**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет» |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | 22.04.2024 г. № 70-2024-000191- |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Выживи или умри | | | |
| **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.* | | | | | | Повысить интерес и улучшить знания в сфере естественных наук направления биология среди молодежи. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **GameNet** | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | "Искусственный интеллект". | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — U1885384 * Leader ID — https://leader-id.ru/users/6015172 * Сигаева Дарья Игоревна * 89658108955 * Sigaeva\_dasha@mail.ru | | | |
| **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 | U1885384 | https://leader-id.ru/users/5097825 | Куплеников Михаил Витальевич | Координатор  Продуктолог | | 89113506050  mihail240705@yandex.ru | нет | Активная научная деятельность  Староста  Состоит  Участие в РСО  бизнес-тренинге 2023 |
| 2 | U1885384 | https://leader-id.ru/users/6372090 | Гуцкая Василиса Алексеевна | Координатор | | 8(953) 232 72 40  vasilisaguckaa@gmail.com | нет | Бывший игрок в КВН  Призер ГТО  Активный волонтер  Участие в бизнес-тренинге 2023  Есть опыт публичных выступлений  Призер олимпиады |
| 3 | U1885384 | https://leader-id.ru/users/6371717 | Наумова Яна Вадимовна | Визуализатор | | [Yenn.pratt@mail.ru](mailto:Yenn.pratt@mail.ru)  89118992013 | нет | Активный волонтер Умение работать с детьми  Призер по олимпиаде по биологии  Школьный актив  Текстовик медиа ИМиЭб  Участие в бизнес-тренинге 2023 |
|  |  | 4 | U1885384 | https://leader-id.ru/users/6380592 | Синицына Марина Дмитриевна | Коммуникатор  Исследователь | | 79211108985  Sinicynam05@gmail.com | нет | Большой опыт в работе с животными  Публичные выступления  Участие в бизнес-тренинге 2023 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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 проекта: создать мобильное приложение, отражающую принципы эволюции для школьников 2. Задачи проекта: разработать прототип мобильного приложения проекта; получение обратной связи от игроков; анализ результатов; непосредственно разработка продукта с использованием ИИ; выпуск продукта на рынок; реклама продукта. 3. Ожидаемые результаты: готовое мобильное приложение с игрой и поиском игровых сессий. 4. Области применения результатов: досуг,семейная игра, на уроке в школе 5. Потенциальные потребители: школьники 12-18 лет |
|  | **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* | Игра «Выживи или умри» помогает намного проще усвоить понимание естественно-научных терминов в сфере биологи, а также привлечь интерес молодого поколения к занятию наукой |
| 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* | Наша игра решает проблему заинтересованности школьников и студентов в познании биологических наук, привлекая их внимание игровым способом |
| 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.)* | Игорь, 16 лет, любит своего кота Бориса, планирует стать врачом. У него много друзей, с которыми он любит гулять и играть в настольные игры. Корпение над учебниками для Игоря кажется слишком нудным, он бы хотел днями напролет играть с друзьями, а не учить сложные темы по биологии. Он мониторит появление новых настолок, на которые просит деньги у мамы. |
| 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* | 1. Технические решения:  - Игровой движок: Использование существующего игрового движка (например, Unity или Unreal Engine) для создания качественной графики и физики. Движок должен поддерживать многопользовательский режим и динамическое изменение среды.  - Алгоритмы искусственного интеллекта: Для реализации будет использоваться технология ИИ, внедренная в мобильное приложение, для отслеживания действия игроков, статистику игровых сессий, с целью балансировки игровых механик и автономного внедрения новых карточек и уровней игры.  2. Martech и UX/UI решения:  - Интерфейс пользователя: Разработка интуитивно понятного и привлекательного интерфейса, который облегчит игрокам усвоение информации о биологических концепциях.  - Аналитика и обратная связь: Внедрение систем сбора данных о поведении игроков для улучшения игрового процесса и образовательного контента на основе реальных отзывов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Система B2C  Ключевые партнёры - мобильные разработчики, дизайнер мобильных приложений, тестировщик мобильных приложений, крупные банки.  Ключевые виды деятельности: поддержка сообщества, исследование и анализ финансового рынка продаж, маркетинг.  Основная ценность для потребителей - это экономия времени в случае с какими-либо биологическими понятиями и возможность учить сложные, ёмкие определения в кругу друзей.  Отношения с клиентами: самообслуживание, сообщество в социальной сети.  Ключевые ресурсы - технический персонал, наличие материальной игры для совместных вечеринок, наличие правил и аспектов игры, адаптированность под отдельные платформы, поддержка банка, каналы сбыта, отдельный маркетплейс, группа в социальных сетях, тематические магазины (для прототипа), мероприятия, связанные с игрой, реклама в социальных сетях, структура расходов, права разработчика, поддержка и обс  Каналы сбыта - онлайн магазины мобильных игр  Потоки поступления доходов - реклама в бесплатной версии игры, и подписка на расширенную версию игры |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Hearthstone, Magic: The Gathering Arena, Legends of Runeterra, Gwent, Битвы знатоков: Биология, Интеллект-баттл, Тесты по биологии |
| 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 приятно проводить время за игрой в компании друзей или незнакомыми людьми на расстоянии и одновременно познавать базовые биологические понятия и термины намного проще и увлекательнее, чем просто сидеть над учебниками. |
| 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. Почему вы уверены, что проект может быть реализован?  * Заинтересованная команда: В нашей команде работают специалисты по биологии, что позволяет создать качественный продукт, отвечающий современным требованиям. Наша команда любит своей проект и может видеть современные тенденции у молодёжи. * Доступность технологий: Современные технологии разработки мобильных игр стали более доступными и предлагают мощные инструменты для создания интерактивного контента. * Поэтапный подход: Мы планируем запускать проект поэтапно, начиная с прототипа и постепенно добавляя новые функции, что позволяет минимизировать риски.  1. В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими?  * Образовательная ценность: Игра не только развлекает, но и обучает пользователей основам биологии, что делает ее полезной для школьников и студентов.  1. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным?  * Модели монетизации: Мы планируем использовать модель монетизации freemium, продажи внутриигровых предметов и подписка на контент, что обеспечит стабильный доход. Сотрудничество с образовательными учреждениями: Мы рассматриваем возможность партнерства с школами и университетами для внедрения игры в учебный процесс, что обеспечит дополнительный поток доходов.  1. Приведите аргументы, почему ваш бизнес будет устойчивым (например, вы используете уникальные технологии, которых нет на рынке, или у вас большое количество потенциальных клиентов и т.п.).  * На рынке существует довольно мало качественных мобильных игр по биологии, что дает нам возможность занять уникальную нишу. * Поскольку биология изучается в различных учебных заведениях на разных уровнях, потенциальная аудитория достаточно большая. * Помимо изучения биологии, мы предлагает качественную, простую в освоении и интересную игру, рассчитанную на компанию разного количества людей |
|  | **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* | 1. Технические характеристики  - Платформы: iOS и Android  - Движок: Unity 3D – популярный игровой движок, позволяющий создавать многоплатформенные игры с поддержкой 2D и 3D графики.  2 Языки программирования  - C#: Используется для разработки игровых механик и логики на движке Unity.  - Java/Kotlin: Для разработки нативных функций для Android.  - Swift: Для интеграции с функциями iOS.  3. Графика и звук  - Графика: Использование инструментов, таких как Adobe Photoshop и Blender для создания 2D и 3D графики и анимаций.  - Звук: Использование библиотек, таких как FMOD или Wwise, для реализации звуковых эффектов и музыкального сопровождения.  4. Нейросети  - Machine Learning: Использование библиотек, таких как TensorFlow или PyTorch, для создания адаптивного игрового ИИ, который будет генерировать новые карточки, собирать статистику игровых сессий и помогатьбалансировать игровые механики 6. База данных  - Firebase: Использование Firebase для облачной базы данных, хранения прогресса игроков и статистики, а также для многопользовательского взаимодействия.  7. Интерфейс  - User Interface (UI): Проектирование интуитивно понятного интерфейса с помощью инструмента Unity UI Canvas и prototyping инструментов (например, Figma).  8. Сервисные интеграции  - APIs: Интеграция с различными API (например, для аналитики от Google Analytics или Firebase Analytics) для отслеживания поведения пользователей и оптимизации игрового процесса.  - Системы монетизации: Использование In-App Purchases (IAPs) и рекламы (например, AdMob) для монетизации игры. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | **Статус** - ООО - общество с ограниченной ответственностью  **Члены совета директоров** - Сигаева Дарья, Синицина Марина, Наумова Яна, Куплеников Михаил, Гуцкая Василиса;  3 сотрудника тех.поддержки, команда технических специалистов, разработчик-воспитатель ИИ, маркетолог, бухгалтер, гейм-дизайнер, тестировщик, визуализаторы, аналитики.  **Уставный капитал** - 10000 р  **Распределение долей** - доли будут распределены между участниками общества в соответствии с их вкладом в проект.  **Программа производства реализации продукции**:   * продумывания и упаковка идеи игры в один документ - 1 месяц * основание офиса; - 1 месяц * закупка техники; - 2 месяца * заказ у компании MobileUp разработки приложения; - 6 месяцев с возможностью продлить срок * найм сотрудников; - 1 месяц * начало разработки ИИ; - 1-3 месяца * развертывание программы маркетинга; - 2 месяца   Итого программа производства займет около 14 месяцев  **Действующая технология производства (ИИ) и влияние внедрения новых технологий на объемы производства:**   * сбор и анализ данных, программных ошибок, решений игроков * вынесение и решение технических проблем * создание новых карточек.   **Анализ основных средств,** (первоначальная, остаточная стоимость, форма и норма амортизационных отчислений), **их поставщики и условия поставок** (аренда, покупка, лизинг), **поставщики сырья и материалов** (название, условия поставок) **и ориентировочные цены**;   * первоначальная стоимость - 1 000 000 руб. * остаточная стоимость - будет рассчитана в зависимости от результативности проекта * поставщики основных средств - владельцы серверов * условия поставок - на денежно-договорной основе   **Финансовые параметры**   * объем финансирования - 1000000 * финансовые результаты получим после реализации проекта * выручка - 4500000 * постоянные расходы - 1200000 * переменные расходы - 800 000 * прибыль - 2700000 * рентабельность продаж - 60% * Источники дохода - продажа продукта в игровых магазин по форме Freemium и продажа рекламы в бесплатной версии игры * точка безубыточности - 9 месяцев, срок окупаемости - 4 месяца, при условии успешной маркетинговой компании |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Простое игровое приложение, легко усваиваемые правила игры, нативно-встроенные в игру биологические термины, простота в поиске игровых сессий, наличие искусственного интеллекта (пассивный рост и развитие игры), оригинальность и узконаправленность, возможность изучать биологию во время общения с друзьями. |
| 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* | 1. Технические решения:  - Игровой движок:  - Поддержка платформ: Игровой движок должен поддерживать кроссплатформенное развертывание (например, мобильные устройства, ПК и консоли), что расширит аудиторию игроков.  - Качество графики: Возможность использования высококачественной 3D-графики  - Оптимизация сетевого кода: Необходимо реализовать эффективные сетевые протоколы для минимизации задержек и управления сетевыми соединениями, что особенно важно для многопользовательских режимов.  - Алгоритмы искусственного интеллекта:  - Модели машинного обучения: Использование моделей, которые анализируют поведение пользователей и автоматически адаптируют игровой процесс.  - Балансировка игровых механик: Алгоритмы должны проводить анализ на основе статистики, выявляя неиграбельные области или элементы, требующие доработки для создания более равноправного игрового поля.  - Автоматическое создание контента: Система ИИ может использоваться для генерации новых уникальных карточек и другого контента на основании предпочтений и поведения игроков.  2. Martech и UX/UI решения:  - Интерфейс пользователя:  - Адаптивный дизайн: Интерфейс должен адаптироваться под различные устройства и размеры экранов, обеспечивая единообразный пользовательский опыт.  - Доступность: Внедрение принципов доступности для игроков с ограниченными возможностями, включая использование альтернативных методов ввода и поддержки экранных читателей.  - Визуальная навигация: Элементы интерфейса должны строиться зрительно так, чтобы подчеркивать наиболее важные концепции и действия, позволяя игрокам быстро ориентироваться в игровом процессе.  - Аналитика и обратная связь:  - Системы сбора данных: Внедрение инструментов аналитики (например, Google Analytics, Mixpanel) для количественного анализа поведения пользователей, стрима данных и получения отчетов о том, как игроки взаимодействуют с контентом.  - Обратная связь от пользователей: Поддержка пользовательских отзывов через комментарии, рейтинги и опросы в приложении, что обеспечит возможность оперативного реагирования на изменения в предпочтениях аудитории.  - A/B тестирование: Регулярное проведение тестов для оценки различных интерфейсных решений и игровых механик, позволяющее в реальном времени определять наиболее эффективные подходы. |
| 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 1 - стадии исследования технологии продукта.**  Проведен анализ существующих на рынке решений, определена потребность в новом продукте, сформулировано перспективное технологическое решение. Игра на уровне разработки - физический прототип.Проведен экспертный анализ предлагаемого решения: ценность, удобство, реализуемость, прибыльность, востребованность, защищенность бизнеса, полезность для развития технологической базы исполнителя. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Актуальность проекта заключается в том, что он затрагивает научно-методический аспект.  Школьники довольно часто сталкиваются с проблемой усвоения учебного материала, им тяжело вовлекаться в учебный процесс, и данная игра помогает им повысить интерес к обучению, расширить кругозор, научиться пользоваться терминами, а также может пригодиться учителям, чтобы решить проблему с концентрацией внимания детей и мотивацией школьников сфокусироваться на учебе. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Агрегаторы/доски объявлений, личные аккаунты и группы в социальных сетях (Vk, Тelegram), Rutube канал, контекстная реклама на Яндекс и Гугл, платные посты в группах в социальных сетях, ретаргетинг, размещение в социальных сетях у блогеров (смотрим не количество лайков, а охват),баннерная реклама (размещение баннеров на игровых порталах, форумах, сайтах), проведение конкурса на раздачу бесплатного доната, создание комьюнити, сарафанное радио, проведение демо-показа в школах и ВУЗах, промо  мероприятия |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Онлайн магазины мобильных игр - наиболее выгодный вариант для продажи мобильных игр. |
|  | **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* | В современном мире у учеников существует проблема в изучении биологии - сложность восприятия большого количества информации и специальных терминов. Многие теряют интерес из-за скучной подачи материала и отсутствия связи с реальной жизнью.  Игра " Выживи или умри" предлагает освоить биологические термины и заинтересовать молодежь наукой, делая обучение увлекательным и практичным.  Это важно, потому что молодёжь сегодня больше ориентирована на развлечения и игры, чем на традиционные методы обучения. Использование игрового формата позволяет привлечь внимание молодых людей и сделать изучение науки интересным. Это стимулирует их желание продолжать учиться и исследовать новые области знаний.  Также данная игра может стать мощным инструментом популяризации науки среди молодёжи. Если молодые люди люди увидят, что наука может быть интересной и полезной, они будут склонны заниматься этим в будущем.  Игра “Выживи или умри”, в первую очередь, стремится решить проблему, как уже было описано выше, не заинтересованности учащихся, связанную с изучением биологических терминов. Это значит, что мы не решаем в полной мере проблему изучения биологии, а лишь упрощаем восприятие отдельных терминов/сегментов, с помощью общедоступности игрового приложения, наличии мультиплеера, а также наличия привлекательных игровых механик и графики, которая может понравиться учащимся и привлечь их к изучению биологии. В будущем мы планируем разработку материальной настольной игры, которая позволит начать изучение на вечеринках, форумах или разного рода мероприятиях, связанных с биологией. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 24)* | Среднестатистический школьник, помимо учебной сферы, любит развивать и уделять внимание своим социальной, досуговой сферам. Изучение биологии - это тяжелый труд, иногда может не хватать ни усидчивости, ни терпения, ни времени на корпение над учебниками. Школьные годы - это пора познания себя подростком, как друга, товарища, может быть заядлого игрока в компьютерные и настольные игры. Мобильная игра “выживи или умри” помогает соединить учебную, досуговую и социальные сферы такого подростка. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | С помощью игры “Выживи или умри” игроки смогут пополнить свой кругозор в сфере биологии в увлекательном формате в компании друзей и единомышленников. Разнообразие и большое количество биологических терминов помогут игрокам с большим интересом разобраться в адаптациях различных организмов к условиям окружающей среды. |
| 28 | **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.* | Потенциальный объем рынка = 100.000.000+ онлайна за 10 лет  Общий объем целевого рынка = 854 356 425 р  Доступный объем рынка = 170 871 285 р  Реально достижимый объем рынка = 34 174 257 р  Данные основаны на статистике конкурентов - Hearthstone,Magic: The Gathering Arena, Битвы знатоков. Биология,Gwent  В дальнейшем возможно масштабирование бизнеса путем увеличения возраста аудитории, при добавлении новых уровней, разделов игры, выхода на новые площадки такие как: Steam, EpicGame, Playstation, и перевода игры на другие языки и выхода на иностранные рынки. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории |