**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Идея для стартапа мобильного приложения коворкинг-центра |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «SIMPLE SPACE» |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | – ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии"  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1824700 - Leader ID: 6150173- ФИО: Кузнецова Анастасия Геннадьевна- телефон: 89254147401- почта: nasteha2508@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 | U1824700  | 6150173 | Кузнецова Анастасия Геннадьевна | Руководитель | 89254147401 |  | Студент |
| 2 | U1824701 | 6015940 | Корюшкина Дарья Юрьевна | Генератор идей | 89684424717 |  | Студент |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | «SIMPLE SPACE» - мобильное приложение разработанное специально с целью оптимизации работы в коворкинг-центре. Приложение предоставляет уникальный функционал, который закроет все необходимые нужды резидентов и гостей коворкинга, делая работу в разы эффективнее и комфортнее. Приложение будет доступно к скачиванию для пользователей «IOS» и «Android» |
|  | **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* | Мобильное приложение «SIMPLE SPACE» будет включать в себя in-app покупки, которые будут позволять пользователям приложения приобретать дополнительные функции, услуги, которые не входят в базовый набор функционала.Например:* расширенные функции личного планера
* дополнительные возможности персонализации приложения
* подписка «коворкинг + » позволяющая получать различные привилегии в виде системы кэшбека и личного виртуального ассистента.
* приоритетный доступ к оборудованию

Пользователям платных услуг будет предоставлена возможность лёгкой и прозрачной платёжной системы с возможностью отключения подписки в любой момент. |
| 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* | Создание приложения для коворкинг центра поможет повысить востребованность коворкинг-центра и лояльность резидентов и гостей.Проведя опрос людей, которые активно пользуются коворкинг центрами, мы пришли к выводу, что большей части опрошенных для более эффективного и комфортного пребывания в коворкингах не хватает мобильного приложения, которое смогло бы значительно упростить решение многих задач, например, таких как:* бронирование/оплата рабочих мест, переговорных
* бронирование/оплата дополнительного рабочего оборудования
* наличие актуальной информации в свободном доступе получение оперативных ответов на вопросы
* возможность планирования
* коммуникация между резидентами
 |
| 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.)* | * Студенты: студенты университета, которым нужно место для учебы, работы над проектами и проведения групповых встреч.
* Преподаватели и научные сотрудники: профессора, преподаватели и исследователи, которым требуется тихое и комфортное место для работы, подготовки лекций и проведения консультаций.
* Стартаперы и предприниматели: студенческие стартапы, выпускники университета и другие предприниматели, которым нужно рабочее пространство для развития своих проектов.
* Фрилансеры и удаленные работники: люди, работающие на удаленке или фрилансеры, которым нужно место для работы вне дома или офиса.

Всем вышеперечисленным потенциальным потребителям будет актуально приложение для более эффективной работы в коворкинг-центре |
| 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* | Инновационные технологии, системы управления пространством, системы безопасности и конфиденциальности   |
| 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.*  | **Ключевые партнеры:** * компании, предлагающие услуги для предпринимателей
* стартапы
* местные кафе и рестораны быстрого питания, которые осуществляют доставку

**Ключевые виды деятельности:*** управление ресурсами
* планирования
* дополнительные услуги и функции
* коммуникация и сотрудничество

**Ценностные предложения*** система лояльности
* удобный доступ к ресурсам
* минимальная затрата времени на организационные вопросы
* решение запросов потребителя в необходимости удобной системы, которая позволит повысить эффективность работы

**Взаимоотношения с потребителями:** * высокий уровень сервиса
* свобода выбора
* скидочно-бонусные системы
* приятный дизайн и эргономика
* сплочённость резидентов

**Ключевые ресурсы:** * финансовые: кредит, займ
* личные: коммуникабельность, управленческие качества, креативность

**Каналы поставки:**  * реклама
* площадки размещения приложения

  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | «SOK.works», «Easy Busy», «NiK», «MeetingPoint», «KW» |
| 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* | Мобильное приложение «SIMPLE SPACE» для коворкинг-центра является своего рода уникальным, так как оно обладает приятным дизайном с возможностью персонализации и необходимыми функциями для комфортной и эффективной работы гостей и резидентов.Приложение даёт возможность пользователям в несколько кликов узнать всю необходимую информацию, забронировать переговорные комнаты, оборудование, рабочие места, заказать еду, вести диалог с администрацией по организационным вопросам и вопросам технической поддержки прямо с рабочего места. Наше приложения повысит конкурентоспособность коворкинг-центра, т.к она будет отвечать всем необходимым запросам потребителя.Проведя анализ рынка, мы выяснили, что ни одно приложение для коворкинг-центра не имеет такого большого функционала, как наше. В связи с полученными данными в ходе анализа, можно утверждать, что наше предложение будет пользоваться высоким спросом в потребительских кругах. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* | Реализуемость:-Технологическая доступность: Создание мобильного приложения для коворкингов - это стандартная задача для разработчиков мобильных приложений, не требующая революционных технологий. -Доступность данных:  Информация о коворкингах доступна онлайн, ее можно получить с помощью API, веб-скрапинга или парсинга данных. -Популярность мобильных приложений:  Мобильные приложения стали привычным инструментом для бронирования, поиска информации и взаимодействия с сервисами.-Наличие ресурсов:  Существуют специализированные платформы для разработки и запуска мобильных приложений, а также доступны фрилансеры и команды разработчиков.Полезность и востребованность:-Решение проблемы:  Приложение для коворкинга решает ключевую проблему - сложность поиска и бронирования подходящего рабочего пространства.-Удобство:  Приложение обеспечивает удобный, быстрый и персонализированный поиск коворкингов.-Доступность информации:  Приложение предоставляет исчерпывающую информацию о коворкингах, что помогает пользователям сделать правильный выбор.-Функциональность:  Приложение может предлагать дополнительные функции, такие как онлайн-платежи, возможность бронирования рабочих мест, организация встреч, доступ к Wi-Fi сети коворкинга и т.д.Потенциальная прибыльность:-Модель монетизации:  Приложение может получать прибыль за счет комиссионных от бронирования, рекламы, платных подписок, партнерских программ.-Масштабируемость:  Приложение легко масштабируется, охват аудитории может быть увеличен за счет интеграции с другими платформами и сервисами.-Низкие затраты на поддержание:  Приложение не требует больших затрат на содержание, если используются облачные сервисы и автоматизированные процессы.Устойчивость бизнеса:-Постоянный спрос:  Спрос на коворкинги постоянно растет, особенно среди фрилансеров, удаленных работников и стартапов.-Дифференциация:  Приложение может выделиться на рынке за счет уникальных функций, удобного интерфейса, широкого спектра возможностей.-Долгосрочные партнерства:  Приложение может создать долгосрочные партнерские отношения с коворкингами, предоставляя им доступ к новой аудитории и повышая их популярность.-Гибкость:  Приложение может адаптироваться к изменениям рынка и потребностям пользователей, добавляя новые функции и оптимизируя существующие.Отличия от других продуктов:-Специализация:  Приложение фокусируется исключительно на коворкингах, что позволяет предложить более глубокую специализацию и функциональность.-Персонализация:  Приложение может предлагать персонализированный поиск и рекомендации, учитывая потребности пользователей.-Дополнительные функции:  Приложение может предлагать дополнительные функции, которые не доступны на других платформах, например, онлайн-платежи, возможность бронирования рабочих мест, доступ к Wi-Fi сети коворкинга.-Интеграция с другими сервисами:  Приложение может интегрироваться с другими сервисами, такими как Google Maps, календарь, системы бронирования, что делает его более удобным в использовании. |
|  | **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. Привлекательный дизайн и эргономичность 2. Возможность бронирования рабочих мест и переговорных3. Удобная интегрированная платежная система 4. Интегрированная система доставки еды из ближайших ресторанов и кафе5. Встроенный планер 6. Чат-бот7. Чат и доска объявлений для резидентов 8. Доступ к услугам: возможность бронирования переговорных, конференционных залов и оборудования 9. Система лояльности10. Возможность персонализации приложения  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Мы, основатели стартапа, видим наше приложение для коворкинг-центра не просто как инструмент для бронирования рабочих мест и организации пространства. Мы стремимся создать цифровое решение, которое поможет нашим клиентам оптимизировать внутренние процессы своего бизнеса и раскрыть новые партнерские возможности.Мы верим, что наше приложение будет не просто удобным инструментом управления коворкинг-центром, но и платформой, которая поможет предпринимателям взаимодействовать друг с другом, обмениваться опытом и находить новых потенциальных партнеров для совместных проектов.Наша цель - создать экосистему, в которой каждый пользователь нашего приложения будет иметь возможность не только эффективно использовать рабочее пространство, но и развивать свой бизнес за счет новых контактов и сотрудничества с другими предпринимателями.Мы видим наше приложение как инновационное решение, которое поможет сделать работу в коворкинг-центре более продуктивной, эффективной и вдохновляющей для всех его пользователей. Мы стремимся к тому, чтобы наше приложение стало неотъемлемой частью рабочей жизни предпринимателей и помогло им достичь новых высот в своем бизнесе. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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.)* | Качественные характеристики:1. Интуитивный интерфейс: Наше приложение предлагает простой и удобный интерфейс, который позволяет пользователям легко находить необходимую информацию, бронировать рабочие места и взаимодействовать с другими членами сообщества коворкинга.2. Социальное взаимодействие: Мы интегрируем функции для удобного общения и сотрудничества между пользователями коворкинг-центра, создавая благоприятную атмосферу для работы и нетворкинга.3. Персонализация: Наше приложение предлагает возможности персонализации рабочего пространства и услуг, учитывая индивидуальные потребности и предпочтения клиентов.Количественные характеристики:1. Гибкая ценовая политика: Мы предлагаем разнообразные тарифы и пакеты услуг, которые позволяют выбирать оптимальное соотношение цены и качества в зависимости от потребностей клиентов.2. Технические возможности: Наше приложение обеспечивает высокую производительность, безопасность данных и удобство использования благодаря современным технологиям и инновационным решениям.3. Аналитика и отчетность: Мы предоставляем пользователям доступ к детальной статистике использования рабочих мест, забронированных услуг и другим ключевым метрикам, что помогает им оптимизировать свою работу в коворкинг-центре. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Инновационные технологии:   - Улучшенный пользовательский опыт: Использование новейших технологий, таких как искусственный интеллект, аналитика данных и интерактивные функции, позволяет создать более удобное и эффективное взаимодействие с приложением.   - Повышение производительности: Интеграция инновационных инструментов и приложений может помочь пользователям повысить свою производительность и эффективность работы в коворкинг-центре.   - Будущееориентированность: Применение передовых технологий позволяет быть на шаг впереди конкурентов и адаптироваться к изменяющимся потребностям клиентов.2. Системы управления пространством:   - Оптимизация использования ресурсов: Системы управления пространством помогают эффективно распределять рабочие места, конференц-залы и другие ресурсы коворкинг-центра.   - Повышение комфорта и удобства: Пользователи могут легко находить свободные рабочие места, бронировать переговорные комнаты и управлять другими аспектами своего пребывания в коворкинг-центре через приложение.3. Системы безопасности и конфиденциальности:   - Защита данных: Использование современных систем шифрования и механизмов защиты данных обеспечивает конфиденциальность информации пользователей.   - Физическая безопасность: Мониторинг с помощью камер видеонаблюдения, контроль доступа через электронные ключи или биометрическую идентификацию помогают обеспечить безопасность в коворкинг-центре.   - Автоматизация процессов: Системы безопасности могут быть интегрированы с другими системами управления для автоматического контроля доступа, управления освещением и климатом в помещениях. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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* | После прохождения акселерационной программы стартап-проект по созданию приложения для коворкинг-центра представляет собой хорошо проработанную модель с:- Организационной структурой: Четко определены роли и обязанности команды, установлены процессы управления и коммуникации.- Командой экспертов: Набраны высококвалифицированные специалисты, готовые реализовать задачи и развивать проект.- Технологической базой: Применяются передовые технологии для обеспечения высокой производительности и удобства пользователей.- Финансовой устойчивостью: Разработаны стратегии привлечения инвестиций и обеспечения финансовой устойчивости проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1. Целевая аудитория: Определение ЦА поможет сосредоточиться на наиболее эффективных каналах продвижения для вашей целевой группы.2. Цифровой маркетинг:Создание привлекательного веб-сайта, оптимизированного под поисковые системы (SEO), запуск рекламных кампаний в соц. сетях, использование контент-маркетинга для создания ценных материалов, связанных с коворкингом.3. Партнерства и сотрудничество: Сотрудничество с коворкинг-центрами, университетами или бизнес-клубами.4. Прямые продажи и мероприятия: Организация мероприятий и презентаций для привлечения внимания к приложению. Участие в выставках, конференциях и семинарах, связанных с предпринимательством и коворкингом.5. Реферальная программа: Создание программы поощрения для существующих пользователей, которые рекомендуют приложение своим знакомым и коллегам.6. Отзывы и рейтинги: Это поможет повысить доверие потенциальных клиентов и улучшить видимость приложения в магазинах приложений. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Платформы для продвижения мобильных приложений: App Store, Google PlayСоциальные сети:Использование рекламы в социальных сетях таких как VK, Instagram, Telegram и FacebookEmail-маркетинг:Рассылка для потенциальных пользователей со скидками и специальными предложениями.Партнерские программы:Сотрудничество с блогерами и медийными личностями |
|  | **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* | **Согласно исследованию аналитической компании Flurry, 90%** времени использования мобильных устройств проводится именно в приложениях и около 70% опрашиваемых ответили, что занимаются бронированием различных мероприятий именно через мобильные приложения. Это доказывает, что проблема востребованности приложения для коворкинг-центра реально существуетПроведя опрос людей, которые активно пользуются коворкинг центрами, мы пришли к выводу, что большей части опрошенных для более эффективного и комфортного пребывания в коворкингах не хватает мобильного приложения, которое смогло бы значительно упростить решение многих задач, например, таких как:* бронирование/оплата рабочих мест, переговорных
* бронирование/оплата дополнительного рабочего оборудования
* наличие актуальной информации в свободном доступе получение оперативных ответов на вопросы
* возможность планирования
* коммуникация между резидентамиНаш стартап-проект полностью решает вопрос всех заявленных проблем потребителя
 |
| 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 11)*  | В концепции стартап-проекта приложения «SIMPLE SPACE» для коворкинг-центра прослеживается прямая взаимосвязь между раннее выявленной проблемой и потенциальным потребителем, т.к приложение позволяет закрыть следующие потребности потребителя: свободный доступ к информации, возможность ведения функционального планера, получение уведомлений о предстоящих событиях, быстрая связь с администрацией прямо с рабочего места, поддержка и быстрые ответы на часто задаваемые вопросы через чат-бот, возможность бронирования оборудования, доступная и лёгкая платёжная система. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | РешениеПриложение «SIMPLE SPACE» позволит закрыть всенеобходимые потребности пользователей. Оно будет оснащено всеми необходимыми функциями:• планер • чат-бот для быстрых ответов на вопросы• удобная скидочно-бонусная система• чат резидентов коворкинга• возможность заказа еды прямо в приложении• система напоминаний и уведомлений• возможность связаться с администрацией не покидаярабочее место• возможностью персонализировать приложение• доступ к информации о коворкинг центре и предстоящихмероприятиях• возможность размещать информацию для отдельныхсообществ резидентов внутри коворкинг центра• возможность приобретения подписок надополнительные функции приложения |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Сегмент и доля рынка приложения для коворкинга:-Целевая аудитория: Фрилансеры, удаленные работники, предприниматели, стартапы, студенты, люди, которым нужно работать в тихой и продуктивной обстановке.-Доля рынка:Рынок коворкингов активно растет, прогнозируется его дальнейшее развитие. По данным Statista, глобальный рынок коворкингов достигнет $13,9 млрд к 2026 году. -Сегмент:Приложение для коворкинга будет конкурировать с существующими платформами для поиска и бронирования коворкингов, а также с мобильными приложениями отдельных коворкинг-центров.Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:-География:Расширение приложения на новые города, страны и регионы.-Функциональность:Добавление новых функций, таких как онлайн-платежи, доступ к Wi-Fi сети коворкинга, организация встреч, интеграция с другими сервисами.-Партнерства:Создание партнерств с коворкингами, платформами для бронирования жилья, туристическими компаниями, компаниями, предоставляющими офисные услуги.-Маркетинг:Рекламные кампании, продвижение в социальных сетях, работа с блогерами и инфлюенсерами.-Доступность:Разработка версий приложения для разных операционных систем (Android, iOS) и для веб-браузеров.-Персонализация:Разработка системы персонализированных рекомендаций и предложений, учитывающих предпочтения пользователей.Дополнительные возможности:-Встраивание в другие сервисы:Интеграция приложения с сервисами, такими как Zoom, Microsoft Teams.-Разработка премиум-версии:Предложение премиум-версии с расширенными функциями и возможностями.-Разработка корпоративных решений:Разработка специальных решений для крупных компаний, которые хотят организовать удаленную работу для своих сотрудников. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в**течение 6-12 месяцев после завершения**прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* | 1. Доработка продукта и запуск MVP:-Доработка функционала:Добавление новых функций, исправление ошибок, оптимизация интерфейса на основе обратной связи от ранних пользователей.-Запуск минимально жизнеспособной версии (MVP):Запуск приложения в ограниченном регионе или для ограниченного круга пользователей.-Сбор обратной связи:Сбор отзывов от ранних пользователей, анализ их потребностей и предпочтений.2. Маркетинг и привлечение пользователей:-Создание контента:Разработка контента для социальных сетей, блога, рассылки, видеороликов.-Продвижение в социальных сетях:Создание сообщества в социальных сетях, запуск таргетированной рекламы.-Партнерство с коворкингами:Создание партнерских отношений с коворкингами для взаимного продвижения.-Участие в мероприятиях:Участие в тематических мероприятиях, конференциях, выставках.-PR-кампании:Работа с медиа, публикации статей, участие в интервью.3. Развитие бизнеса:-Анализ метрик:Анализ ключевых метрик приложения, выявление проблемных моментов.-Оптимизация:Оптимизация приложения на основе данных об использовании.-Разработка стратегии монетизации:Выбор модели монетизации (комиссия, подписка, реклама) и ее тестирование.-Развитие новых функций:Разработка новых функций и возможностей на основе обратной связи от пользователей.4. Привлечение инвестиций:-Подготовка презентации:Подготовка презентации проекта для инвесторов.-Поиск инвесторов:Поиск венчурных фондов, бизнес-ангелов.\* Проведение переговоров:Проведение переговоров с потенциальными инвесторами.-Закрытие инвестиционного раунда:Привлечение инвестиций для дальнейшего развития проекта.## Меры поддержки:1. Акселерационная программа:-Менторство:Получение экспертной поддержки от менторов с опытом в сфере разработки и запуска мобильных приложений.\* Обучение:Получение знаний и навыков в сфере маркетинга, финансов, управления проектами.-Сетевое взаимодействие:Участие в сети акселератора, возможность получить доступ к ресурсам и контактам.2. Государственные программы:-Субсидии и гранты:Получение финансовой поддержки от государства на развитие проекта.-Налоговые льготы:Получение налоговых льгот для стартапов.3. Программы бизнес-инкубаторов:-Офисное пространство:Предоставление офисного пространства для работы над проектом.-Обучение и менторство:Получение обучения и поддержки от специалистов бизнес-инкубатора.4. Партнерства:-Коворкинги:Создание партнерских отношений с коворкингами для взаимного продвижения и предоставления доступа к целевой аудитории.-Инвестиционные фонды:Привлечение инвестиций от фондов, специализирующихся на ранних стадиях развития.5. Сетевое взаимодействие:-Участие в мероприятиях:Участие в конференциях, выставках, митапах, чтобы получить доступ к информации, контактам и инвестициям.-Создание сообщества:Создание сообщества пользователей приложения, чтобы получить обратную связь и создать лояльность.6. Маркетинговые инструменты:-SEO-оптимизация:Оптимизация приложения для поиска в App Store и Google Play.-SMM:Продвижение в социальных сетях.-Контент-маркетинг:Создание и распространение контента, интересного для целевой аудитории.-Партнерский маркетинг:Создание партнерских программ с другими компаниями. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| **Фокусная тематика из перечня ФСИ**(<https://fasie.ru/programs/programmastart/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**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Определенрие целей и задач проекта | 2 | 431000 |
| 2 | Создание команды | 2 | 4354100 |
| 3 | Определение бюджета | 3 | 206000 |
| 4 | Разработка документов | 3 | 210000 |
| 5 | Анализ рынка и ЦА | 2 | 241000 |
| 6 | Планирование | 3 | 481000 |
| 7 | Дизайн приложения | 3 | 220000 |
| 8 | Создание приложения | 4 | 1431000 |
| 9 | Тестирование | 3 | 186000 |
| 10 | Запуск | 1 | 31000 |
| 11 | Рекламные кампании для привлечения пользователей | 2 | 252100 |
| 12 | Ежемесячное поддержка работы приложения |  | 297100 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |