**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Little & Happy |
| **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.* | Little & Happy — это oniine-встречи, где Вы cможете научиться ухаживать за разными породами домашних животных.  |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  — |
| **4** | **Рынок НТИ** | **EduNet** — рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.  |
| **5** | **Сквозные технологии** |  Беспроводная связь. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | — U1749465 — ID-4937908— Комзолова Светлана Сергеевна— +79211144532— shorkova.horkova@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 (краткоеописание) |
| 1 | U1735214  | ID-4930810 | Антонова Полина Александровна | Дизайнер, коммуникатор, редактор, визуализатор | +792532495042fresh.13.02.04@yandex.ru |  | Проектная деятельность в школе/ВУЗе |
| 2 | U1749465 | ID-4937908 | Комзолова Светлана Сергеевна | Лидер, пиар-менеджер, администратор | +79211144532shorkova.horkova@yandex.ru |  | Проектная деятельность в школе/ВУЗе |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | Мы занимаемся разработкой плана приложения для обучения желающих взаимодействовать с животными. Наше приложение подойдёт для тех, кто давно мечтает о домашнем любимце, но не обладает должным опытом. Цели: обучить как можно больше желающих; получить прибыль с проекта. Задачи: заинтересовать потенциальных участников; организовать создание приложения. Ожидаемые результаты: проработанный план приложения; набрать минимальную аудиторию. Потенциальные потребительские сегменты: люди, интересующиеся данным вопросом, чаще подростки или родители детей, которые ставят перед собой цель дать понять, как ухаживать за питомцами.  |
|  | **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* | Мы планируем продавать знания по уходу за домашними животными. Навык общения с ними нужен не всем, однако есть те, кому это важно. И мы хотим, чтобы эти люди получили то, что им интересно. |
| 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* | Дети и взрослые, опыт которых в уходе за животными либо отсутствует, либо минимален. Наш проект подойдёт для тех, кто хочет завести питомца, но пока не знает, как правильно это сделать. |
| 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.)* | Мать девочки Виты, которой 10 лет, по просьбе дочери планирует завести котёнка. Однако она не очень представляет, как заниматься его воспитаем и уходом. В Сети натыкается на кучу огромных статей, про существование ИИ не знает.  |
| 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* |  — |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | *Выстраивание отношений с потребителями и поставщиками* путём рекламы, бонусов при привлечении друзей, сотрудничество с начинающим магазином зоо-товаров, там определенная скидка для членов “L&H”.*Способами привлечения финансовых и иных средств* мы можем назвать инвестирования, кредитов или, в случае удачного исхода событий, гранта. Желающих вложить деньги мы планируем искать также при помощи рекламы.*Каналы продвижения и сбыта* — платформы Google-Play и App-Store; создание Telegram-каналов; реклама. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1 — Интернет-сайты (в т.ч. ИИ);2 — Курсы;3 — Приложения с подобной направленностью;4 — Учебники;5 — YouTube-видео о животных. |
| 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* | L&H — проект о приложении с лёгкой подачей. В случаях возникновения вопросов у нас предусмотрена служба поддержки, где можно получить качественный и развёрнутый ответ на интересующий вопрос. Разумеется, в случае, если информации недостаточно. |
| 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* | Проект L&H актуален, поскольку многие люди сейчас любят домашних животных, заводят их и хотят правильно ухаживать за своим любимцем. Наше приложение позволит сделать это, неТратя бОльшее количество средств или времени. В случае, если проект будет реализован в должном объёме, бизнес окажется устойчивым (на это влияет удобство системы и лёгкость нахождения).  |
|  | **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* | Удобное приложение, яркая картинка и подача с соответствующими данными. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса — создание команды, определение ролей, обязанностей; установление партнерских отношений с ветеринарами и людьми, сведущими в нашей теме.Производственные параметры бизнеса — выбор формата, разработка приложения.Финансовые параметры бизнеса — расчет затрат на рекламу, оплату сотрудникам. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | *Качественные характеристики продукта, обеспечивающие конкурентные преимущества:* * Предлагаем быстрое и удобное приложение в Сети, которое подойдёт для всех интересующихся.
* Структурированность, подбор конкретно нужной информации.

*Количественные характеристики продукта, обеспечивающие конкурентные преимущества:** Скидки в партнерских ветклиниках, пр.
 |
| 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* |  — |
| 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* |  Стартап-проект находится на начальной стадии разработки. Создан паспорт проекта, презентация. Проведён опрос, который показал, что большинство (11/15 человек) заинтересованы в конкретной информации об их любимце. Собрана информация о случаях, когда неправильные данные привели к ухудшению состояния животного. На данный момент находимся в поиске человека, способного реализовать проект как приложение. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект “L & H” актуален, потому что у большинства людей либо есть домашние животное, либо они как минимум интересуются ими в целом. И наше приложение — отличная возможность узнать, как ухаживать за интересующей породой или видом. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Социальные сети (VK, Telegram). Выбор таков, потому что мы обе имеем опыт работы с данными каналами. Это удобно для распространения какой-либо информации и призыва клиентов в какой-либо проект. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | ***Каналы сбыта:*** платформы Google play и Appstorе.Наш выбор таков, потому что эти платформы наиболее удобны для сбыта приложения. Именно оттуда клиент сможет скачать его. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Часто люди не знают, как вести себя с домашними питомцами. Неправильно кормят, ухаживают за ними. И потом это может привести к плачевным последствиям.Наш проект помогает всем желающим узнать информаицю из, так сказать, “первых уст” - мы планируем связь с ветеринарами, кинологами, профессиональным заводчиками. И только качественная информация станет основой нашего приложения. |
| 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* | Стартап-проект “L & H” помогает решить проблему полностью. Поскольку сутью проблемы является наличие лишней информации и ошибочность, наш проект поможет на все 100%, так как ставит своей целью сосредоточение полной информации в одном источнике. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | *Держатель проблемы* — человек, который интересуется темой содержания домашних питомцев. Однако в Интернете находит много лишней и/или неправильной информации, чат-GPT отвечает стандартными фразами.На помощь ему приходит приложение, которое ин найдёт на платформах Google play или Appstorе. Узнать о нём он может из группы о животных. Там потребитель регистрируется, получает в подарок 3 бесплатных запроса.Поняв, что информация хорошая и проверенная (а главное, структурированная), он готов заплатить за полный доступ. Заметив, что приложение находится в партнёрских отношениях с ближайшей ветклиникой, он решается окончательно. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Клиент сможет без лишних телодвижений найти нужную информацию, добавить её в избранное и пользоваться. Затем он сможет оставить обратную связь, порекомендовав или указав на недочёты.  |
| 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.* | *Сегмент рынка:* сфера ухода за животными. Это актуально всегда, поскольку люди часто заводят питомцев. Информация в Сети практически всегда спутанная, каждый сайт противоречит другому. Информация полезна как для тех, у кого уже есть питомец, как и для тех, кто лишь задумывается о приобретении.*Потенциальные возможности для масштабирования рынка:* возможность новых форматов, партнерских отношений, тематических сходок в различных крупных городах. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - [https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%22%20%5Cl%20%22documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)[start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы**представляете себе штат созданного**предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие**технических и материальных ресурсов) на**момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на**самоокупаемость, т.е. о том, как может**быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)*Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть**осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем**всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологическихисследований (собственных и/или легитимно полученных илиприобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационныхисточников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта послезавершения договора гранта иобоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|  |  |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах«Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения****предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |