**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\*****“Bio-календарь”** | “Bio-календарь” |
| **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.* | “Bio-календарь” - это сайт с помощью которого исследователи - энтомологи и просто любители смогут иметь доступ к единому источнику информации о жизненных циклах насекомых и их периодах активности в северо-западном регионе. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. |
| **5** | **Сквозные технологии** | "Технологии хранения и анализа больших данных","Искусственный интеллект". |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID — <https://www.2035.university/U1885462>
* Leader ID — <https://leader-id.ru/users/5096386>
* ФИО — Кузьмин Николай Дмитриевич
* телефон — 89922941496
* почта — kuzminn056@gmail.com
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | <https://www.2035.university/U1885462> | <https://leader-id.ru/users/5096386> | Кузьмин Николай Дмитриевич | Коммуникатор, визуализатор, продуктолог | 89922941496kuzminn056@gmail.com | Проект «Выживи или умри»\*–генератор идей, реализатор; проект «Вузтобус»\*\*–сммщик; участие в форуме «Мосты дружбы»  |
| 2 | <https://www.2035.university/U1885573> | [https://leahttps://leader-id.ru/users/6427130 r-id.ru/users/6427130](https://leader-id.ru/users/6427130) | Романенко Александр Михайлович | Координатор, исследователь | 89944491501sasaromanenco31@gmail.com  | Проект «Выживи или умри»\*–реализатор |
| 3 | <https://www.2035.university/U1885566> | <https://leader-id.ru/users/5091517> | Шендевицкая Ксения  | Координатор, исследователь | +79817959367uno1311@mail.ru | Проект «Выживи или умри»\*–генератор  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | 1. Создать рабочий сайт-календарь для ЦА с информацией о периодах активности и особенностях видов насекомых.
2. Задачи проекта
3. Определить ЦА.
4. Обосновать проблему ЦА.
5. Разработать гипотезы решения проблемы
6. Проверить гипотезы - опросы ЦА.
7. Создать прототип (MVP)
8. Протестировать MVP. Повторный опрос ЦА. Выявление недостатков.
9. Собрать и обработать данные по проделанной работе. Подготовить презентацию к защите
10. Защитить проект.

**3.** Разработанный сайт сположительными отзывами пользователей и высокой посещаемостью**4.** Данным информационным ресурсом смогут пользоваться ведущие ученые-энтомологи в своих научно-исследовательских работах.**5.** 1. Студенты-биологи
2. Энтомологи-любители
3. Ведущие ученые энтомологи.
 |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет****продаваться\*** | BIO-календарь - это сайт, который помогает решать проблему отсутствия единого источника информации о жизненных циклах и периодах активности насекомых северо-западного региона с помощью отдельного сайта с удобным интерфейсом и возможностью поиска необходимых данных. |
| 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* | Исследователям-энтомологам тяжело находить информацию о тех или иных видах, так как в большинстве случаев информация в разных источниках не полноценна и только дополняет друг друга. Чтобы уменьшить затраты на поиски информации о разнообразных видах насекомых, разрабатывается сайт “Bio-календарь” |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Студенты-биологиЭнтомологи-любителиВедущие ученые энтомологи. |
| 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* | Для реализации проекта будет использоваться сайт, который будет собирать, анализировать и предоставлять в удобном и интересном (в виде календаря) формате информацию о насекомых. Для разработки сайта будут использоваться технологии HTML.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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) Ценность проекта “Bio-календарь” - это удобный и ускоренный поиск необходимых данных за счет того, что информация собрана в единую базу–источник.2) Потребительский сегмент:Энтомологи - любители и студенты биологи.3) Доходы от приобретений пользователями подписок и спонсорство партнёров.4) Взаимодействие с клиентом через отзывы, которые можно будет оставить на сайте.5) Партнёрские отношения с научными и научно - популярными сообществами и сервисы связанные с энтомологией, которые могут стать каналами сбыта.6) Наши ключевые действия:а) Поддерживать работоспособность сайта.б) Регулярно обновлять базу данных.в) Пополнять и улучшать функционал в соответствии с отзывами пользователей.7) Ключевые ресурсы:Разработчики ПО;Программное обеспечение.8) Структура издержек Реклама;Разработка ПО;поддержка работы сайта. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Главные конкуренты:1. Inaturalist.org
2. InsectIdentification.org
3. [pictureinsect.com](https://pictureinsect.com/)
4. [insecta.pro](http://insecta.pro/ru)
5. [coleop123.narod.ru](https://coleop123.narod.ru/link.html)
 |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | ЦА не имеет единой информационной базы. Продукт не имеет конкурентов и соответствует заданным требованиям - удобное и быстрое предоставление необходимых пользователям данных.  |
| 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. “Bio-календарь является проектом с интересной и уникальной идеей”
2. Проект имеет востребованность среди энтомологов - любителей и студентов биологов, который может предоставить обновляемую базу данных по насекомым
3. Проект будет прибыльным, так как будет иметь специальную подписку, расширяющую функциональность сайта для пользователей.
4. Мы используем более обширную базу данных чем другие энтомологические сайты.
 |
|  | **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* | Сайт будет написано на языке программирования Python, так как его богатый набор библиотек для работы с базой данных поможет легко анализировать их. Основ сайта будет составлять технология HTML. Также в будущем можно будет использовать сервис GoogleMaps для интерактивного отображения данных. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Руководитель проекта: Кузьмин Николай ДмитриевичКоманда: (Администратор, IT-специалист, энтомологи, маркетолог, дизайнер). Организационные параметры:Для создания и поддержания работоспособности сайта будет нанят IT-специалист. В его обязанности будет входить разработка сайта и исправление неполадок, которые могут возникнуть во время эксплуатации.В обязанности администратора будут входить взаимодействие и координация членов команды проекта, а также взаимодействие с будущими партнерами проекта.В обязанности дизайнера будет входить создание дизайна сайта, связанный с энтомологией, и его обновление по мере расширения проекта.В обязанности маркетолога будет входить продвижение и реклама сайта “Bio-календарь”.В обязанность энтомологов будет входить создание и проверка базы данных по насекомых сайта “Bio-календарь”.Производственные параметры:1. Исследование рынка: - Анализ текущего состояния рынка EduNet и приложений для определения насекомых. - Определение целевой аудитории и их потребностей. - Изучение конкурентов и их предложений.
2. Разработка продукта: - Создать рабочий сайт-календарь для ЦА с информацией о периодах активности и особенностях видов насекомых.
3. Тестирование: - Внутреннее тестирование сайта на разных устройствах и платформах. - Внешнее тестирование с привлечением пользователей для получения обратной связи.
4. Маркетинг и продажи: - Создание сайта. - Разработка маркетинговой стратегии (SEO, контент-маркетинг, социальные сети, реклама).
5. Поддержка и обслуживание: - Обновление и улучшение сайта на основе обратной связи. - Введение дополнительных функций и возможностей.
6. Финансовое планирование: - Расчет затрат на разработку и запуск сайта. - Определение источников финансирования (собственные средства, инвесторы, краудфандинг). - Разработка плана монетизации и стратегий ценообразования.
7. Юридические аспекты**:** - Регистрация компании и получение необходимых лицензий. - Обеспечение соблюдения законодательства о защите данных и конфиденциальности.

Финансовые параметры:1. Начальные инвестиции 500 000 рублей.
2. Выручка в год**:** 546 000 рублей(начиная с первого месяца количество пользователей, которые платят подписку в размере 350 рублей, увеличивается на 20)
3. Издержки в первый год: 400 000 рублей, из которых 200 000 - создание сайта, 50 000 рублей маркетинг, 50 000 рублей дизайн, 200 000 рублей работа энтомологов. Срок полной окупаемости 1 год.
4. Индекс рентабельности:Индекс рентабельности = (Доходы -Затраты) / Затраты \* 100% .

ИР = (546 000 - 500 000)/500 000 \* 100 = 9,2.1. - Бюджетная эффективность = Доходы / Затраты.БЭ = 546 000/500 000 = 1,092.
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | 1.Вся необходимая информация будет собрана в одном месте.2.Информация будет представлена в удобной интерактивной форме.3.На сайте будут уникальные функции - форум для обсуждения, возможность обновлять информацию. |
| 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.Сайт - предоставляет пользователям необходимую информацию, собирая и структурируя ее из других интернет ресурсов.2.Интересный формат - календарь будет наглядно и понятно предоставлять информацию пользователям.3.Технологии HTML - наиболее распространенная и ясная технология для написания сайтов. |
| 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* | TRL2 - определены перспективы развития, есть понимание того, как и на каких технологиях будет работать сайт, была проанализирована конкурентоспособность проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект актуален, так как выявлена потребность в удобном информационном ресурсе, объединяющем данные, собранные из других информационных ресурсов. Также актуальность проекта подтверждается отсутствием конкурентов. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1.Реклама в пабликах с большой аудиторией биологической тематики в социальных сетях - такая реклама поможет не только привлечь новых пользователей, но также даст обратную связь.2.Платный онлайн таргетинг в социальных сетях - позволит привлечь всех заинтересованных к проекту.3.Принцип сарафанного радио - позволит набрать пользователей для начального этапа. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Партнёрские отношения с научными и научно - популярными сообществами и сервисы связанные с энтомологией, которые могли бы рекламировать “Bio-календарь”. |
|  | **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* | Проблема отсутствия единого информационного источника: При написании научных работ или просто какой-либо исследовательской деятельности очень трудно найти единый источник, который сразу выдаст нужную и актуальную информацию.Проблема экономии времени: Стоит отметить, что такая деятельность сама по себе требует много времени, а с анализом большого количества источников времени будет уходить еще больше.  Стартап-проект даст возможность решить обозначенные проблемы: 1. Сайт будет быстро и удобно предоставлять всю необходимую информацию.
2. Сайт позволить сэкономить время, которое обычно тратится на поиск нужной информации.
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Проблема: отсутствие единого, удобного информационного источника. Высокая времязатратность на поиск нужной актуальной информации. “Держатели” проблемы: студенты-биологи, энтомолги-любители, ученые-энтомологи. Как для заинтересованных в данной теме их проблема заключается в большом количестве источников информации, которые в свою очередь могут содержать не самую актуальную информацию. Как для простых людей их проблема заключается в таком ограниченном ресурсе как время, так как если уделять даже некоторое количество времени на каждый информационный источник, то в конечном итоге на что-то более полезное времени уже не хватит. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | С помощью нашего сайта пользователи - студенты-биологи, энтомологи-любители - смогут быстро найти информацию, которая будет изложена просто наглядно и понятно. |
| 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 16.* | Сегмент рынка на который ориентирован стартап-проект “Bio-календарь” включает всех тех, кто заинтересован и активно занимается энтомологией. “Bio-календарь”- имеет возможность занять свою долю на рынке, так как подобных сайтов мало и в основном они на английском языке.Дальнейшие возможности: Платные консультации со специалистами, доступ к эксклюзивным материалам, продажа образовательных материалов или курсов, рекламные объявления (в умеренном количестве, чтобы не испортить UX). |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории |