**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | ТехноДрайв |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Приложение планировщик дел “Do it” |
| 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.* | *ТН1. Цифровые технологии и информационные системы* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - телефон  - почта |
| 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 |  |  | Наурзалиев Данил Сергеевич | Идейный вдохновитель  Дизайнер | - | - | Неоконченное высшее. | | 2 |  |  | Рыжкова Анна Романовна | Менеджер  IT-специалист | - | - | Неоконченное высшее. | | 3 |  |  | Фирсова Валерия Витальевна | Руководитель проекта--Лидер | - | - | Неоконченное высшее. | | 4 |  |  | Садретдинова Лейсан Надировна | IT-специалист | - | - | Неоконченное высшее. | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Целью проекта является разработка приложения планировщик дел “Do it”, которое позволяет в отличии от существующих:   1. Возможность выбора готовых шаблонов для заметок или же создавать свои уникальные. 2. Планировать пулы задач на отведенный срок. 3. Контролировать выполнение задач, благодаря встроенному искусственному интеллекту. 4. Упрощать ввод и редактирование информации за счет встроенного голосового помощника ”Валера”. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Приложение планировщик дел “Do it”. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Людям, которые работают в условиях многозадачности и в течение дня требуется выполнение большего количества задач. |
| 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.)* | Наше приложение нацелено на B2C и B2B.  Потенциальные потребительские сегменты:  1) Люди, желающие улучшить свою продуктивность за счет организованности: приложение может быть полезным для всех, кто хочет эффективнее использовать свое время и достигать целей.  2) Обучающиеся образовательных учреждений: приложение может помочь им организовать свой учебный день, планировать задания и сроки их выполнения.  3) Руководители и исполнители: приложение может быть полезным для организации рабочего дня, планирования задач и встреч, отслеживания сроков и прогресса выполнения заданий.  4) Фрилансеры: приложение может помочь им в планировании рабочего времени, управлении проектами и задачами, а также отслеживании сроков выполнения. |
| 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 приложения будут использованы научно-техническое решение, основанные на исследованиях и разработках в области искусственного интеллекта (ИИ).  Языки программирования для создания продукта: — flutter (мобильное приложение),  — next.js (веб версия и браузерное приложение),  — python (бекенд),  — postgresql (база данных). |
| 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.* | Проект будет реализован собственными силами команды.  Сроки реализации —7 месяцев  Укрупненная смета:  1. Зарплата команды проекта (4 человека) за 7 месяцев - 2 500 000 рублей  2. Оборудования(2 компьютера,2 монитора,2 клавиатур)- 300 000 рублей  3.Программное обеспечение -20.000  4. Реклама/Продвижение - 500 000 рублей    Итого: 3 320 000 рублей    Отношения с потребителями:  — Приложение будет удобным в использовании для пользователей.  — Регулярное обновление и добавление новых функций, а также поддержка пользователей через обратную связь.  Монетизация:  — Получение прибыли планируется за счет встраиваемой рекламы внутри приложения или за счет покупки платной подписки без рекламы и с расширенным функционалом (сегмент B2C).  — Получение прибыли также планируется за счет платной корпоративная подписки (сегмент B2B).  Отношения с партнерами:  —Приложение может интегрироваться с другими популярными сервисами, такими как календари, электронные почты и т.п ., чтобы предоставить пользователю более широкий спектр функций и возможностей.  —Партнерство с такими сервисами может быть выгодным для обеих сторон и привлечь больше пользователей.  Каналы сбыта и продвижения продукта:  —Приложение будет доступно для загрузки из официальных магазинов приложений, таких как App Store и Google Play.  — Кроме того, будет использована целевая реклама в социальных сетях, блоги и форумы для привлечения новых пользователей.  — Сотрудничество с организациями и компаниями, которые могут рекомендовать приложение своим клиентам или сотрудникам, также может быть эффективным каналом продвижения. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Trello - <https://trello.com/de> 2. Pyrus - <https://pyrus.com/ru> 3. Jira - <https://www.atlassian.com/software/jira> 4. Яндекс.Трекер - <https://cloud.yandex.ru/services/tracker> 5. Битрикс24 - <https://www.bitrix24.net/> 6. Google задачи - <https://assistant.google.com/tasks> 7. ЛидерТаск - <https://www.leadertask.ru/> 8. Any.do - <https://www.any.do/en> 9. Todoist - <https://todoist.com/ru> 10. Microsoft To Do - <https://to-do.office.com/tasks/> |
| 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* | Российский продукт “Do it” будет помогать пользователям из любой сферы гибко планировать решения задач, повысить свою организованность и эффективность своего тайм-менеджмента в условиях многозадачности. |
| 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* | На данный момент создание мобильных приложений является полностью технически возможным благодаря широкой доступности смартфонов, планшетов и десктопов на рынке, а также благодаря современным технологиям разработки мобильных и десктопных приложений. Например, такие языки программирования как: flutter, next.js, python, postgresql и другие.  В разработке приложения “Do it” как раз будут использоваться языки программирования, перечисленные выше. Сейчас их библиотеки находятся в открытом доступе для использования, а наша команда как раз обладает нужными компетенциями для работы с ними.  Рынок мобильных приложений растет из года в год. Общее количество загрузок приложений на устройства стабильно растет каждый год минимум на 8%.  Сейчас в условиях переизбытка информации многие люди ощущают потребность в приложениях для планирования своих дел, так как они предлагают цифровые решения для управления временем и ресурсами, освобождая мозг от необходимости помнить все важные детали и дедлайны.  В данный момент на рынке отсутствует комплексное техническое решение по планированию задач российской разработки. |
|  | **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* | Мобильное приложение планировщик дел для iOS, Android и Windows будет иметь простой и удобный для любого пользователя интерфейс, содержать встроенный голосовой помощник “Валера” на основе ИИ и гибко настраиваемые элементы визуализации (таблицы, диаграммы, дашборды и т.д.), иметь понятную и стабильную платежную систему, обеспечивать безопасность на всех уровнях. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Разработка приложения планируется осуществить собственными силами участников проектной группы. Запрашиваемая оплата труда разработчиков (2 человека) – 400 тыс руб. в месяц  Срок разработки приложения - 9 месяцев |
| 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.)* | Продукт отечественной разработки направлен на решение такой проблемы как функционирование в условиях многозадачности, поэтому он будет отличаться комплексностью и широкими техническими возможностями для повышения эффективности тайм-менеджмента, а также постоянной технической поддержкой со стороны российской команды разработки данного продукта, более того продукт гарантирует легальность использования в государственных структурах. |
| 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* | Технологии для создания приложений планирования дел и задач к настоящему времени достаточно развиты. В рамках проекта будут использоваться следующие языки программирования для создания продукта:  — flutter (мобильное приложение),  — next.js (веб версия и браузерное приложение),  — python (бекенд),  — postgresql (база данных). |
| 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* | К настоящему времени был проведен опрос среди целевой аудитории, в результате которого сформирован характеристический портрет потребителя и определен «идеальный» образ продукта. Кроме того, была осуществлена структурная декомпозиция работ, проведено календарное планирование, составлена смета на разработку приложения, определены риски проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» |
| 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: Реклама в социальных сетях позволит привлечь внимание потенциальных пользователей приложения. Мы можем использовать таргетированную рекламу для достижения целевой аудитории.    2. Партнерские программы: Сотрудничество с другими приложениями или сервисами, которые имеют похожую целевую аудиторию, позволит нам расширить нашу аудиторию за счет уже установленных баз пользователей.    3. PR и медийные ресурсы: Размещение пресс-релизов, публикации статей о нашем приложении помогут увеличить осведомленность о нас в средствах массовой информации.    4. Блоггеры и инфлюенсеры: Сотрудничество с блоггерами и инфлюенсерами, которые имеют аудиторию, заинтересованную в продуктах для планирования и организации, поможет нам донести информацию о нашем приложении до большего числа потенциальных пользователей.    5. Контент-маркетинг: Создание полезного контента в виде статей, видео и инфографики поможет привлечь внимание к нашему приложению и установить нас как экспертов в области планирования и организации дел. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта мобильного приложения:   1. Магазины мобильных приложений: App Store, Google play и т.д. 2. Сотрудничество с организациями и компаниями, которые могут рекомендовать приложение своим клиентам или сотрудникам, также может быть эффективным каналом продвижения. 3. Платные каналы распространения мобильных приложений (Яндекс.Директ, Google Ads и т.д.). |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Приложение планировщик дел “Do it” поможет пользователям организовать свои задачи, управлять своим временем и повысить производительность. Оно решает следующие проблемы:  1. Упорядочивание задач: приложение позволит пользователям создавать список дел, разбивать их на категории и устанавливать приоритеты, что помогает им лучше ориентироваться в своих обязанностях.  2. Планирование времени: пользователи смогут устанавливать сроки выполнения задач и создавать расписание, чтобы эффективно распределять свое время и избегать просрочек.  3. Напоминание о задачах: приложение отправит уведомления и напоминания о предстоящих делах, что поможет избежать забывания или упущения важных сроков.  4. Улучшение продуктивности: благодаря возможности отслеживания выполненных задач и анализа затраченного времени, пользователи смогут оптимизировать свою работу и повысить эффективность. |
| 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* | Приложение планировщик дел “Do it” поможет пользователям структурировать свою работу, грамотно управлять временем и достигать поставленных целей. |
| 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)* | Пользователи других приложений планирования дел сталкиваются с проблемами узконаправленной функциональностью.  Наше приложение будет решать следующие проблемы:  1. Упрощение ввода задач: благодаря голосовому ассистенту пользователи смогут быстро и удобно добавлять новые задачи, не тратя время на набор текста.  2. Персонализированные рекомендации: искусственный интеллект сможет анализировать поведение пользователя, предлагать оптимальное распределение задач и давать рекомендации по улучшению планирования.  3. Автоматическое обновление расписания: приложение сможет автоматически корректировать расписание, учитывая изменения в приоритетах, сроках выполнения задач и доступности времени.  4. Интеграция с другими приложениями: благодаря искусственному интеллекту приложение сможет взаимодействовать с другими сервисами и приложениями, автоматически синхронизируя данные и упрощая процесс планирования. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Приложение «Do it» поможет пользователям решить проблему эффективного планирования дел, а также решения вопроса тайм-менеджмента путем систематизации задач, возможности создавать список дел по приоритетности, направления уведомлений о напоминании запланированных дел. Мобильное приложение будет иметь простой и удобный интерфейс для пользователей. |
| 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.* | Число пользователей сети интернет в России составляет 127,6 млн., из них 40% на 2022 год пользователи приложений планировщиков дел.  Россия имеет растущее число интернет-пользователей, что создает благоприятную среду для развития приложений планирования дел. Востребованность в эффективной организации времени пользователей поддерживает потенциал проекта. Так, в настоящее время потенциальные потребители готовы платить деньги не только за установку приложения, но и за дальнейшее обслуживание и другие услуги. Ввиду большого потока информации и задач, пользователи приложений-планировщиков заинтересованы в том, чтобы найти и пользоваться грамотно разработанным с технической точки зрения приложением планирования дел. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

1. Разработка приложения;
2. Продвижение продукта посредством целевой рекламы в социальных сетях, блогах и форумах для привлечения новых пользователей, а также сотрудничества с организациями и компаниями, которые могут рекомендовать приложение своим клиентам или сотрудникам;
3. Интеграция с другими сервисами: электронные почты, календари и т.д.
4. Регулярное обновление приложения на основе обратной связи от потребителей (устранение системных ошибок, совершенствование интерфейса)