ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор Пермского Политеха |
| Присоединиться к акселератору по ссылке | <https://pt.2035.university/accelerator/552> |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 1. КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ | |
| 0 | Ссылка на проект в информационной системе Project |  |
| 1 | Название стартап-проекта | IT Interior Invertor |
| 2 | Тема стартап-проекта | Мобильное приложение для дизайна интерьера |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\* | Технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных  вычислительных систем. |
| 4 | Рынок НТИ | Хоумнет |
| 5 | Сквозные технологии | Цифровые технологии, Исследование искусственного интеллекта. |
|  | 1. ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА | |
| 6 | Лидер стартап-проекта | - Unti ID- 6264895- Филатом Максим Михайлович- 89194899803 |
| 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. |  | 6264895 | Филатов М.М. | Управляющий | 89194899803 |  | Студент 2 курса, ПНИПУ | | 2. |  | 6264894 | Гайсин М.А. | Технический специалист | 89028033663 |  | Студент 2 курса, ПНИПУ | | 3. |  | 6264848 | Колчанов К.Е. | Предприниматель | 89504485058 |  | Студент 2 курса, ПНИПУ | | 4. |  | 6264889 | Доровских И.А. | Финансист | 89523379411 |  | Студент 2 курса, ПНИПУ | | 5. |  | 6264899 | Востриков Д.А. | Научный специалист | 89233073568 |  | Студент 2 курса, ПНИПУ | | 6. |  | 6264906 | Данилов Г.С. | Спикер | 89028011407 |  | Студент 2 курса, ПНИПУ | | 7. |  | 6264965 | Баталов Н.В. | Научный специалист | 89125858758 |  | Студент 2 курса, ПНИПУ | | |
|  | 1. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА | |
| 8 | Аннотация проекта | Мы делаем проект: “IT Interior Invertor”, который помогает решать потребителям проблему выбора дизайна и интерьера с ограниченным бюджетом. За основу приложения взят искусственный интеллект. Целевая аудитория: - Владельцы жилья (дома, квартиры) - Дизайнеры интерьеров и архитекторы - Люди, планирующие ремонт или переезд. |
|  | Базовая бизнес-идея | |
| 9 | Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/  ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет  продаваться | Подписка на доступ к ПО |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей)  проблему решает | Потребители, которые имеют свою недвижимость или желают преобразить имеющиеся жилье. |
| 11 | Потенциальные потребительские  сегменты | Как для юридических лиц, так и для физических лиц:  1) Юр. лицо – застройщики  2)Физ. Лицо – демографические данные 25-34, образование – среднее/высшее/послевузовской, уровень потребления – бюджет от 50 тыс. до 1 млн рублей, географическое расположение потребителей – любая точка мира нах, сектор рынка – В2В, В2С |
| 12 | На основе какого научно-технического  решения и/или результата будет создан  продукт (с указанием использования  собственных или существующих  разработок) | II, Lidar |
| 13 | Бизнес-модель | Подписка: Модель подписки (например, ежемесячная или годовая) для доступа к премиум-функциям приложения. Покупка внутри приложения: Возможность приобретения дополнительных стилей, предметов мебели или функций. Партнерство с магазинами: Комиссионные от продаж, которые происходят через ссылки на покупку товаров из приложения. Реклама: Размещение рекламы от партнеров, связанных с дизайном и интерьером |
| 14 | Основные конкуренты | Chief Architect предназначен как для начинающих, так и для опытных пользователей. Эта программа обладает различными функциями, включая возможность создавать поэтажные планы, дизайн интерьера и ландшафтные проекты Home by Me – это веб-программа, которая позволяет создавать красивые, фотореалистичные версии ваших проектов, что помогает увидеть, как будет выглядеть каждая комната. Эта система 3D-планирования пространства создает 3D-визуализацию и виртуальные туры на 360°.  Carpet Visualizer предназначена для того, чтобы помочь вам представить, как будет выглядеть новая комната с другим напольным покрытием. Она предназначена исключительно для косметического ремонта и замены полов  Roomstyler – это простой в использовании 3D-планировщик этажей и инструмент для проектирования, подходящий для непрофессионалов. Вы можете легко создать 2D-план этажа, используя обширную библиотеку встроенных шаблонов, а затем выбрать из списка доступных вариантов мебели известных брендов.  Houzz — это полезный инструмент для тех, кто планирует ремонт или обновление интерьера, но важно учитывать как его преимущества, так и недостатки. |
| 15 | Ценностное предложение | - Интеграция с покупкой  - Интуитивно понятный интерфейс - генерация идей  - Сбор отзывов  - Клиентская поддержка  - Программы лояльности |
| 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.) | Понятный интерфейс, скорость и комфорт выполнения работ в приложения |
|  | Характеристика будущего продукта | |
| 17 | Основные технические параметры,  включая обоснование соответствия  идеи/задела тематическому направлению | Интерфейс, оптимизация приложения, платформы iOS и Android, YX и YI дизайн, интеграция с внешними сервисами, API для мебели и декора, платежные системы, программы лояльности |
| 18 | Организационные, производственные и  финансовые параметры бизнеса | Проект планируется реализовать в течение года при условии получения необходимого финансирования от инвесторов. Управление будет организовано с одним руководителем, а остальные члены команды будут выполнять различные функции, что позволит заменять их друг другом. Изначально квалификация персонала будет низкой, но со временем они станут профессионалами. Технологически проект прост и легко реализуем, требует лишь изучения информации и приобретения навыков. В будущем проект станет независимым и сможет функционировать без вмешательства разработчиков. Финансовые затраты минимальны, так как для создания приложения доступны открытые ресурсы; деньги понадобятся только для найма или обучения квалифицированных специалистов. |
|  | Основные конкурентные преимущества | Наши преимущества перед конкурентами: Много фильтров для поиска нужного интерьера Доступная цена Простота в использовании для новичка |
| 20 | Научно-техническое решение и/или  результаты, необходимые для создания  продукции | Lidar (Light Detection and Ranging) — это технология, которая использует лазерный свет для создания высокоточных 3D-моделей объектов и пространств.  Принцип работы ITiI: Пользователь приложения скачивает приложение и получает одно бесплатное использование с некоторыми ограничениями на библиотеки дизайнов. Пользователь вводит свои предпочтения по материалам, стилю и другие характеристики, затем сканирует помещение/комнату (можно наоборот). Спустя некоторое время — время обработки работы ии и создание ей интерьера, пользователь получает готовый план и в самом приложении (через камеру) видит расположение предметов мебели и другие предметы дизайна. При подписке пользователь может получить 3д модель для дальнейших действий, например для передачи застройщикам или для своего обихода. Если пользователю не понравилось что-то из пунктов, он, при подписке, может изменить уже в готовом проекте расположение и выбор мебели. |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL | 146% |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или)  научно-техническим приоритетам  образовательной организации/региона  заявителя/предприятия | 146% |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта | Производители мебели и декора: Партнерство для интеграции их продуктов в приложение. Дизайнеры интерьеров: Сотрудничество для создания контента и рекомендаций. Платформы для платежей: Интеграция с платежными системами для удобства покупок внутри приложения  Мы будем продвигать наш проект с помощью публикаций в СМИ, в социальных сетях и каналах, реклама в приложениях |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта | Социальные сети, собственный веб-сайт, email-маркетинг, партнерство и сотрудничество, онлайн-реклама, отзыв и рекомендации  <https://rutube.ru/>  <https://play.google.com/store/apps?hl=ru>  <https://apps.apple.com/ru/charts/iphone> |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | Какая часть проблемы решается (может  быть решена) | Трудности с визуализацией, выбор стиля и дизайна, экономия времени и денег, отсутствие профессиональных навыков, планирование пространства, поиск и покупка мебели, недостаток вдохновения, сложность в сотрудничестве с дизайнерами |
| 26 | «Держатель» проблемы, его мотивации и  возможности решения проблемы с  использованием продукции\* | - Потребители часто не могут представить, как будет выглядеть их пространство после изменений. Решение: Приложение создает фотореалистичные 3D-рендеры, позволяя пользователям визуализировать конечный результат  - Сложность в выборе подходящего стиля и сочетании различных элементов интерьера. Решение: Приложение предлагает разнообразные стили и комбинации мебели, что упрощает процесс выбора  - Процесс оформления интерьера может быть долгим и дорогостоящим из-за ошибок в планировании. Решение: Приложение позволяет быстро вносить изменения и избегать дорогостоящих ошибок, что экономит время и ресурсы - Не все потребители имеют опыт или знания в дизайне интерьеров. Решение: интуитивно понятный интерфейс и советы в приложении делают процесс проектирования доступным для всех  - Сложно организовать пространство и правильно расставить мебель. Решение: Приложение предлагает различные варианты расстановки мебели, оптимизируя использование пространства  - Найти и взаимодействовать с профессиональным дизайнером может быть затруднительно. Решение: Приложение может предлагать возможность сотрудничества с дизайнерами, позволяя получать экспертные рекомендации |
| 27 | Каким способом будет решена проблема | Облегчение процессов планирования дизайна жилых и коммерческих пространств: визуализация идей, экономия времени и ресурсов, персонализация, совместная работа, интеграция с покупками, образовательные ресурсы  1. Частные пользователи: Домовладельцы: Люди, которые хотят обновить или изменить интерьер своего дома или квартиры. Они ищут вдохновение и практические решения для своих пространств. 2. Дизайнеры интерьеров: Профессиональные дизайнеры: Специалисты, которые используют приложение для создания и представления концепций своим клиентам, а также для упрощения процесса проектирования. 3. Строительные компании и подрядчики, строительные фирмы: Компании, занимающиеся ремонтом и строительством, могут использовать приложение для визуализации проектов и презентации идей клиентам. 4. Магазины мебели и декора Розничные продавцы: Магазины, которые хотят интегрировать приложение для улучшения клиентского опыта и упрощения процесса выбора мебели и декора.Фотореалистичная визуализация: Приложение создает фотореалистичные 3D-рендеры, позволяя пользователям визуализировать конечный результат.  Разнообразие стилей: Приложение предлагает разнообразные стили и комбинации мебели, что упрощает процесс выбора.  Оптимизация пространства: Приложение предлагает различные варианты расстановки мебели, оптимизируя использование пространства |
| 28 | Оценка потенциала «рынка» и  рентабельности бизнеса | Рынок дизайна интерьеров демонстрирует стабильный рост. Интеграция VR и AR технологий может значительно повысить привлекательность приложения, предоставляя пользователям возможность взаимодействовать с дизайном в реальном времени. Интерес к дизайну интерьеров существует во многих странах, что открывает возможности для международной экспансии. Растущий интерес к устойчивым и экологичным решениям в интерьере может стать дополнительным фактором привлечения пользователей.  1. Целевая аудитория: - Владельцы жилья (дома, квартиры) - Дизайнеры интерьеров и архитекторы - Люди, планирующие ремонт или переезд 2. Количество домохозяйств: - По данным Росстата на 2023 год, численность населения России составляет примерно 146 миллионов человек. Среднее количество домохозяйств может быть оценено в 56 миллионов. 3. Процент заинтересованных пользователей: - Если предположить, что 10-15% домохозяйств интересуются дизайном интерьеров (или экономят на услугах дизайнеров), это составит от 5,6 до 8,4 миллионов потенциальных пользователей. |
| 29 | План дальнейшего развития стартап-  проекта | Финансовая поддержка, техническая поддержка, маркетинг и продвижение, образовательные инициативы, сообщество пользователей, локализация и адаптация, устойчивое развитие  Основные планы в развитии проекта: 01.04.2025 - идея и концепция проекта 04-07.2025 анализ рынка, начало работы над проектом, подача заявок на конкурсы 09.25 - 09.25 техническая проработка до выхода на рынок 2025 год - расширение функционала, расширение штата сотрудников, выход на рынок. 2026 год - масштабирование, выход на самоокупаемость. 2027 год - выход на другие города |