**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 (краткоеописание) |
| 1 | U1885384 | https://leader-id.ru/users/5097825 | Куплеников Михаил Витальевич | Координатор Продуктолог | 89113506050mihail240705@yandex.ru | нет | Активная научная деятельностьСтаростаСостоит Участие в РСОбизнес-тренинге 2023 |
| 2 | U1885384 | https://leader-id.ru/users/6372090 | Гуцкая Василиса Алексеевна | Координатор | 8(953) 232 72 40vasilisaguckaa@gmail.com | нет | Бывший игрок в КВНПризер ГТОАктивный волонтерУчастие в бизнес-тренинге 2023Есть опыт публичных выступленийПризер олимпиады |
| 3 | U1885384 | https://leader-id.ru/users/6371717 | Наумова Яна Вадимовна | Визуализатор | Yenn.pratt@mail.ru89118992013 | нет | Активный волонтерУмение работать с детьмиПризер по олимпиаде по биологииШкольный активТекстовик медиа ИМиЭбУчастие в бизнес-тренинге 2023 |
|  |  | 4 | U1885384 | https://leader-id.ru/users/6380592 | Синицына Марина Дмитриевна | КоммуникаторИсследователь | 79211108985Sinicynam05@gmail.com | нет | Большой опыт в работе с животнымиПубличные выступленияУчастие 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 B2CКлючевые 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 обсКаналы сбыта - онлайн магазины мобильных игрПотоки 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, промомероприятия |
| 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 летОбщий объем целевого рынка = 854 356 425 рДоступный объем рынка = 170 871 285 рРеально достижимый объем рынка = 34 174 257 рДанные основаны на статистике конкурентов - Hearthstone,Magic: The Gathering Arena, Битвы знатоков. Биология,GwentВ 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 |