**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/3d-stylist(ссылка на проект) 21.11.2023* *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| 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\*** | | | | | | 3D STYILIST | | | |
| **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.* | | | | | | Мы делаем проект 3D STYLIST, который помогает решать людям проблему визуализации одежды на себе при заказе в Интернете и на Интернет площадках с помощью приложения с виртуальным пространством дополненной реальности. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии искусственного интеллекта, нейросетей, онлайн платформы | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Wear net- экосистема бизнесов, производящих гибридный модный продукт | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Нейротехнологии и искусственный интеллект | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Сёмкин Руслан Сергеевич** | | | | | | * Unti ID U1728473 * Leader ID 4441660 * +79118897358 * sem.ruslan60@gmail.com | | | |
| **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 | U1639552 | 4327330 | Чернеогло Алина Семёновна | Администратор, дизайнер | | +79291371471  internet26b26@mail.ru |  | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
| 2 | U1728439 | 3906370 | Батова Полина Фёдоровна | Креативный директор | | +79115452108  batowapol@yandex.ru |  | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность». Участие в создании проектов «Химическая зависимость в подростковом возрасте», «Исследование вод Волго-Балтийского водного пути» и «Нейрографика» |
| 3 | U1677166 | 4930463 | Босак Мария Александровна | Визуализация | | +79009955981  bosak2004@bk.ru |  | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность», участие в стартапе с Кванториумом (2019) и в проекте «Ароматические масла и ароматерапия» |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 4 | U1728492 | 4441662 | Козырева Анна Александровна | Наставник/ коммуникатор PR | +79602209307  annyblatnaya@gmail.com |  | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
|  |  | 5 | U1728485 | 5206307 | Гамидов Камал Фаиг оглы | Исследователь | +79113987475  kamal\_gamidov\_04@mail.ru |  | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | Заказывая одежду и обувь в интернете мы часто видим товар на красивых моделях и не сильно понимаем, как будет выглядеть та или иная вещь на нашем теле. Наш проект нацелен на решение данной проблемы. Он будет представлять собой приложение в котором будет собран перечень брендов и виртуальное пространство с дополненной реальностью где будет присутствовать 3D фигура человека, которую он сможет регулировать, вводя параметры своего тела. Кроме того данное приложение поможет людям выбирать себе образы и смотреть как одежда будет выглядеть на собственном теле, а не в голове. |
|  | **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* | Приложение и сайт, который поможет выбирать одежду по размеру. И сможет подобрать образы для вас. |
| 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* | Данное приложение станет отличным помощником. Потребитель может и не быть в хорошей физической форме, как раз поэтому захочет примерить одежду на своей 3D модели. Приложение также компонует различные варианты аутфитов, что поможет человеку (по её мнению) недостаточно устойчивым вкусом в одежде, подобрать наиболее удачные для себя элементы гардероба. |
| 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.)* | Постоянный клиент маркетплейсов (Lamоda, Ozon, Wb и др.). Заботится о своей внешности, стремится всегда выглядеть привлекательно. Любит читать книги о моде и путешествиях, а также следит за блогерами из этих сфер. Человек, который стремится стильно одеваться, но нет финансовой возможности воспользоваться услугами стилиста. Поэтому данное приложение станет отличным помощником. Она может и не быть в хорошей физической форме, как раз поэтому захочет примерить одежду на своей 3D модели. Приложение также компонует различные варианты аутфитов, что поможет, подобрать наиболее удачные для себя элементы гардероба. |
| 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 использована платформа и сайт с инструментами для пользования. Программирования, которое создает само приложение и написание искусственного интеллекта в нашей области продаж.  Графический дизайнер для более удачной визуализации нашего приложения. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | B2C  Онлайн  Наивная реклама, сайт, социальные сети, таргетированная реклама онлайн  Офлайн  Кроссмаркетинг/ партнерство  событийный маркетинг, презентации |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямой конкурент (приложение My Wardrobe, «Виртуальная примерочная одежды», Goodstyle и др.)  Прямой/  косвенный конкурент  (Маркетплейс Wildberries, Ozon, Lamoda, онлайн-шоурумы, физические магазины) |
| 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* | Ценностное предложение- это примерка одежды виртуально на себя по своим параметрам. Бывает трудно найти что-то, что сидело бы идеально. К примеру для людей с протезами конечностей, нестандартной фигурой, лишним весом или для тех, кому важна каждая деталь в образе и свое время. |
| 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* | Проект может быть реализован, потому что в команде есть люди, которые замотивированны этой идеей  Наше приложение отличается от других, оно усовершествоваро  Проект будет прибыльным, поскольку сфера одежды всегда имеет большой спрос, а приложение будет удовлетворять потребности пользователей и из новые запросы. |
|  | **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* | Основная платформа представлена на сайте и в приложениях на базе инструментов искусственного интеллекта и онлайн-платформы |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Взаимодействие с онлайн-магазинами |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Удобный интерфейс  Хорошая репутация  Виртуальные  В смартфоне  Быстрая доставка/ возврат |
| 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* | Приложение будет доступно для скачивания в Google Play и App Store.  Для создания программы для приложения можно использовать Java. Java — это популярный язык программирования приложений, который применяют для многих задач, в том числе для мобильной разработки. Это поможет быстро разработать приложение и сайт, ведь язык является базовым в программировании. Мобильное приложение с анализом данных, обработкой изображений. Мульти функциональность. Надежность. |
| 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* | TPL-4: Разработан детальный макет решения для демонстрации работоспособности технологии. Проект демо-версия приложения. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Нейросети набирают все большую популярность не только в сфере технологий, но и в искусстве. С использованием глубокого обучения и искусственного интеллекта, художники создают новые образы и творят настоящие произведения искусства, имидж каждого отдельного человека тоже искусство. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Онлайн: личные аккаунты в соцсетях, аккаунт бренда  Нативная реклама, , таргетированная реклама онлайн  Кроссмаркетинг, реклама у партнеров и экспертов в этой области, лидеров мнения, дизайнеров, модных гуру |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети Корпоративный канал прожад Партнерский канал  Это поможет легко найти партнеров и свою целевую аудиторию, потребителя. Быстрое развитие компании. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | ТЫ не уверен что одежда будет выглядеть так, как вы задумали. Наш проект нацелен на решение данной проблемы. Кроме того данное приложение поможет людям выбирать себе образы и смотреть как одежда будет выглядеть на собственном теле, а не в голове. Поможет не сомневаться во вкусе в одежде. И даже особенности тела не испортят ваш образ. |
| 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* | Наше приложение поможет людям сэкономить время на подбор одежды  Приложение поможет разнообразить образы  Придаст уверенности в сфере моды и стиля  Не будет плохого настроения из-за того, что потратили время, деньги и надежды на тот образ, который получился плох. Даже плюсик к экологии |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Нехватка времени  Нет беспорядка в гардеробе. Ничего лишеного  Есть возможность экспериментировать |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Пользователь внесет свои данные о теле в приложение/сайт, где после появится 3D модель «себя». Выбирая понравившуюся одежду она будет представлена на виртуальном манекене как в реальной жизни. |
| 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.* | Рачет дал результаты о успешности приложения.  В среднем у конкурентов более 70000 пользователей.  При ежемесячной подписке 600 рублей. Чистая прибыль приложения составит более 9 млн рублей. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**1. Презентация проекта в рамках студенческого акселератора**

**2. Заслушивание мнение экспертов**

**3.Исправление ошибок/доработка проекта**

**4. Продажа проекта заинтересованному человеку для успешного действия приложения/ Реализация идеи проекта**

**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) ) |  |
| **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 |  |  |  |
| … |  |  |  |