**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект)* [*https://s3.dtln.ru/unti-prod-people/file/presentation/project/5dxwe82qbk.pptx*](https://s3.dtln.ru/unti-prod-people/file/presentation/project/5dxwe82qbk.pptx) *(дата выгрузки) 28.12.23*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ «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\*** | | | | | | ReWear | | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | | | | | | Создание площадки, которая соединяет студентов-дизайнеров и локальные сообщества для переработки и апсайклинга одежды. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | |  | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.  Подробнее о рынках НТИ: <https://nti2035.ru/markets/> | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | 25. Технологии снижения антропогенного воздействия | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — U1728000 * Leader ID — * Касумова Лейла Джейхуновна * 89532505211 * [leylakasumova1@mail.ru](mailto:leylakasumova1@mail.ru) * Волонтер общероссийской общественной организации Общее дело. Участник конкурсов Общее дело (создание проектов вместе с командой 2021 г.; 2022г.) * Капитан волонтерского отряда на базе школы. * Школьные проекты * Создание игры по студенческим объединениям ПсковГУ | | | |
| **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 (краткое  описание) |
| 1 | U1728373 | id 3994673 | Вихрова Галина Александровна | - Продуктолог  - Дизайнер | | 89118918166 |  | Школьные проекты  Разработка дизайна одежды с эмблемой ПсковГУ |
| 2 | U1728024 | id 3918229 | Лыкова Екатерина Владимировна | - Экономист  - Исследователь | | 89215004424 |  | Школьные проекты  Создание игры по студенческим объединениям ПсковГУ |
| 3 | U1728022 | id 3999842 | Селиверстова Виталина Михайловна | - Визуализатор  - Дизайнер | | 89116934037 |  | Школьные проекты  Создание игры по студенческим объединениям ПсковГУ |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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. Цель: Создание площадки, которая соединяет студентов – дизайнеров и локальные сообщества для переработки и апсайклинга одежды. 2. Задачи проекта: 3. Ожидаемые результаты: продвижение платформы и продажа товаров 4. Области применения результатов Онлайн-площадка на первых этапах может быть реализована на базе Псковской области, Санкт-Петербурга и Лен. области 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): дизайнеры, люди, желающие избавиться от старой одежды и люди. Желающие приобрести дизайнерскую одежду |
|  | **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 ReWear,  который помогает студентам-дизайнерам одежды решать  проблему приобретения ткани и одежды нужного кроя, материала и по доступной цене для воплощения творческих идей  с помощью создания площадки, которая соединяет студентов-дизайнеров и локальные сообщества для переработки и апсайклинга одежды. |
| 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-дизайнеры смогут создавать уникальные дизайны и идеи повторного использования одежды. У них будет возможность по доступным ценам выбирать различные виды ткани (старая одежда), при этом следовать экологичным тенденциям в своих работах. |
| 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.)* | Лина 20 лет, учится по специальности дизайнер одежды. Живет в общежитии, не из обеспеченной семьи. Ответственная, любит учиться, нравится творить. Активный сторонник экологии.  Ей нужно создать проект для курсовой работы (коллекция одежды), но денег на новые ткани и материалы не хватает. Девушка разделяет мнение об отходе от Fast fashion, в своих работах она вдохновляется работами дизайнера Хуана Диас и Ли Эделькорт.  Алёна 19 лет. Студентка, живущая самой обычной жизнью. В один день решила разобрать свой гардероб, наткнулась на вещи, которые больше не носит. Девушка любит окружающий мир, мир моды и дизайн. Она хочет избавиться от неактуальных элементов гардероба и получить за это хоть какие-то небольшие деньги, чтобы в дальнейшем купить новую стильную одежду. |
| 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 реализации будет использоваться онлайн-платформа - сайт. На сайте будут висеть объявления, которые создают люди. Сайт будет модерироваться (блокировка от спама, блокировка мошенников и т.п.). |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Комиссия с продаж и рекламы. С пользователей сайта, которые будут публиковать свою старую одежду и с дизайнеров, продающих готовую одежду, будет взиматься комиссия с продаж.  Каналы, через которые, в первую очередь, будем привлекать своих клиентов:   * бесплатные онлайн (страничка, группа Вк с товарами и отзывами, форумы и тематические сайты, короткие видео (шортс и т.п.)) * платные онлайн (таргетированная реклама в вк, тг-каналы, связанные с продажей вещей) * бесплатные офлайн (сотрудничество с университетскими проектами; сарафанное радио, показы мод в вузах), * платные офлайн (флаеры, спонсорство) |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Секонд-хенды: Дешевая одежда  Всемайки: Кастомная одежда;  Возможность создать вещь по своему дизайну или выбрать у них  Второе дыхание: Текстиль перерабатывают в новые ткани и материалы. Благотворительность  Дрессон: Интернет-магазин одежды и аксессуаров от российских дизайнеров |
| 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* | Возможность студентам-дизайнерам продемонстрировать свои творческие навыки и получить опыт в сфере.  Вдохновение клиентам быть модными, в то же время  быть принципиальными в охране окружающей  среды.  Наша платформа поддерживает местных сообществ, призывает к устойчивому потреблению. |
| 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 прост в реализации и подходит под современные тенденции общества. 2. Мы помогаем студентам-дизайнерам и масштабируем бизнес апсайклинга. 3. Модель комиссионных с продажи изделий и поиск внешнего финансирования позволяет обеспечить проекту необходимые финансовые средства для долгосрочной деятельности. 4. Большое количество потенциальных клиентов, гибкость и адаптивность, экологическая мода в тренде, возможность студентам-дизайнерам реализовывать свои смелые решения |
|  | **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* | Сайт, соцсети |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | 1. Разработка: Студенты-дизайнеры создают уникальные дизайны и идеи для повторного использования одежды. Они могут выбирать из разных видов материалов и стилей, вдохновляться современными трендами и экологическими идеями.  2. Сбор материалов: Люди в сообществе могут сдавать свою старую одежду за небольшую сумму денег, которую больше не носят, но которая по-прежнему в хорошем состоянии.  3. Работа дизайнеров: Студенты-дизайнеры получают доступ к собранным предметам одежды и используют их для создания новых моделей. Они могут перешивать, сочетать различные материалы и добавлять свои уникальные детали, чтобы создать свежий и стильный вид из старой одежды.  4. Онлайн-магазин: "ReWear" предлагает своим клиентам возможность просмотра и приобретения новых продуктов, созданных студентами-дизайнерами.  5. Маркетинг и продажи: "ReWear" проводит мероприятия, чтобы продвигать свою платформу и продавать продукты. Это включает в себя модные показы, выставочные стенды на университетских мероприятиях и рекламную деятельность в социальных сетях. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | - Содействие устойчивому производству и переработке одежды.  - Поддержка творцов в сфере апсайклинга и расширение этой области.  - Возможность студентам-дизайнерам продемонстрировать свои творческие навыки и получить опыт работы в своей области.  - Оптимальные цены.  - Упор на экологичность. Новое понимание в отношении старой одежды.  - Акцент на элитарное искусство, неповторимость, вызов общественному вкусу, а не на массовость и посредственность. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры*  *научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/*  *обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* | 1. **Общедоступная площадка:** возможность использования сайта в любое время, в любом месте, с любого устройства. 2. Разные способы связи и ведения переговоров. 3. Использование искусственного интеллекта для общей модерации объявлений, а также чатов. 4. Будут побираться похожие объявления по запросам клиентов. |
| 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* | TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения (есть концепция технологий, которые необходимы проекты, через MVP) |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама в социальных сетях.  Участие в мероприятиях и выставках для привлечения новых клиентов и дизайнеров.  Партнерство с университетами.  Контент-маркетинг |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Онлайн-магазин  Реклама |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема: у студентов-дизайнеров нехватка времени и денежных ресурсов для поиска материалов, а в дальнейшем создания своих проектов. |
| 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* | Проблема решается частично.  Мы предоставляем возможность студентам продемонстрировать свои творческие таланты и набрать опыт сфере апсайклинга, приобретая через наш сайт необходимые материалы и продавая свою дизайнерскую одежду. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Студенты-дизайнеры с помощью нашего сайта смогут закрывать проблему поиска материалов для апсайклинга по оптимальной цене. Доступный интерфейс, большой выбор, экономия времени и средств смогут побуждать держателей проблемы обращаться к нашей площадке за помощью для удовлетворения потребностей. В дальнейшем, после создания своей работы они смогут продать ее в нашем магазине. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | С помощью платформы «ReWear» студенты-дизайнеры смогут найти неактуальную одежду и использовать ее для создания своих дизайнерских коллекций. |
| 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.* |  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**



Следующую информацию нужно заполнить в том случае, если вы претендуете на участие в конкурсе и получение гранта

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | Выберите из списка по ссылке |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие*  *технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может*  *быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их*  *источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и  обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | | |  | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | |  | | | |
| Организация производства продукции: | | |  | | | |
| Реализация продукции: | | |  | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | |  | | | |
| Расходы: | | |  | | | |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после  завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая  поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,  венчурных инвестиций и др.): | | |  | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | | | | | | |
|  |  | | | | |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий  стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |