**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Точка кипения |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | *«Vest»*  |
| 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. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - 3546071- Калько Татьяна Сергеевна- +79530208283- t.kalko2413252004@mail.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | 3546071 | Калько Татьяна Сергеевна | Руководитель проекта | +79530208283, t.kalko2413252004@mail.ru | Начальникотдела финансового мониторинга | Отсутствует |
| 2 | 3554505 | Морозов Егор Александрович | Помощник руководителя | +79917690635, egor.morozov.mcilol17@mail.ru | Начальник IT-отдела | Отсутствует |
| 3 | 4985607 | Бирюков Иван Дмитриевич | Помощник руководителя | +79854485688, ewanrap@yande.ru | Начальник пиар-отдела | Отсутствует |

 |
|  | **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* | Создание платного приложения для инвесторов c информацией о том, какая сфера или область в определенном регионе является наименее развитой и проблемной, а также со списком исполнителей, которые готовы заняться реализацией проекта. |
|  | **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* | Подписка на само приложение, а также дополнительные функции, которые предоставляет приложение. |
| 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* | Поднятие экономики в слаборазвитых районах России, развитие малого и среднего бизнеса, развитие инфраструктуры, создание новых рабочих мест. |
| 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.)* | Потенциальным потребительским сегментом будут являться инвесторы и частные предприниматели, государство. |
| 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* | IT-технологии |
| 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.*  | 1. Предоставление доступа к приложению и его функциям за счет приобретения подписки.
2. Предоставление, интересующей потребителя, информации об интересуемых их районах, а также исполнителях, готовых выполнить их заказ.
3. Проведение маркетинговых кампаний и рекламных акций
4. Для продажи приложения будут использоваться такие площадки как: AppStore, PlayMarket
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямых конкурентов не выявлено. |
| 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* | Данный товар является уникальным, конкуренты отсутствуют. Наше приложение является первопроходцем для нашей страны.Будет создан удобный интерфейс, удобность использования, доступная цена за использование приложения, а также большая польза для государства и поднятия ВВП. |
| 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* | На нашем отечественном рынке, всегда были проблемы: занятости населения, доступности товаров или услуг, в тех или иных регионах-субъектах, развитие малого и среднего бизнеса. С учетом текущей ситуации в экономике России, а также поведения ряда иностранных компаний, открылось большое количество «экономически слабых зон», которое нуждаются в урбанизации и новой инфраструктуре. Уровень социально-экономического развития региона возрастет по следующим показателям, если интегрировать наше приложение: средний доход на душу населения, уровень потребления отдельных материальных благ, размер средней заработной платы, уровень развития промышленности и малого бизнеса, занятость населения. Т.к. предлагаемый товар является уникальным и будет востребованным, то можно считать, что выпуск данного продукта-приложения будет реализуемым, прибыльным и перспективным. |
|  | **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* | Проект по созданию специализированного приложения для инвесторов относится технологическому и информационному направлению проектов. Для его реализации требуется использовать: частных аналитиков для сбора экономических показателей, программное обеспечение с удобным интерфейсом для обработки и конвертирования данных. Программисты и it-специалисты наряду с аналитиками являются ключевой технической единицей для создания нашего приложения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнерами проекта могут выступать:1.Зарубежные инвесторы:Дружественные зарубежные страны могут внедрять свое производство и предприятия с особо выгодными партнерскими условиями.2.It компании производящие приложения: могут предоставить штат сотрудников для создания приложения, взамен на это получить долю с прибыли от скачивания приложения.3.Центры занятости:Предприятия, которые будут открываться, нуждаются в ряде сотрудников. Безработное население может откликаться на различные вакансии и искоренять безработицу. |
| 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.)* | Установка нашего приложения на гаджет инвестора, решает сразу же несколько значимых вопросов и проблем с поиском сферы/предприятия для вложений средств. Предприниматели будут создавать идеи для открытия предприятий, инвесторы могут обращаться к франшизе, а местное население стимулировать спрос. |
| 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* | ИИ интеллект, программное обеспечение сбора информации, информационная технология экспертных систем, технологии мультимедиа (обработка разной информации). |
| 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* | Организационно, кадрово и материально проект проработан на 30%. Постоянные расходы:стоимость размещения приложения в AppStore/GooglePlay - 9000 рублей в год заработная плата программист - 60000 рублейдизайнер - 10000 рублейаналитик - 90000 рублейэкономист - 30000 рублейsmm-специалист - 10000 рублейпокупка рекламы у блогеров с ЦА от 100к человек - от 30000 рублейреклама в ВК - от 3,5 рубля за 1000 показов итого, сумма расходов только на рекламу: 200000 рублейитого, сумма расходов: 409000рублейПлановая стоимость 1 единицы товара - 1299 рублей. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны».В нац проекте «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» присутствует важный аспект: Предпринимателям также доступны альтернативные способы получения привлечения капитала в бизнес, например, на специальных платформах, где много микроинвесторов, которые финансируют в одно предприятие или бизнес-идею. Предпринимателям также открыт доступ к площадкам промпарков и технопарков, что напрямую подтверждает важность и актуальность нашего проекта-разработки. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Партнерами для продвижения проекта могут выступать:1.IT компании: их сфера деятельности напрямую связана с нашей, размещение рекламных баннеров о нашем продукте для их пользователей повысит узнаваемость.2.Блогеры: они смогут демонстрировать на своих каналах, качество и удобность нашего приложения, тем самым заинтересовать потребителей.3.Учебные заведения (ГУУ):Университет может предоставить поддержку рекламой среди студентов, на партнерских условиях.4.Компании, занимающийся стартапами:Взаимодействие с такими организациями может привести к разработке новых функций и улучшений приложения. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта могут быть:1.AppStoreApp Store — магазин приложений, раздел онлайн-магазина iTunes Store, содержащий различные приложения для мобильных смартфонов iPhone, плееров iPod Touch и планшетов iPad, а также для персональных компьютеров Mac и ноутбуков MacBook позволяющий их купить.2.Google Play:Google Play — магазин приложений, а также игр и книг от компании Google, позволяющий сторонним компаниям предлагать владельцам устройств с операционной системой Android устанавливать и приобретать различные приложения.3.RuStoreRuStore — это российский магазин приложений для устройств на Android. В каталоге представлено почти 5 000 игр и сервисов от технологических компаний, банков, мобильных операторов, маркетплейсов и других разработчиков.4.Фирменный сайт:Также возможно создание фирменного сайта от нашей компании ,где будет размещена вся информация для пользователей ПК. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | 1.Ограниченное представление и отсутствие точной информации об экономическом положении отдельных регионов:Наше приложение устраняет данную проблему, путем точного анализа местности.2.Неграмотность обращения капиталом:Некоторое инвесторы опрометчиво принимают решения о вложении средств в какое-либо предприятие. Однако, с нашим приложением все неточности и сомнения устранены. Конкретизация информации и востребованность будет преобладать для инвесторов.3.Слабая занятость населения:Большинство безработных не могут работать в силу отсутствия вакансий. Но с открытием предприятий возрастет количество рабочих мест ,что решит данный вопрос.4.Показатели ВВП.Даже небольшие регионы влияют на общий ВВП страны: если в будущем каждый регион будет ,что-либо производить из товаров или услуг ,то в дальнейшем ожидается увеличение объёма ВВП, что положительно складывается для национальной экономики. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | С нашим приложением могут быть устранены проблемы: с отсутствием экономической информации в конкретном регионе. А также проблема с грамотном распределением финансов для вложения в предприятия от инвесторов . |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)*  | Держателями проблемы являются: неграмотные и малоопытные инвесторы, незанятое население. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вывод нашего стартаппа на рынок приложений позволит предпринимателям создавать идеи для открытия предприятий, инвесторам грамотно инвестировать свои финансовые ресурсы, а местному населению стимулировать спрос. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Общие расходы проекта:409000 рублей Срок окупаемости: 7 месяцевТочка безубыточности: 317 скачиваний. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *В дальнейшем, планируется усовершенствовать глобальность приложения-это выход на государственный уровень* |