**Программа производства и реализации продукции:** «Продукцией» проекта является функционирующая цифровая платформа для обмена вещами между студентами ПсковГУ. Реализация продукции заключается в привлечении пользователей на платформу, осуществлении обменов и предоставлении дополнительных услуг.**Действующая технология производства:** разработка и поддержка веб-приложения или мобильного приложения на основе современных технологий. Использование системы управления базами данных для хранения информации о пользователях и товарах.**Влияние внедрения новых технологий:** н-р: системы искусственного интеллекта для рекомендаций, усовершенствование интерфейса и функциональности приложения может повысить уровень лояльности пользователей и увеличить количество транзакций.**Анализ основных средств:*** Первоначальная стоимость: затраты на разработку и поддержку платформы. Ориентировочно от 100000 рублей.
* Остаточная стоимость: Будет определяться методом линейной амортизации.
* Форма амортизационных отчислений: Линейная.
* Норма амортизационных отчислений: будет определена в зависимости от срока службы основных средств.
* Поставщики( лизинг, аренда): не будет

**Финансовые параметры:****Объем финансирования проекта:** может быть разным и зависит от наличия постоянных клиентов. Ориентировочно от 20000 до 40500 рублей на начальном этапе.Может быть привлечен грант от принять участие в Зеленой Премии от ППК РЭО в номинации «Студенчество», в рамках которой 10 победителей станут стипендиатами ППК РЭО и получат единоразовую стипендию в размере 150 000 ₽ (до вычета налогов). **Финансовые результаты реализации проекта**:* Выручка: **± 315000** за год, без учетов возможного рекламного сотрудничества.
* Производственные издержки: **±**  150000 на платформу и ее поддержание, рекламу в пабликах
* Движение денежных средств: положительный денежный поток будет достигнут за счет постоянного притока пользователей и увеличения числа транзакций.

**Эффективность инвестиционного проекта:*** Срок окупаемости: 3,3 года
* Индекс рентабельности: 94%
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Наши преимущества по сравнению с конкурентами заключаются в коммуникативных навыках: сообщения и каналы, т. к. обмен осуществляется через платформу, также нашим преимуществом являются рыночные показатели (за прошлый год - 100 человек), и ценовая модель, т.к. наш проект ориентирован на потребителей.  |
| 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* | **Яндекс формы** - надежный и широко используемый инструмент для создания онлайн-форм. Яндекс формы позволяют легко собирать данные от участников, включая регистрацию на мероприятие, сбор обратной связи и оценку вещей для обмена. Платформа поддерживает различные типы вопросов, что делает её гибкой и подходящей для разных задач.**Онлайн-платформы ВК или Telegram** - популярные социальные сети, предоставляющие удобные средства для координации мероприятий. Использование ВК или Telegram позволит создать централизованное пространство для общения, обмена информацией и уведомлений среди участников. Эти платформы поддерживают мобильные и настольные версии, что делает их доступными для всех пользователей.**Telegram-бот на Python** - программное решение для автоматизации взаимодействия с пользователями. Бот, написанный на языке программирования Python, будет помогать участникам регистрироваться на мероприятие, получать информацию о времени и месте, а также отслеживать статус своих вещей. Python — это гибкий и популярный язык, который позволяет быстро разрабатывать и внедрять решения, взаимодействующие с Telegram API. **Сайт** - предполагаем, что он пишется на языке Python…У студентов, которые хотят участвовать в обмене, должны быть скачаны приложения, такие как - ВК и Telegram.**Проект SWAPNI.PSU косвенно способствует предотвращению загрязнения окружающей среды**, сокращая количество бытовых отходов. Каждая успешно завершённая транзакция на платформе означает, что вещь получает вторую жизнь вместо того, чтобы оказаться на свалке. Это сокращает количество отходов, снижает нагрузку на полигоны ТБО и предотвращает загрязнение почвы и воды.Анализ данных о том, какие виды вещей чаще всего обмениваются на платформе, может дать ценную информацию о потребительских привычках студентов и помочь разработать более эффективные стратегии по сокращению отходов.Оценка объема предотвращенных отходов: путем отслеживания количества обменов можно оценить общий объем бытовых отходов, предотвращенных благодаря проекту. Эта информация может быть использована для подтверждения эффективности проекта и его положительного влияния на окружающую среду. |
| 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* | Проект “SWAPNI.PSU” находится на уровне TRL 3: Начало исследований и разработок. На этом этапе были выполнены исследования о проблеме утилизации вещей среди студентов и определены основные характеристики проекта: экологическая значимость, удобство обмена предметами, а также вовлеченность целевой аудитории. На основании этих данных начата разработка концепции и механики обмена вещами на мероприятии SWAPNI.PSU. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект SWAPNI.PSU инициирован группой студентов и активистов ПсковГУ в ответ на растущую проблему экологической утилизации вещей и потребности в устойчивом потреблении среди молодежи. Согласно исследованию, проведенному в 2023 году, 65% студентов заявили о желании обменяться ненужными вещами вместо их выбрасывания, что указывает на высокий интерес к практикам переработки и устойчивого потребления.*Цель проекта* — создать удобную платформу для обмена предметами, которая не только поможет сократить количество отходов, но и будет способствовать социальной активности студентов. Проект отвечает на актуальную задачу повышения осведомленности о проблемах экологии и способствует формированию культуры взаимопомощи и устойчивого потребления.В условиях, когда проблемы экологии и рационального использования ресурсов становятся всё более актуальными, проект SWAPNI.PSU имеет важное значение для формирования у студентов экологического сознания и создания платформы для обмена вещами, что способствует снижению негативного воздействия на окружающую среду и улучшению качества жизни студентов. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1.Социальные сети (ВК, Telegram)  -максимальный охват целевой аудитории студентов, оперативное взаимодействие, возможность создания интерактивного контента.2.Группы в социальных сетях и посты на форумах  -повышение узнаваемости и привлечение участников через тематические студенческие и экологические сообщества.3.Рассылка по вузовским каналам и чатам  -прямое информирование студентов, высокая вероятность заинтересованности.4.Кросс-маркетинг и партнерства  -совместные акции с вузами и экопроектами.5.Офлайн мероприятия и инфо-стенды в вузе  -привлечение внимания офлайн-аудитории, прямое взаимодействие и регистрация участников. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта:- сарафанный маркетинг (работа будет направлена на то, чтобы люди, например, блогеры и др, упоминали в беседе о нашем проекте, тем самым привлекая новых клиентов)-бесплатное освещение в СМИ (предложение начинающим журналистам (возможно, студентам нашего ВУЗа, обучающимся на журфаке) написать статьи о нас с целью набором опыта и портфолио для них, а для нас - освещение)- социальные сети освещение в группах и сообществах города и ВУЗа) |
|  | **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* | Проблема, которую решает проект SWAPNI.PSU, затрагивает студентов ПсковГУ на нескольких уровнях:1. Проблема накопления ненужных вещей: студенты, как и многие другие люди, часто накапливают вещи, которые им больше не нужны или не подходят.Н-р:* Одежда: вышедшие из моды или потерявшие размер вещи, одежда, купленная спонтанно и не носимая.
* Книги и учебники: учебная литература, которая больше не нужна после окончания семестра или курса. Книги,которые, прочли и хотели кому-то отдать..
* Предметы домашнего обихода: посуда, декор — вещи, которые стали ненужными после переезда или изменения условий жизни.
* Растения: растения, за которыми студенты не могут или не хотят ухаживать.

Накопление этих вещей приводит к захламлению жилых помещений, создаёт дискомфорт и ощущение беспорядка.2. Проблема утилизации ненужных вещей:* Нехватка времени и ресурсов: студенты часто заняты учебой и работой, и у них нет времени и ресурсов для организации сдачи вещей на переработку или в благотворительные организации.
* Географические ограничения: возможности для переработки отходов или благотворительных организаций могут быть ограничены в географическом плане.
* Отсутствие информации: студентам может не хватать информации о том, как и где можно утилизировать конкретные виды вещей правильно и безопасно для окружающей среды.
* Психологический барьер: простой выброс вещей может вызывать чувство вины или разочарования, особенно если вещи еще в хорошем состоянии.

3. Экологические последствия:* Загрязнение окружающей среды: выбрасывание вещей на свалки приводит к загрязнению почвы, воды и воздуха.
* Истощение природных ресурсов: производство новых вещей требует больших затрат природных ресурсов, и снижение потребления помогает их сохранить.
* Увеличение выбросов парниковых газов: выбросы отходов включают в себя выделение парниковых газов, усугубляющих климатические изменения.

4. Экономические последствия: для студентов, часто имеющих ограниченный бюджет, выбрасывание вещей означает потерю потенциальной ценности. Эти вещи могли бы быть использованы другими студентами, что сэкономило бы им средства. |
|  Какую проблему решает проект:SWAPNI.PSU решает проблему неэффективного обращения с ненужными вещами среди студентов ПсковГУ. Это включает в себя две основные составляющие:* Проблема утилизации: проект предоставляет удобный и доступный способ избавиться от ненужных, но еще пригодных вещей, предотвращая их простое выбрасывание. Это частично решает экологическую проблему (снижение объема отходов), так как вещи получают вторую жизнь, а не попадают на свалку.
* Проблема экономической неэффективности: проект позволяет студентам получать необходимые вещи бесплатно или по низкой цене посредством обмена, сокращая их расходы на покупку новых предметов.

Что проект НЕ решает:* Полностью экологическую проблему: проект сокращает количество отходов, но не решает проблему переработки отходов в целом. Некоторые вещи всё равно могут оказаться непригодными для обмена и потребовать других методов утилизации.
* Проблема незаконной утилизации опасных отходов: проект не предназначен для обмена опасными веществами.
* Проблему полного отсутствия средств у студентов: проект помогает сэкономить, но не решает проблему полного отсутствия средств на необходимые вещи.
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | В данном случае **“держателями” проблемы** являются студенты ПсковГУ, они сталкиваются с проблемой, имеющей как экологический, так и экономический аспект.**Выявленная проблема**: накопление ненужных вещей (одежды, книг, растений и т. д.) и отсутствие удобного и эффективного способа их утилизации.Д**етализация проблемы:*** Экологический аспект: выбрасывание ненужных, но вполне пригодных вещей приводит к увеличению объема бытовых отходов, загрязняющих окружающую среду.
* Экономический аспект: покупка новых вещей вместо использования имеющихся, но ненужных другим студентам, приводит к дополнительным финансовым затратам для студентов, которые часто ограничены в средствах. Выбрасывание вещей — это потеря потенциальной ценности.
* Социальный аспект: отсутствие удобного механизма обмена вещами препятствует формированию чувства общности и взаимопомощи среди студентов.

**Мотивации потенциальных потребителей (студентов)**:* Экологическая ответственность: желание уменьшить количество отходов. Студенты, осознающие экологические проблемы, будут мотивированы использовать платформу SWAPNI.PSU как способ устойчивого потребления.
* Экономия средств: желание сэкономить деньги на покупке новых вещей, получая необходимые предметы бесплатно или по низкой цене в результате обмена.
* Удобство и простота: желание легко и быстро избавиться от ненужных вещей без необходимости выбрасывать их или искать другие способы утилизации.
* Социальное взаимодействие: возможность общаться с другими студентами, находить нужные вещи и приносить пользу обществу.

В**озможности решения проблемы с использованием продукции проекта SWAPNI.PSU:**Платформа SWAPNI.PSU предоставляет студентам удобный инструмент для решения выявленной проблемы несколькими способами:* Обмен ненужными вещами: студенты могут легко находить других студентов, заинтересованных в их вещах, и обмениваться предметами, давая им вторую жизнь.
* Сокращение отходов
* Экономия денежных средств.
* Создание сообщества: платформа способствует развитию сообщества студентов, объединенных общими целями и интересами.

**Взаимосвязь проблемы и потенциального потребителя:**Проблема (накопление ненужных вещей и отсутствие удобного способа их утилизации) напрямую затрагивает студентов ПсковГУ. Проект SWAPNI.PSU предлагает конкретное решение этой проблемы, предоставляя платформу для обмена, которая учитывает мотивацию студентов (экологическую, экономическую, социальную). Успех проекта будет зависеть от того, насколько эффективно он сможет решать эту проблему и удовлетворять потребности своей целевой аудитории. Выбор каналов сбыта также направлен на привлечение именно этой целевой аудитории (сарафанное радио, местных блогеров и СМИ). |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* |  *Проект SWAPNI.PSU решает проблему накопления ненужных вещей и отсутствия удобного способа их утилизации среди студентов ПсковГУ с помощью цифровой платформы, которая предоставляет следующие возможности:** *Создание удобного интерфейса для обмена вещами: платформа предоставляет интуитивно понятный интерфейс, позволяющий студентам легко размещать объявления о своих ненужных вещах (одежда, книги, растения и т.д.), указывая их состояние, описание и условия обмена. Система поиска позволит быстро находить нужные предметы по различным критериям.*
* *Упрощение процесса обмена: платформа организует взаимодействие между студентами, упрощая процесс обмена. Это может включать в себя систему сообщений, функции для назначения встреч и координации передачи вещей. Система также может включать систему рейтингов и отзывов, чтобы повысить доверие между пользователями.*
* *Стимулирование повторного использования вещей: платформа ориентирована на повторное использование вещей, а не на их выбрасывание. Это способствует сокращению количества отходов и сохранению природных ресурсов.*
* *Создание сообщества: платформа поможет создать сообщество студентов, заинтересованных в устойчивом потреблении и взаимопомощи. Это повысит уровень доверия и эффективность обмена.*
* *Интеграция с университетской средой (потенциально): взаимодействие с администрацией университета может позволить распространять информацию о платформе через университетские каналы связи, что повысит осведомлённость и привлечёт больше студентов.*

*Пример использования: студентка больше не нуждается в учебнике по линейной алгебре. Вместо того, чтобы выбросить его, она размещает объявление на платформе SWAPNI.PSU. Другой студент, которому нужен этот учебник, находит объявление и связывается с первой студенткой для обмена. Они договариваются о месте и времени встречи и обмениваются вещами. Оба студента решают свою проблему: первая избавляется от ненужной вещи, а вторая получает необходимый учебник, не затрачивая при этом дополнительных средств.**Таким образом, SWAPNI.PSU не просто предлагает «утилизацию», а предоставляет инструменты для активного участия студентов в процессе повторного использования вещей, решая проблему накопления ненужных предметов и отсутствия удобного способа передачи их другим людям.* |
| 28 | **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 16.* | Масштабирование проекта:- работа над сайтом нашего проекта- ведение социальных сетей для продвижения проекта- поиск программиста для дальнейшей работы над сайтом.Рынок по масштабу - локальный; в зависимости от предмета - услуговый.Рынок не поддается сезонным колебаниям и трендам. Наши задачи проекта: - привлечь аудиторию заинтересованных студентов (в дальнейшем планируем расширение в аудитории)- создать сайт для удобства регистрации на мероприятие-аукцион (через определенную платформу)-провести данное мероприятие |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории |