**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 | Технологии будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Применение умных зеркал в магазинах одежды |
| 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 в образовании; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *Технологии информационных, управляющих, навигационных систем* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *TechNet* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Технологии машинного обучения и когнитивные технологии"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID - 1321905  - Leader ID-  - ФИО – Остапенко Анна Сергеевна  - телефон [+7 (900) 548-46-87](tel:79104018218)  - почта – [annafantasy2@gmail.com](mailto:denz003.dz@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 | U1751564 | id 3561608 | Карп Кирилл Петрович | ***Дизайнер*** | 89895920122  kirillkarp384@gmail.com |  | ***студент*** | | 2 | U1751557 | id 5452194 | Воробьёв Михаил Владимирович | ***Копирайтер*** | 89152056580  gostrade92@yandex.ru |  | ***студент*** | | 3 | U1751563 | 1337914 | Остапенко Анна Сергеевна | ***Администратор*** | +7 (900) 548-46-87  - почта – annafantasy2@gmail.com |  | ***студент*** | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Умные зеркала, оснащенные передовыми технологиями дополненной реальности и искусственного интеллекта, позволяющие клиентам виртуально примерять одежду и получать рекомендации по стилю и моде.  ***Цель проекта:*** Внедрение виртуальных технологий и искусственного интеллекта в зеркало, для упрощения похода в магазин и выбора образа. ***Конечный продукт:*** умное зеркало, которое будет подбирать образ человеку, исходя из егом предпочтений.  ***Потребительские сегменты***: коммерческие организации и частные лица |
|  | **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* | Будет продаваться зеркало, которое оснащено виртуальной реальностью и искусственным интеллектом. |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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* | В результате проведенного опроса более 90% респондентов считают, что умное зеркало решит проблему долгого шоппинга и подбора наряда, а также сэкономит время на посещение стилистов. |
| 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.)* | Потребительские сегменты: коммерческие организации (магазин одежды); стилисты, для быстрого перевоплощения и подбора новых образов; люди разных возрастов, которые хотят быстро и стильно нарядится в домашних условиях, не меря каждый образ отдельно. |
| 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* | На основе разработки нового искусственного интеллекта, который будет нацелен на сферу моды, а само воплощение в зеркале нового образа будет происходить уже на основе имеющееся виртуальной реакции. |
| 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.* | Для создания данного продукта будут привлекаться разработчики искусственного интеллекта, которые создадут уникальный ИИ, направленный исключительно на сферу моды. Также потребуются конструктор-механик, который сможет подключить виртуальную реальность и ИИ к самому зеркалу. Каналы продвижения: страница VK и иные соц. сети, Youtube, сайт, специализированные выставки, презентации на собрании ип.  Прибыль будет извлекаться за счет продаж данного «умного зеркала» |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | MemoMi – единственный конкурент умных зеркал в 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* | Это первая в России разработка умных зеркал, которая поможет сократить время похода в магазин, обойтись без стилиста. Заинтересованность целевой аудитории высокая (по результатам опроса). |
| 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* | Благодаря умному зеркалу мы сможем сэкономить время людей на походы в магазин и подбор образа, также предоставление услуги виртуального стилиста поможет уменьшить затраты на офлайн посещение. Люди смогут подобрать образ дома и прийти в магазин уже за конкретными вещами, а в случае, если магазин приобретет данный товар, то помимо экономии времени человека на каждое переодевание, люди смогут пользоваться услугами стилиста и получать новые тренды сезоны. |
|  | **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* | - Вид локации: определяет место, в котором пользователь будет находиться виртуально. Это может быть, например, комната, улица или фантастический мир.  - Графика и визуализация: включает в себя разрешение изображений, уровень детализации, качество текстур и эффектов, а также использование освещения и отображение теней.  - Взаимодействие: определяет способы взаимодействия пользователя с виртуальным миром, такие как использование контроллеров, жесты, голосовые команды или глазные движения.  - Аудио: включает в себя качество звука, пространственное звучание (3D звук), наличие фоновой музыки и звуковых эффектов, а также возможность использования голосовых команд и чат-коммуникации.  - Производительность и оптимизация: важный аспект для обеспечения плавного отображения и работы VR приложения без задержек и снижения производительности. Это включает в себя оптимизацию кода, использование пакетной отрисовки и проверку требований к железу.  - Комфортность использования: учитывает факторы, которые могут повлиять на комфортность использования VR приложений, такие как уровень движения, сенсацию вызывающие эффекты, возможность вызвать у пользователя головокружение или тошноту и прочие факторы.  - Длительность и содержание: определяет длительность и содержание VR-приложения, такое как качество и продолжительность игрового сюжета или обучающего контента.  - Совместимость и доступность: учитывает технические требования VR приложения и поддержку разных VR-устройств, а также доступность для широкой аудитории пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Технической стороной разработки будут заниматься приглашенные сотрудники.  Команда проекта обеспечит следующие работы:  **Этап концептуализации**  • Разработка концепции проекта  • Анализ рентабельности проектного предложения• Финансовый анализ  • Социальный анализ  • Анализ рисков  • Технический анализ  • Маркетинговый анализ  • Резюме проекта  **Этап планирования**  • Создание календарного графика  • Закрепление работ за участниками проекта  • Составление бюджета проекта  • Разработка базового плана проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Поиск стейкхолдеров:  а) поиск спонсоров, партнеров и инвесторов  б) заключение договоров с компаниями партнерами  Проведение анализа рисков, а также рекламное сопровождение |
| 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.)* | Нашими основными преимуществами будет:   1. Экономия большого количества времени; 2. Новейшие технологии, которые способствуют качественной передаче информации и картинки; 3. Первый в России продукт. |
| 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* | Разработка искусственного интеллекта, которые направлен исключительно на сферу моды, а также придачи четкой и яркой картинки. Также ПО программа на базе новой операционной системы. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:  • Разработана концепция проекта   * Проведён опрос целевой аудитории   • Проведён анализ рентабельности проектного предложения  • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта  • Проведён социальный анализ  • Проведён анализ рисков  • Проведен технический анализ создаваемого продукта  • Проведен маркетинговый анализ  • Сформировано резюме проекта  • Разработан календарный график проекта  • Закреплены работы за участниками проекта  • Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы |
| 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». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения: страница VK, Youtube, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах. Выбор каналов продвижения обоснован с точки зрения максимального доступа к информации целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямое заключение договоров, разработка собственного сайта, интернет-магазины, выставки. Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Нехватка времени у людей на походы в магазин, а также незнание всех аспектов моды. |
| 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* | Экономия времени на походы в магазин; замена дизайнера. |
| 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)* | Для восполнения полученных знаний и практических навыков 80% опрошенных людей и предприятий готовы использовать наш продукт |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Одежду в магазине можно будет не мерить, а смотреть в зеркало и выбирать тип и стиль одежды; также искусственный интеллект подскажет и даст советы по новым трендам |
| 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.* | Данный проект будет являться первым в России. Точной оценки дать нельзя, однако рентабельность бизнеса будет. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| **Этап реализации**  • Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск экспертов в области технологий, программистов  • • Разработка ПО и интеллектуального интелекта, настройка и тестирование  • Сбор первых заказов  **Этап завершения**  • Финальная проверка выполненной работы  • Закрытие бюджета и всех схем  • Запуск продукта |