Приложение № 15 к Договору от № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/vizualizacia-etapov-proekta\_2024\_10\_16\_17\_04\_57 (ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | [**ФГБОУ ВО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»**](https://leader-id.ru/organizations/1000736) |
| Регион Получателя гранта | Удмуртская республика |
| Наименование акселерационной программы | "Izhevsk Dynamics" |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Приложение для визуализации этапов проекта | | | |
| **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.* | | | | | | Программное обеспечение для визуализации этапов проекта | | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Приложение | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **TechNet** | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | |  | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID **U11182614** * Leader ID 6295624 * ФИО Абдулин Рустам Раисович * Телефон +79127599371 * Почта rustamabdulin14@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 | U11182671 | **6317103** | **Закурдаев**  **Станислав**  **Вадимович** | Производитель | | +79090611651  stanislav.zakurdaev@yandex.ru |  |  | |  | |
| 2 | U11182628 | 6322456 | **Исупов Артем Евгеньевич** | Производитель | | +89128576672  [gugosikplay@gmail.com](mailto:gugosikplay@gmail.com) |  |  | |  | |
| 3 | U11182626 | 6300507 | **Александров**  **Денис Андреевич** | Производитель | | 89508188287  [**like4968@gmail.com**](mailto:like4968@gmail.com) |  |  | |  | |
|  |  | 4 | U11183375 | 6295771 | **Панаев Георгий Сергеевич** | Производитель | | +79511948681 georgiipanaev2005@gmail.com |  |  | |  | |
|  | **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* | | | | | | Проект направлен на создание приложения для наглядного управления этапами проектов. | | | |  | |
|  | **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* | | | | | | Продукт — платное это программное обеспечение для визуализации и управления этапами проектов. | | | |  | |
| 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* | | | | | | Продукт решает проблему недостаточной прозрачности и контроля за выполнением проектов. Он помогает пользователям легко отслеживать прогресс, своевременно реагировать на задержки и улучшать координацию в команде. | | | |  | |
| 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.)* | | | | | | Наши пользователи — это менеджеры проектов, руководители команд и бизнес-аналитики, работающие в различных отраслях, таких как IT, строительство, производство и консалтинг. | | | |  | |
| 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* | | | | | | Python | | | |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | платное это программное обеспечение |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Trello, Asana, Jira, Monday.com и ClickUp.** |
| 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* | **Наше приложение предлагает более интуитивный интерфейс и гибкость в настройке, чем у конкурентов. Мы фокусируемся на простоте использования и визуальной привлекательности.** |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | **Продукт востребован благодаря растущей потребности в эффективных инструментах управления проектами. Уникальный интерфейс и доступная цена делают его привлекательным для широкого круга пользователей. Бизнес устойчив благодаря постоянному обновлению функционала и адаптации к потребностям рынка.** |
|  | **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* | Высокая производительность обеспечивается за счет использования современных технологий и оптимизации кода. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Бизнес будет строиться на гибкой организационной структуре с акцентом на удаленную работу и партнерство с технологическими компаниями для интеграции. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\*** | Основные преимущества включают уникальный пользовательский интерфейс, простоту использования и гибкость в настройке, что делает продукт привлекательным для широкого круга пользователей. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *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.)* |  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* | Приложение для визуализации проектов разрабатывается на Python и включает в себя следующие ключевые технические параметры, подтверждающие его конкурентоспособность:  1. Кроссплатформенность: Использование фреймворков, таких как Flask или Django для веб-версии, и Kivy для мобильной версии, что обеспечивает доступность на различных устройствах.  2. Интерактивная визуализация: Реализация библиотек, таких как Matplotlib и Plotly, для создания интерактивных графиков и диаграмм, позволяющих пользователям легко отслеживать прогресс и выявлять узкие места.  3. Алгоритмы оптимизации: Внедрение алгоритмов на основе машинного обучения для автоматического распределения ресурсов и задач, что повышает эффективность управления проектами. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | На текущий момент проект находится на стадии планирования (TRL 2). По итогам прохождения акселерационной программы достигнуты следующие результаты:  1. Организационные аспекты: Сформирована команда проекта, определены ключевые роли и ответственности, разработан бизнес-план и стратегия выхода на рынок.  2. Кадровые ресурсы: Подобраны специалисты с необходимыми компетенциями (разработчики на Python, UX/UI дизайнеры, маркетологи), что обеспечивает качественную реализацию проекта.  3. Материальные ресурсы: Определены необходимые инструменты и технологии для разработки (фреймворки, библиотеки), а также начаты переговоры с потенциальными партнерами и инвесторами.  4. Исследование рынка: Проведено предварительное исследование целевой аудитории и конкурентного окружения, что позволяет сформировать уникальное предложение и стратегию позиционирования. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект направлен на внедрение современных IT-решений, что соответствует приоритетам в области цифровизации и автоматизации процессов. Разработка приложения включает в себя элементы обучения и повышения квалификации, что поддерживает инициативы образовательных организаций по подготовке специалистов в области информационных технологий. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Контент-маркетинг:    • Блоги, вебинары, видеоролики для формирования экспертного мнения и повышения доверия. Email-маркетинг:    • Поддержание связи с пользователями, информирование о новинках и акциях.  Партнерство с образовательными учреждениями:    • Совместные мероприятия для продвижения среди студентов и преподавателей. Участие в выставках и конференциях:    • Презентации и демонстрации для повышения узнаваемости и установления контакто |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Собственный веб-сайт:    • Обоснование: Прямые продажи через сайт обеспечивают контроль над пользовательским опытом и позволяют собирать данные о клиентах для дальнейшего маркетинга. Платформы для приложений (App Store, Google Play):    • Обоснование: Эти платформы обеспечивают доступ к широкой аудитории пользователей мобильных устройств и упрощают процесс загрузки и установки приложения. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект** | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Приложение предоставляет визуальные инструменты для представления данных и процессов, что позволяет пользователям лучше понимать и анализировать проектные задачи. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с*  *помощью стартап-проекта* |  |
| 26 | **«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 11)* | Менеджеры проектов и команды, работающие над сложными проектами в различных отраслях (IT, строительство, образование и т.д.). |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Наше приложение предлагает следующие функциональные возможности:  1. Визуализация данных: Графики и диаграммы, которые помогают легко воспринимать информацию о проекте.  2. Инструменты для совместной работы: Чат, комментарии и возможность совместного редактирования задач, что улучшает коммуникацию между членами команды.  3. Интеграция: Подключение к другим системам, что позволяет пользователям работать в привычной экосистеме.  4. Аналитика: Инструменты для анализа данных, которые помогают принимать обоснованные решения на основе фактических показателей.  Эти функции помогут пользователям эффективно управлять проектами, снижая риски и повышая вероятность успешного завершения. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 16.* | Целевой сегмент включает малые и средние предприятия (МСП), а также крупные компании, работающие в сферах, требующих управления проектами. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап- проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* | Завершение разработки MVP: Упрощенная версия продукта с базовым функционалом для тестирования. Пилотное тестирование: Запуск тестирования с целевой аудиторией для сбора обратной связи и корректировки продукта. Маркетинговая кампания: Запуск рекламной кампании для привлечения первых пользователей и создания бренда. Разработка стратегий масштабирования: Определение путей выхода на новые рынки и расширения функционала. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

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

|  |  |
| --- | --- |
| 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 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 уточнению параметров 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 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |