ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Летописец |
| Команда стартап-проекта | 1. Якименко Никита2. Иосиф Илюхин3. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Нейросеть, Приложение |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в создании приложения-органайзера с встроенным ИИ, который облегчит создание предыстории в рамках игрового мира, что позволит ведущим настольно-ролевых игр быстрее подготавливаться к проведению кампании и тратить при этом меньше сил и времени.Информация будет удобно храниться в приложении, чтобы человек мог оперативно посмотреть все свои идеи и задумки, предполагается возможность интеграции функционала органайзера в foundry virtual tabletop.Искусственный интеллект же поможет в написании предыстории игрового мира, что в свою очередь способствует более легкому продумыванию сюжета для проведения игровой сессии. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  С каждым годом новых игроков в настольно-ролевые игры становится все больше, это прослеживается через увеличение постоянных пользователей тематических сайтов онлайн справочников и тематических сообществ. Их пользователи в основном люди от подросткового возраста от 14 лет до взрослых людей за 40 лет и времени на качественную проработку игрового сеттинга хватает не всем, а сроки подготовки кампании ограничены, не говоря уже о том что не всем хватает образования и усидчивости на детальную проработку. Мы предлагаем свалить часть забот пользователя на нейросеть, которая поможет с проработкой политического, религиозного и культурного аспекта мира игры, что позволит сохранить пользователю от 10 до 100 часов усердного умственного труда и позволит тратить больше времени на проработку энкаунтеров (боевых столкновений) и баланс игрового опыта, дабы испытания и награды для игроков вызывали удовольствие и удовлетворённость игровым процессом. |
| Технологические риски | Риск цифрового пиратства существует всегда, конечно, всегда можно защитить приложение встроенной защитой и цифровым ключом для его активации, но на разработку потребуется некоторое время, с другой стороны.Риск невозможности купить приложение из-за рубежа, из-за санкций на нашу финансовую систему, а именно в США наиболее обширный пласт игроков в НРИ, что создаст определенные неудобство и потерю потенциальных клиентов |
| Потенциальные заказчики  | Наши потенциальные заказчики:Ведущие (гейм мастеры) НРИ Русскоговорящего рынка.Ведущие (гейм мастеры) НРИ Англоговорящего рынка. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Платный доступ к приложению по средством покупкиПродажа платных дополнений, позволяющих прописывать лор в других жанрах (пример: киберпанк) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Главный технологический параметр- это нейросеть, которая будет в состоянии продумать лор в ряде аспектов, написанных в актуальности |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_1.000.000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Свободные средства участников проекта, кредиты, инвестиции |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Просчитать сколько людей играют в НРИ крайне сложно, но если мы будем отталкиваться от того, сколько людей обращались к видео гайдам, затрагивающим правила игры в Русскоговорящем сегменте, то потенциальных клиентов минимум от 200.000 человек. В англоговорящем миллионы. Желаемый минимум продаж составляет 263 копии в месяц, что принесет 157.500 рублей в месяц  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Анализ рынка | 2 месяца | 0 руб |
| Создание ИП | 1 месяц | 0 руб |
| Разработка приложения | 9 месяцев | 900.000 руб |
| Размещение продукта | 3 месяца | 100.000 руб |

Итого 1.000.000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Якименко Никита2. 3.- | 1.000.000 | 100 |
| Размер Уставного капитала (УК) |  |  |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Якименко Никита | ИП | +79252796757Cool.nikitos1232@yandex.ru | Координация, Бухгалтерия | ГУУ |
| Иосиф Илюхин | Помощник(коллега) | +79671917100 | Координация, Бухгалтерия | ГУУ |
| Павел Артемов | Главный разработчик | - | Разработчик приложения и нейросети | НИЯУ МФИ |
| Ярослав Морозов | WEB-программист | - | Разработчик сайта проекта | АНО ПОО |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)