Super Souls

**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: https://pt.2035.university/project/swiply**

|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта** |  |
| **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 |  IT-проект |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** |  Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| **4** | **Рынок НТИ** |  NeuroNet,Technet |
| **5** | **Сквозные технологии**  |  Большие данные, Искусственный интеллект |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - U1745219- https://leader-id.ru/users/4093860- Коробкин Александр Александрович- +79095415067- korobkin-05@bk.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**1. U1824132 ,https://leader-id.ru/users/6045601 ,Тимофей Гайдай Алексеевич, Дизайнер , фронтэнд-разработчик, gayday.tima@mail.ru .  |
|  | **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 |  **Swiply** – это приложение для знакомств старше 18 лет, которое поможет найти человека по интересам для дальнейшего общения. |
|  | **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*  |  Будет продаваться услуга под названием подписка, которая будет открывать дополнительные возможности в нашем приложении. |
| **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*  |  **Swiply** решает проблему одиночества и трудности нахождения подходящей компании для развлечений и общения. Многие люди сталкиваются с трудностями при поиске партнеров для похода в кино, ужина в ресторане, посещения мероприятий или просто общения в свободное время. Swiply предлагает удобный и эффективный способ найти людей с похожими интересами и планами, что помогает сделать общение более приятным и интересным.**Swiply** также помогает решить демографические проблемы, так как приложение позволяет людям разного возраста и социального статуса объединяться на основе общих интересов и предпочтений. Это способствует опережающему общению между разными возрастными категориями и созданию более разнообразного социального окружения.Благодаря **Swiply** возможно объединение студентов, работников, пенсионеров и других пользователей различных возрастных групп, что способствует обмену опытом, узнаванию новых людей и созданию позитивной атмосферы в приложении. |
| **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 потребители: люди старше 18 лет |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | **Swiply** - это приложение для знакомств 18+, которое использует инновационные технологии для соединения пользователей на основе их географического положения, интересов и предпочтений. Продукт основан на таких научно-технических решениях, как алгоритмы машинного обучения и искусственный интеллект.**Swiply** использует свои собственные разработки в области алгоритмов, которые позволяют анализировать данные, собранные от пользователей, и предлагать им потенциально подходящие пары. Эта технология основана на: изучении психологических и поведенческих паттернов людей при выборе партнеров; интересах, которые люди выбирают Кроме того, **Swiply** активно использует геолокацию, чтобы показывать пользователю других людей вблизи его местоположения, что делает процесс знакомства более удобным и эффективным.Таким образом, **Swiply** является результатом интеграции современных технологий и научных разработок в сфере социальных сетей и знакомств, что cделает его одним из самых популярных и успешных приложений в своей категории. |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т. д.*  | Бизнес-модель **Swiply** основана на freemium-сервисах. Пользователи могут заплатить за доступ к широкому спектру премиум-функций и возможностей.**Swiply** будет получать доход за счёт:-покупок в приложении. **Swiply** предлагает три варианта премиальных покупок: суперлайки, бусты и супербусты.-Подписок. У **Swiply** есть три плана подписки с разными ценами и преимуществами.-Рекламных объявлений. **Swiply** интегрирует в свою платформу различные рекламные форматы, такие как нативная реклама, видеореклама и баннеры. |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Twinby, Tinder, Mamba, Badoo, ВК знакомства |
| **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* | 1. Персонализированные матчи на основе интересов и предпочтений пользователя, чтобы повысить шансы на успешные знакомства.2. Удобство использования и интуитивно понятный интерфейс для максимального комфорта пользователей.3. Безопасное и конфиденциальное общение для защиты личной информации пользователей.4. Возможность настройки фильтров по различным критериям, таким как возраст, местоположение, интересы и т. д.5. Активное сообщество пользователей и возможность участия в различных мероприятиях и мероприятиях для расширения круга общения.6. Поддержка множества языков и географических регионов для увеличения шансов на нахождение подходящей пары.7. Инновационные функции, такие как распознавание лиц и голосовое управление для улучшения пользовательского опыта. |

| **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.) \*** **(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *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* | Есть несколько аргументов, почему наш проект реализуется:1. Конкурентные преимущества: у нас есть уникальное преимущество по сравнению с другими приложениями для знакомств благодаря нашему уникальному алгоритму матчинга, который повышает шансы на успешные и качественные знакомства. Мы также обеспечиваем безопасное и конфиденциальное общение для наших пользователей, что делает наше приложение более привлекательным.2. Наличие уникальных РИД: Мы имеем доступ к огромной базе данных пользователей, что позволяет нам предложить более точные и персонализированные матчи. Это уникальное предложение позволит нам выделиться на рынке знакомств и привлечь большее количество пользователей.3. Дефицит: на рынке знакомств существует постоянный спрос на новые и инновационные приложения, которые предлагают уникальный и интересный опыт для пользователей. Наше приложение **Swiply** отвечает этому спросу, предлагая удобный и эффективный способ для знакомства и общения.4. Дешевизна: Наше приложение предлагает доступный и конкурентоспособный ценник для пользователей, что делает его более привлекательным и конкурентоспособным на рынке знакомств.5.Востребованость: В сфере развлечений **Swiply** может использоваться для поиска идеального партнера для похода в кино, посещения ресторана, прогулки по городу или других развлекательных мероприятий. Пользователи могут обмениваться сообщениями, делиться интересами и планами на вечер, чтобы узнать о предпочтениях друг друга и выбрать наиболее подходящее место для встречи. |
| --- | --- | --- |
|   | **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* | Для продукта Swiply, который представляет собой платформу для обмена цифровыми визитками и контактами, основными техническими параметрами:1. Совместимость с мобильными устройствами: поскольку в настоящее время большинство людей пользуются мобильными телефонами и планшетами, важно, чтобы Swiply был доступен на iOS и Android устройствах.2. Безопасность и конфиденциальность данных: поскольку платформа будет хранить и обменивать чувствительные контактные данные пользователей, важно обеспечить надежную защиту информации и конфиденциальность.3. Удобство использования и интерфейс: Пользовательский интерфейс платформы Swiply должен быть интуитивно понятным, легким в использовании и эстетически привлекательным для привлечения пользователей. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** **(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организационные параметры:- Создание команды: необходимо сформировать сильную команду специалистов, включая разработчиков, дизайнеров, маркетологов, менеджеров и других специалистов, которые внесут свой вклад в развитие и продвижение продукта Swiply.- Установление целей и стратегии: определение стратегии бизнеса, постановка конкретных целей и разработка планов действий для их достижения.- Развитие партнерских отношений: установление партнерских отношений с другими компаниями и организациями, которые могут способствовать расширению аудитории и продвижению продукта Swiply.2. Производственные параметры:- Разработка и тестирование продукта: необходимо провести надлежащее тестирование платформы Swiply перед ее запуском, чтобы гарантировать ее надежность, безопасность и удобство использования.- Обеспечение поддержки пользователей: разработка системы поддержки пользователей и обратной связи для оперативного реагирования на их потребности и обеспечения качественного обслуживания.3. Финансовые параметры:- Формирование бюджета: составление бизнес-плана с прогнозом финансовых показателей, включая расходы, доходы, прибыль и окупаемость проекта.- Привлечение инвестиций: необходимость привлечения финансирования для разработки, маркетинга и масштабирования бизнеса, включая поиски инвесторов, партнеров и возможности краудфандинга. |
| **19** | **Основные конкурентные преимущества\*****(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *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.)*  | **Swiply** может иметь следующие конкурентные преимущества:1. Удобство использования: **Swiply** предлагает простой и интуитивно понятный интерфейс, который делает процесс использования приложения легким и удобным для пользователей.2. Уникальность продукта: **Swiply** может предлагать уникальные функциональные возможности или специфические инновации, которые отличают его от конкурентов и предоставляют дополнительные преимущества пользователям.3. Качество обслуживания: работающая support служба, оперативное реагирование на запросы клиентов, и решение проблем, а также предоставление высококачественной сервисной поддержки пользователям.4. Гибкие условия: Swiply может предложить удобные условия пользования сервисом, гибкую ценовую политику или индивидуальный подход к каждому клиенту.5. Маркетинговая стратегия: эффективные маркетинговые кампании, рекламные акции и продвижение на рынке могут помочь привлечь большее количество пользователей к продукту Swiply.6. Безопасность и конфиденциальность: предоставление высокого уровня безопасности и защиты данных пользователей может стать дополнительным конкурентным преимуществом и повысить доверие к продукту Swiply. |
| **20** | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*****(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Для создания продукции **Swiply** необходимо разработать и внедрить ряд научно-технических решений и использовать определенные результаты и технологии:1. Разработка мобильного и веб-приложения: необходимо создать удобное и интуитивно понятное мобильное и веб-приложение для пользователей **Swiply**. Для этого потребуется использовать современные технологии разработки, а также инновационные методики дизайна пользовательского интерфейса.2. Разработка системы аналитики и управления данными: для эффективного функционирования **Swiply** необходимо разработать систему сбора, анализа и управления данными о пользователях, их предпочтениях, покупках и других метриках. Это позволит улучшить персонализацию предложений и повысить эффективность платформы.3. Внедрение технологий искусственного интеллекта и машинного обучения: **Swiply** может использовать алгоритмы искусственного интеллекта для анализа поведения пользователей, предсказания их предпочтений и рекомендации персонализированных предложений. Для этого необходимо разработать и внедрить соответствующие модели машинного обучения.4. Интеграция системы электронных платежей: для проведения транзакций через **Swiply** необходимо интегрировать систему электронных платежей, обеспечивающую безопасность и удобство пользователей. Это может потребовать разработки специализированных решений для защиты данных и обеспечения конфиденциальности. |
| **21** | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** **(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *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* | На стадии концепт-артов |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\***(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***  | Наш товар соответствует Научно-техническим приоритетом NeuroNet. Swiply предполагает направленность продукта стартапа на эмоциональное здоровье. Профессиональная самореализация является важной составляющей достижения высокого качества общения, от которого зависит психическое здоровье. Таким образом, наш продукт связан с улучшением ментального здоровья и поддержанием его в будущем. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** **(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Вот несколько потенциальных каналов продвижения для **Swiply**:1. Социальные медиа: Создание аккаунтов в Instagram, Facebook, Twitter и LinkedIn для активного взаимодействия с целевой аудиторией, публикации полезного контента, проведение конкурсов и акций.2. PR и пиар: Размещение пресс-релизов, участие в мероприятиях и конференциях, публикации на relevant профессиональных блогах и порталах.3. Партнерство с другими компаниями и платформами: Установление партнерских отношений с организациями, которые могут быть заинтересованы в сотрудничестве с **Swiply** для привлечения большего количества пользователей.4. Инфлюенсер-маркетинг: Сотрудничество с популярными блогерами, стримерами, и другими влиятельными личностями для продвижения Swiply и привлечения новой аудитории.5. Таргетированная реклама: Запуск рекламных кампаний в Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads и других платформах с использованием таргетинга на целевую аудиторию. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Для успешного продвижения и продаж продукта **Swiply** можно использовать следующие каналы сбыта:1. Онлайн-платформы и сервисы: рекламировать и продавать **Swiply** можно через онлайн-платформы для цифровых продуктов, такие как App Store и Google Play, а также на различных онлайн-сервисах и маркетплейсах.3. Партнерские программы: Установление партнерских отношений с другими компаниями или стартапами, работающими в смежных областях, может помочь расширить охват аудитории и привлечь новых клиентов через совместные маркетинговые активности.4. Прямые продажи и продажи через агентов: можно организовать директ-маркетинговые кампании для продвижения и продаж **Swiply** напрямую потребителям или через агентов, дилеров и дистрибьюторов.5. Реклама и маркетинг: Использование различных каналов маркетинга и рекламы, таких как социальные сети, контекстная реклама, email-маркетинг и другие, может помочь привлечь внимание потенциальных клиентов и увеличить узнаваемость бренда **Swiply**.6. Корпоративные продажи и B2B-модель: Развитие корпоративных отношений и предложение продукта **Swiply** в качестве решения для предприятий и бизнес-клиентов может стать дополнительным источником дохода и способом расширения клиентской базы. |
|  | **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*  |  **Swiply** решает проблему одиночества и трудности нахождения подходящей компании для развлечений и общения. Многие люди сталкиваются с трудностями при поиске партнеров для похода в кино, ужина в ресторане, посещения мероприятий или просто общения в свободное время. Swiply предлагает удобный и эффективный способ найти людей с похожими интересами и планами, что помогает сделать общение более приятным и интересным.**Swiply** также помогает решить демографические проблемы, так как приложение позволяет людям разного возраста и социального статуса объединяться на основе общих интересов и предпочтений. Это способствует опережающему общению между разными возрастными категориями и созданию более разнообразного социального окружения.Благодаря **Swiply** возможно объединение студентов, работников, пенсионеров и других пользователей различных возрастных групп, что способствует обмену опытом, узнаванию новых людей и созданию позитивной атмосферы в приложении. |
| **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)*  | «Держатель» проблемы - отсутствие возможности общения, боязнь завязать разговор.Решение: Удобство пользования, доступность широкого ассортимента товаров и услуг, возможность получать персонализированные предложения. |
| **27** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | наше мобильное приложение SWIPLE может помочь людям в следующих сферах:1. Поиск профессионалов и специалистов: пользователи смогут найти нужных специалистов для выполнения работ или услуг, сравнить их рейтинг и отзывы, а также связаться с ними напрямую через приложение.2. Обмен полезной информацией: пользователи смогут делиться полезными статьями, новостями и советами с другими участниками сообщества, что поможет им быть в курсе актуальных событий и узнавать новое.3. Расширение бизнес-круга: предприниматели и специалисты смогут находить новых партнеров, клиентов и возможности для сотрудничества, что поможет расширить их бизнес-сеть.4. Облегчение взаимодействия: пользователи смогут легко и быстро общаться между собой, отправлять сообщения, создавать групповые чаты, организовывать встречи или конференции.5. Достижение личных и профессиональных целей: благодаря возможности нахождения нужных людей, обмена опытом и знаниями, пользователи смогут эффективнее достигать своих целей и реализовывать свои проекты.Таким образом, наше мобильное приложение SWIPLE может значительно облегчить жизнь людям, помогая им находить решения для различных задач и создавать ценные связи с единомышленниками. |
| **28** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Люди будут иметь возможность найти партнера  |
| **29** | **План дальнейшего развития стартап проекта****(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* | Front-endData baseMVPAI implementationDefenseGoing beyond Russia |