**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Smart Voice |
| **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 | Разработка приложения для определения утомляемости голоса и дача рекомендаций для её устранения.  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** |  |
| **4** | **Рынок НТИ** |  |
| **5** | **Сквозные технологии**  |  |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - Unti ID - Leader ID- Буланова Дарья Юрьевна- 89277208986- dar.bulanova2016@yandex.ru |
| **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 |  |  | Буланова Дарья Юрьевна | Лидер | dar.bulanov2016@yandex.ru |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 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 | Smart Voice регистратор утомляемости голоса предназначен для людей с высокой голосовой нагрузкой для улучшения качества их жизни и избегания развития осложнений. Результат ожидается положительный, так как голос один из инструментов взаимодействия человека в социуме и заработка дохода. |
|  | **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*  | Smart voice – приложение для регистрации состояния голосовых связок, определение степени утомляемости и подбор рекомендаций.  |
| **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*  | Продукция нацелена на людей, которые в своей повседневной и профессиональной деятельности в большей степени задействуют свой голосовой аппарат и успех их деятельности зависит от его сохранности.  |
| **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.)* | В роле потенциальных потребителей выступают мужчины и женщины у которых высокий риск нагрузки речевого и голосового аппарата. Группа риска:Профессиональные певцы и актерыУчителяПреподаватели высших учебных заведенийВрачиПодростки в период мутации голоса |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Смартфон |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое 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.*  | Ценности:Помогаем клиентам с высокой голосовой нагрузкой.Определяем степень утомляемости.Своевременные рекомендации по восстановлению.Получение прибыли за счёт покупки приложения клиенами.Взаимоотношении с клиентом носит рекомендательный характер.Привлечение финансовых ресурсов:* Рекламные спецпроекты
* Нативная реклама

Каналы сбыта – маркетплейсы:Apple storeGoogle Play |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | устройство PNAS, также предусматривающее определение утомляемости голоса, производство США |
| **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* |  Smart voice помогает клиентам с высокой голосовой нагрузкой в ситуации утомляемости и перегрузки голосового аппаратарешать проблему своеговременного распознования чрезмерной голосовой нагрузкис помощью технологии сматфоники и ИИ и получать своевременное уведомление о повышенной работе голосового аппарата, а так же рекомендации для своевременного востановления. |
| **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* | В нашей стране нет подобных приложений.Актуальность в распространенности проблем перегрузки голосового аппарата. |
|  | **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* | Компактность устройства, точность и простота использования. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| **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.)*  | Отсутствие аналогов на территории РФ и СНГ.  |
| **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* | Все датчики необходимые для приложения Smart Voice уже есть в каждом сматфоне. |
| **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* | * Проработана идея
* 2. Придумана концепция приложения
* 3. Рассчитан рынок
 |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* |  |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Онлайн магазины |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Онлайн магазины |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | Проблема заключается в том, что пациент обращается к врачу на этапе срыва голоса и сильного переутомления голосового аппарата, что затягивает момент лечения, которое может длится от 5-7 дней и выше. В момент лечения пациент может потерять приличный доход  |
| **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*  | * Решается проблема своевременной диагностики
 |
| **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)* | Сохранность голоса напрямую зависит на доход у различных отраслей профессий.  |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | * В основе предложения решения лежит портативный регистратор в виде мобильного приложения. В основе которого будут лежать технологии Смартфоники и ИИ, такие как: phyphox, Physics, Тoolbox.
* Параметры устройства состоят в улавливании колебаний голосых связок, анализ их состояния. и передача данных.
* Уникальные преимущества: скорость диагностики.
 |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Реально достижимый объем рынка = 2,04%.Доступный объем рынка = 963 тыс человек.Общий объём рынка = 5, 64 млн человек. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Развитие пользователей, первые продажи, 2024Первая тыс. довольных клиентов, 2025 |  |  |