**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект) (дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Тату как искусство  |
| **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.* | Создание сайта с онлайн генерацией эскизов татуировок на основе ИИ. Производство временных татуировок по уникальным/ выбранным клиентом дизайном для самовыражения и удовлетворения эстетической потребности.  |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Нет соответствия с перечнем критических технологий РФ |
| **4** | **Рынок НТИ** | **WearNet** |
| **5** | **Сквозные технологии** |  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | UntiID — U1898260Leader ID — 5021798Соловьёв Никита Евгеньевич79118829424nikitasiki5@yandex.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 | U1898266 | 6369409 | Панова Алеся Алексеевна | Координатор | 89118929626alesapanova6@gmail.com |  |  |
| 2 | U1898428 | 5021787 | Скворцова Влада Артёмовна | Генератор идей | 89113758140, vladapsk0303@yandex.ru |  |  |
| 3 | U1898261 | 5021724 | Репина Екатерина Витальевна | Мотиватор | 89118929626yekaterina.repina.05@mail.ru |  |  |

|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| --- | --- |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | 1. **Цели проекта**: Создание сайта с онлайн генерацией эскизов татуировок на основе ИИ.
2. **Задачи проекта**:

1) Создание уникальных дизайнов татуировок в соответствии с пожеланиями клиентов на основе ИИ;2) Подбор качественных материалов для временных татуировок, обеспечивающих безопасное и комфортное использование;3) Изготовление татуировок;4) Продвижение продукта, привлечение клиентов и продажа временных татуировок;5) Предоставление консультаций, рекомендаций по уходу за товаром.1. **Ожидаемые результаты**:
2. Создание платформы для генерации эскизов татуировок.
3. Создание страницы в социальной сети, предполагающая персонализированный подход к клиенту;
4. Организация производства и доставки товара в краткие сроки;
5. Рост числа людей, которые могут самовыражаться и реализовывать себя в творчестве
6. **Области применения результатов**:
7. Сфера татуировок;
8. Сфера организации мероприятий;
9. **Потенциальные потребительские сегменты**:
10. Молодёжь и взрослые, заинтересованные в самовыражении;
11. Организаторы мероприятий и тематических вечеринок;
12. Люди из творческой сферы деятельности.
 |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет****продаваться\*** | Сайт с онлайн генерацией эскизов татуировок на основе ИИ позволит решить проблему персонального дизайна по эскизам клиента или предполагаемым стилем татуировки и выбрать подходящий макет.В производство временных татуировок “Тату как искусство” помогают решить проблему самовыражения и неопределённости с выбором дизайна для молодёжи, творческих людей и организаторов различных тематических мероприятий. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Наш проект решает проблему для тех людей, кто сомневается в выборе татуировки, решает экспериментировать с собственным индивидуальным дизайном или хочет творчески самовыражаться. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | - Молодежь: Студенты и молодежь, активно использующиесоциальные сети и стремящиеся к уникальности и самовыражению.- Подростки: Молодые люди, ищущие новизну в своем имидже без постоянного изменения внешнего вида.- Родители: заинтересованные в безопасных развлечениях для детей, временные татуировки могут стать интересным занятием.- Модные энтузиасты: люди, следящие за модными трендами иищущие новинки в области красоты и стиля.- Участники мероприятий: люди, посещающие фестивали, вечеринки и другие мероприятия, где временные тату могутслужить ярким акцентом. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Для реализации проекта будет использоваться сайт, с онлайн генерацией эскизом при помощи алгоритмов ИИ. |

| 13 | Бизнес-модель\* | 1. Прямая продажа и персонализация:- Создание онлайн сайта, предоставляющего возможность пользователям создавать и заказывать индивидуальные эскизы или временные татуировки. Персонализация под интересы клиента будет играть важную роль в привлечении клиентов и повышении лояльности.2. Подписочные сервисы:- Введение подписок на новые дизайны ежемесячно с доступом к эксклюзивным коллекциям. Это позволит создавать стабильный доход и поддерживать интерес аудитории.3. Участие в выставках и мероприятиях:- Презентация продукта на мероприятиях, посвященных искусству и моде, для привлечения новой аудитории и создания бренда. Здесь будет возможность демонстрации уникальности и качества наших предложений. |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Схожие предприятия и маркет-плейсы со схожими товарами:Everink TattooWildberriesOzon1. PrintTattoo
2. AliExpress
 |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Мы предлагаем удобный сервис, где можно создать собственный уникальный дизайн и здесь же на сайте оформить заказ изготовления этого принта. Удобство и практичность — всё в одном месте. |
| 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.)\*** | Проект является востребованным среди молодежи, организаторов мероприятий и творческих людей. Временные татуировки стали неотъемлемым атрибутом моды и самовыражения. Их популярность продолжает расти, особенно среди молодежи, так как они предоставляют возможность экспериментировать с образом без долгосрочных последствий. Они также широко используются в рекламе и на мероприятиях для продвижения брендов и проведения маркетинговых кампаний.Наш проект будет прибыльным благодаря персональному подходу и использования технологии ИИ для создания и помощи клиенту в создание индивидуального эскиза. В Пскове отсутствует серьёзная конкуренция на данном рынке. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | 1. Долговечность:- Продукты будут иметь срок службы до 10 дней, что является оптимальным для временных татуировок, оставляющих о себе приятные воспоминания, но легко удаляемых.2. Удобство нанесения:- Разработка татуировок, которые легко наносятся и удаляются без следов. Это позволит пользователям без труда менять свои образы, отвечая на запросы современного потребителя.3. Качество изображения:- Использование высококачественных чернил и технологий печати для создания ярких, детализированных изображений, которые максимально приближены к оригинальному дизайну.4. Экологичность:- Использование безопасных и биоразлагаемых материалов и красителей, что соответствует современным трендам осознанного потребления и заботы о здоровье.5. Персонализированный подход:- Возможность создания уникальных дизайнов на основе индивидуальных предпочтений и требований клиентов, что обеспечивает дополнительную ценность для пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | **Статус и форма собственности:**ИП "Тату как искусство". Создатель ИП - Соловьёв Никита Евгеньевич.Участники команды:1. Cкворцова Влада Артёмовна;
2. Панова Алеся Алексеевна;
3. Репина Екатерина Витальевна.

**1. Организационные параметры:** **• Офис:**Аренда офиса: ~25 000 р./мес. Услуги ЖКХ - 30 000 р./ мес. **• Инфраструктура:**  Принтер для печати тату - 17 200 р **• Программное обеспечение:** Лицензии на ИИ-модели: ~ 10 000 руб./год **2. Производственные параметры:** **• Технологии**:  Разработка ИИ алгоритма: ~ 50 000 руб. (одноразовая) **• Ресурсы:**Облачные вычисления: ~ 5 000 - 10 000 руб./мес. **3. Финансовые параметры:** • Стартовые инвестиции:1) Разработка сайта: ~ 100 000- 500 000 руб. (одноразовые затраты)2) Приобретение лицензий: ~ 30 000 руб. (одноразовые затраты) 3) Маркетинг: ~ 50 000 - 200 000 руб. (одноразовые затраты) **• Ежемесячные расходы:** 1) Офис: ~ 25 000 руб. 2) Облачные сервисы: ~ 5 000 - 10 000 руб.3) Маркетинг: ~ 15 000 руб.4) Переменные издержки - 30 000 руб. **• Доходы:**1) Подписочный сервис - 30 000 ~ 70 000 руб/мес.2). Продажа татуировок: ~ 50 000 - 100 000 руб./мес. 3) Продажа эскизов ~ 10 000 - 50 000 руб./мес.  **• Ценообразование:**Определить стоимости исходя из выбора конкретной услуги и предоставления дополнительных опций.**• Окупаемость:** ~ 6 - 12 месяцев (зависит от эффективности маркетинга и продаж)**4. Дополнительные параметры:** **• Юридические вопросы:**1) Регистрация интеллектуальной собственности: ~ 10 000 - 15 000 руб. 2) Договор оферты: ~ 10 000 руб. |

| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | **1. Качество и долговечность:** Наша задача - предлагать временные татуировки, превосходящие по качеству и долговечности, существующие на рынке.**Сравнение:** Многие временные татуировки тускнеют быстро, смазываются, оставляют неровный отпечаток.**Наше решение:** использовать высококачественные материалы, такие как водостойкая краска, прочные листы с более четким рисунком.**2. Уникальность дизайна:** предложить широкий выбор дизайнов, выходящий за рамки стандартных наборов.**Сравнение:** Большинство временных татуировок предлагают ограниченный выбор типовых рисунков.**Наше решение:** сотрудничать с художниками, предлагать индивидуальные эскизы, использовать современные тренды и модные элементы.**3. Удобство и простота нанесения:** разработать удобный и простой способ нанесения, доступный даже для детей.**Сравнение:** Существующие варианты часто требуют специальных инструментов, времязатратны и могут вызвать неудобства.**Наше решение:** предложить готовые шаблоны, упрощенную инструкцию, самоклеящиеся материалы для быстрого и легкого нанесения.4. **Безопасность:** использовать гипоаллергенные материалы, безопасные для чувствительной кожи.**Сравнение:** Некоторые временные татуировки могут вызывать аллергические реакции.**Наше решение:** провести независимые испытания на безопасность и получить сертификаты.**5. Экологичность:** использовать экологически чистые материалы, упаковку и производство.**Сравнение:** Многие производители временных татуировок не уделяют внимания экологическим аспектам.**Наше решение:** использовать перерабатываемую упаковку, биоразлагаемые материалы и минимально загрязнять окружающую среду в процессе производства. |
| --- | --- | --- |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | **Алгоритмы ИИ для создания дизайна:**Разработка программного обеспечения с функциональностью генерации тату-дизайна на основе предпочтений пользователя для дальнейшей интеграции в сайт. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | **TRL 1** |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | **Социально-культурный аспект актуальности**Актуальность проекта заключается в том, что современная молодёжь стремится к самовыражению и поиску уникальности. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | Личные аккаунты и группы в социальных сетях (Telegram, VK))Благодаря этим каналам мы сможем распространить информацию о себе и использовать технологию ИИ, интегрировав её в чаты. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | 1. Интернет-магазин: Платформа для онлайн-

покупок с удобным интерфейсом и различными способамиоплаты.1. Социальные сети: продвижение через Vk, TikTok и

другие платформы, где легче всего достигнуть целевой аудитории.1. Розничные магазины: сотрудничество с

магазинами одежды или косметики для реализации продукции.1. Мероприятия и выставки: Участие в

фестивалях и мероприятиях для свидания с клиентами идемонстрации продукции. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Некоторые люди испытывают страх перед самовыражением через татуировки из-за возможности совершить ошибку в выборе дизайна или темы. Этот страх может быть связан с боязнью негативных реакций окружающих, недостаточным пониманием процесса удаления татуировок, а также сомнениями в своем собственном вкусе и предпочтениях. Неопределенность и страх перед возможными последствиями могут остановить людей от самовыражения через татуировки, что препятствует развитию их индивидуальности и самоидентификации. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** |  Временные татуировки являются уникальной формой выражения себя, популярной в различных культурах и возрастных группах. Они предоставляют возможность украшения кожи разнообразными изображениями, не требуя постоянного обязательства, и могут стать интересным объектом для дальнейших исследований и инноваций в областисовременной моды и искусства.Таким образом, временные татуировки, олицетворяя сочетание традиции и современности, играютзначительную роль в культурномконтексте и представляют собой уникальный аспект моды и самовыражения. |

| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | В нашем проекте «Тату как искусство» основной «держатель» проблемы — это молодые люди и творческие личности, которые стремятся выразить свою индивидуальность и уникальность через искусство татуировок, но, возможно, не готовы к постоянным татуировкам по ряду причин. Эти клиенты могут испытывать различные мотивации: от желания выделиться в социальной среде до потребности в самовыражении и поиске новых форм эстетической выразительности.Существующие на рынке татуировочные услуги обычно предлагают лишь постоянные решения, что может вызывать у потенциальных потребителей опасения по поводу боли, долговечности и нежелательных последствий. Временные татуировки, разработанные по индивидуальному дизайну с использованием технологий ИИ, могут стать идеальным выходом из этого положения. Они позволяют клиентам экспериментировать с изображениями и стилями, не неся долговременных обязательств. Наши татуировки легко удаляемы, безопасны и доступны по цене, что удовлетворяет запросы целевой аудитории.Наша продукция не только решает проблему недостатка самовыражения, но и открывает новые горизонты для креативности и индивидуального выбора. Индивидуальный подход к созданию дизайна, включающий элементы искусственного интеллекта, позволяет клиентам почувствовать себя активными участниками процесса, что значительно повышает уровень удовлетворенности и лояльности к бренду. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | С помощью наших временных татуировок молодёжь сможет попробовать свой индивидуальный дизайн на себе и определится с выбором. Также благодаря нам организаторы тематических мероприятий смогут реализовать идеи и задумки своих клиентов по оформлению мероприятий. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | * + TAM: 4 млн рублей;
	+ SAM: 400 000 рублей;
	+ SOM: 20 000 рублей;
	+ PAM: 4,8 млн рублей.

Конкурентами нашего проекта являются региональные и международные компании, производящие схожий с нами продукт. Среди компаний Псковской области можно выделить: everink.ru , amtattoo.tb.ru , Dream art и тд…Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса в будущем включают расширение ассортимента, разработку новых технологий для создания костюмированных татуировок, выход на новые рынки и возможное сотрудничество с известными иллюстраторами и дизайнерами для создания уникальных коллекций. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**



Следующую информацию нужно заполнить в том случае, если вы претендуете на участие в конкурсе и получение гранта

**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) ) | Выберите из списка по ссылке  |
| --- | --- |
| **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* | Важно описать именно будущий состав. В него могут быть включены не только текущие члены команды, но и специалисты, которые понадобятся вам в будущем.  |

| 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.* | Укажите, какое оборудование вам необходимо для реализации проекта. Это могут быть компьютеры, какие-либо станки и всё, что может быть необходимо для реализации.  |
| --- | --- |
| 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.* | Опишите всех возможных партнеров, с которыми вы планируете работать.  |
| 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* | Опишите то, каким вы видите объем реализации продукции |
| 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.* | Опишите, какой объем дохода планируется, и как вы этого достигнете |
| 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* | Опишите, какие расходы будут, и как вы к этому придете |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* | Опишите, когда вы планируете выйти на самоокупаемость продукта |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Опишите то, что у вас есть сейчас  |
| Техническое оснащение: | Опишите то, что у вас есть сейчас  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Опишите то, что у вас есть сейчас  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |
| Функционирование юридического лица: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |

| 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 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |
| --- | --- |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |
| Организация производства продукции: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |
| Реализация продукции: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | Урок 8.  |
| Расходы: | Урок 8.  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта послезавершения договора гранта и обоснование их выбора (грантоваяподдержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,венчурных инвестиций и др.): | Опишите, откуда вы планируете привлекать средства  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ**Здесь нужно описать каждый этап реализации проекта. Пример: <http://joxi.ru/J2b1pavS0PVDOm> Стоимость работ можно взять среднюю из поисковой выдачи.  |
| 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 формированиекомпетентностного 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 «Студенческийстартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1** | Пример заполнения: <http://joxi.ru/J2b1pavS0PVDOm> |  |  |
| **2** |  |  |  |