Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| --- | --- |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",ИНН 6165033136 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта** | «Explore & Enjoy» |
| 2 | **Тема стартап-проекта** | Приложение-путеводитель для составления маршрута путешествия, посещения достопримечательностей и с возможностью делиться найденными лично вами местами |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | информационные и коммуникационные технологии |
| 4 | **Рынок НТИ** | Эдунет |
| 5 | **Сквозные технологии** | интернет вещей, технологии обработки больших данных, геоинформационные системы |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1759514- 3100761- Ломака Элна Станиславовна - + 7 (952) 836-78-22- lomaka.es@gs.donstu.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 иквалификация(краткоеописание) |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **U1759513** | **4283372** | **Бежко Ярослав Евгеньевич** | **Главный помощник** | **+79002813010****bezhko.ye@gs.donstu.ru** |  |  |
| **2** | **U1759518** | **4967285** | **Антипов Эдвард Александрович** | **Поисковик/****Помощник** | **+79385169788****antipov.ea@gs.donstu.ru** |  |  |
| **3** | **U1759521** | **4985992** | **Гладких Максим Олегович** | **Информатор** | **+79002691426****maks.gladkikh.04@mail.ru** |  |  |
| **4** | **U1759515** | **4331423** | **Панченков Денис Сергеевич** | **Аналитик** | **+79528686360****pancenkovdenis@gmail.com** |  |  |
| **5** | **U1759517** | **4331284** | **Карпенко Катерина Григорьевна** | **Дизайнер/****Копирайтер** | +79181816421karpenko.kg@gs.donstu.ru |  |  |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Создавая данное приложение, мы хотим добиться облегчения составления маршрута путешествия, возможности делиться понравившимися местами из поездок и повышать популярность родного города, любимых мест и достопримечательностей. В качестве конечного результата ожидается продвижение малоизвестных регионов, известность как новых, так и старых мест в различных городах, упрощение поиска туров и составление собственных направлений. На первом запуске приложение ограничено территорией РФ и странами ближнего зарубежья, однако позднее планируется выход в международное пространство. Потенциальные потребители – это люди, готовые к путешествиям. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Приложения с внутренней подпиской и рекламой.  |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает** | Проблемой является плохое знание культурных и исторических особенностей их страны  |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | ТуроператорыМолодежьМолодые семьи и семьи с детьми  |
| 12 | **На основе какого научно-технического****решения и/или результата будет создан****продукт (с указанием использования****собственных или существующих****разработок)** | 1) Разработка веб-приложенийИспользование современных методов создания веб-приложений для разработки готового к расширению и модернизации продукта2) Разработка баз данныхСоздание масштабируемой и защищенной базы данных для хранения данных пользователей, файлов и сообщений |
| 13 | **Бизнес-модель** | Пользователи смогут приобретать месячную подписку, в то время как заинтересованные лица могут размещать рекламу в нашем сервисе.пользователи будут привлекаться рекламой в заведениях, SMM, SEO и контент маркетингом |
| 14 | **Основные конкуренты** | TourisrEye, Travelata, Foursquare, Onlinetours, Level.travel |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Удобный поиск, краткий просмотр а также уникальный подход к популяризации туристических мест, позволят отличаться на фоне потенциальных конкурентов, что в свою очередь позволит переменить их часть себе  |
| 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* | Поскольку интернет наполнен самыми разнообразными сайтами, что усложняет найти то, что хотелось бы, быстро и в точности с задуманным. Иногда мы и сами не знаем, что конкретно хочется. В нашем же приложении все будет собрано в одном месте и отфильтровано для легкого поглощения информации и доступного выбора. Рациональность за счет простой установки на телефон или любой доступный гаджет облегчит поиск, ведь его можно будет осуществить везде, где есть интернет. Также возможен поиск компаньонов для путешествий тем, кому не с кем поехать в запланированное место. |
|  | **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* | использование нескольких языков программирования для создания приложения, создание и администрирование баз данныхконкурентоспособность реализуется за счет уникальных особенностей: предоставление возможности просматривать в одном приложении с их небольшим описанием, что упрощает поиск достопримечательностей |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Юридическая форма предприятия – ОООКоманда, включающая основных разработчиков, администраторов контента, а также работников тех поддержкиВозможные основные партнеры: Министерство культуры Российской Федерации, VK, а также иные предприятия заинтересованные в развитии культурного просвещения гражданФинансовые параметры могут включать в себя расходы на аренду и содержание серверного оборудования, оплаты труда сотрудников |
| 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.)* | Главным конкурентным преимуществом нашей идеи является возможность простого просмотра и последующего составления личного уникального маршрута для посещения интересных мест, креативная среда для людей желающих прославить свой город, а также уникальной средой для рекламы уже готовых туров туроператорами.  |
| 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* | Использование современных методов создания веб-приложений для разработки масштабируемого приложения, за счет использование нескольких языков программирования(JS,React,Python)Создание базы данных для заполнения персональной ленты, хранения предпочтений, а также иной информации пользователя(SQL, Django) |
| 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: Сформулирована техническая концепция, установлены возможные области применения разработки; аналитический обзор, проведенный в рамках исследования, показал реализуемость и отсутствие аналогичных решений. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническому приоритету: Информационные технологии, так как используются IT - технологии для его реализации в рамках акселерационной программы, проводимой в ДГТУ, одним из приоритетных направлений которого является IT технологии.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | SEO, для более высоких позиций при поисковой выдаче на запросы об интересных местах определенного места/города/страныSMM, необходимая в нынешних реалиях сфера продвижения, так как все больше людей потребляют именно видеоконтент и быстро потребляемый контентКонтент маркетингНаружная рекламареклама в заведенияхИвенты  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Само приложение будет размещено на PLayMarket, AppStore, App GalleryДля получения прибыли предполагается использовать прямые каналы сбыта, через приложение, для продажи ежемесячных подписок и рекламы  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Большое количество людей не знает достопримечательностей страны, своего города, а порой даже района, что в свою очередь приводит к потери исторического наследия, духовных и культурных ценностейв свою очередь этому так же мешает отсутствие компании со схожими интересами, что может приводить к расслоению общества |
| 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* | Проблема решается полностью, т.к. наше приложение позволит людям лучше узнать места для путешествий, изучить их особенности и понять, куда лучше сходить, чтобы полностью прочувствовать культуру. Также это позволит следить за появлением новых достопримечательностей и территорий, которые могут образоваться с течением времени. А возможность найти людей со схожими интересами снизит шанс отправится в путешествие одному, а так же поможет обрести новые знакомства. |
| 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)* | Держателем проблемы выступает не осведомленность людей о культурных и других достопримечательностях, в свою очередь наше приложение способствует распространению информации о таких местах. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Путем размещения информации о туристических объектах, исторических памятниках, культурных центров, живописных уголков страны и города, архитектурных шедевров, религиозных святынь, что популяризирует их посещение, культурный рост и заведение новых знакомств |
| 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.* | Приложение найдет успех среди граждан, желающих найти для себя что-то новое и обрести новые знакомства, т.к. наш функционал является уникальным, предоставляя огромный простор для нахождения интересующих мест и компаний, независимо от предпочтений, а сотрудничество с некоторыми крупными организациями позволит с течением времени занимать всю большую часть рынка и расширяться, как в улучшении функционала приложения, так и развитии его территориально. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| Посредством обновления приложения и повышение охватов активности, что принесет хорошую прибыль, мы начнем развивать новые технологии и будем привлекать все больше пользователей. Т.к. в планы входит адаптация продукта для повсеместной доступности, то есть возможность следить и получать данные о различных городах и новых местах за границей, надеемся расширять языковую базу. Глобализация поможет нам взойти на новую ступень и повысить масштаб наших ивентов, и в принципе увеличит наши маркетинговые решения, открыв возможность придумать что-то новее и лучше. |
| --- |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu )

| Фокусная тематика из перечня ФСИ(https://fasie.ru/programs/programmastart/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 разработкепродукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников 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 после завершения договора гранта и обоснование 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 членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «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 попрограмме «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,****мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| --- | --- |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |