Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_*https://pt.2035.university/project/prilozenie-dla-putesestvennikov-tevi\_(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\*** | Сайт для путешественников TEVI |
| 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.* | Сайт для путешественников, генерирующий маршруты в сопровождении аудиогида с помощью искусственного интелекта |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| 4 | **Рынок НТИ** | Нейронет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1749433  - Leader ID: 4328402  - ФИО: Зинченко Полина Никитична  - телефон: 89198830343  - почта: znchnkp@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** | U1750600 | 5091030 | Сатцаев Георгий Маратович | Компоновка таблиц | 89280671033 satcaevgeorgij@gmail.com | - | Работа с таблицами в рамках обучения в университете | | **2** | U1750650 | 4655797 | Артюхов Алексей Евгеньевич | Создание сайта | 89064416678  artyuhov.ae@gs.donstu.ru | - | Работа над сайтами в рамках обучения в университете | | **3** | U1750779 | 4557257 | Пашалы Кирилл Сергеевич | Поиск информации | 89054301686  pashaly1686@mail.ru | - | Поиск информации в рамках обучения в университете | | **4** | U1749367 | 4329062 | Шитова Алевтина Алексеевна | Поиск информации | 89885860881  alevtina\_shitova1203@mail.ru | - | Поиск информации в рамках обучения в университете | | **5** | U1751857 | 4590975 | Волошин Андрей Денисович | Поиск информации | 89185762113  juan\_crack@mail.ru | - | Поиск информации в рамках обучения в университете | | **6** | U1751318 | 4991939 | Зинголь Владимир Владиславович | Поиск информации | 89281739486  zingol.vv@gs.donstu.ru | - | Поиск информации в рамках обучения в университете | | **7** | U1750836 | 5087473 | Танцура Андрей Владимирович | Поиск информации | 89184490774  andrey.tanzura@yandex.ru | - | Поиск информации в рамках обучения в университете | | |
|  | **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* | Целью проекта является создание приложения для генерации маршрутов путешественников, исходя из их желаний и предпочтений. К поставленным задачам можно отнести сбор и подготовку данных, разработку нейросетевой модели, разработку алгоритма сопровождения аудиогида. Ожидаемым результатом является приложение, которое сделает путешествия более удобными, персонализированными и интересными для пользователей, предоставляя им качественные маршруты и информацию о местах, которые они посещают. Результатам проекта можно найти применение как непосредственно в туристической индустрии, так и в организации различных мероприятий и экскурсий для создания интерактивных аудиогидов и построения персонализированных маршрутов. К потенциальным потребителям можно отнести тех путешественников, которые заинтересованы в самостоятельном, не зависящем от других людей активном отдыхе. |
|  | **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* | Продуктом проекта является приложение для путешественников. К общедоступной услуге относится подборка мест проживаний, отдыха и достопримечательностей по предпочтениям пользователя. А по платной подписке будет доступна генерация маршрутов в сопровождении аудиогида в режиме реального времени. |
| 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* | Проблему отсутствия времени и навыков  в планировании отдыха поможет решить генерация готовых сценарий отпуска. Проблему нежелания находиться в компании незнакомых людей, зависеть от их потребностей, отсутствия свободных мест и удобного времени на экскурсию помогут решить самостоятельные экскурсии с аудиогидом в любое время. А с проблемой отсутствия интернета (наличие плохой связи  и/или лимитного интернета) поможет справиться офлайн версия приложения. |
| 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.)* | К потенциальным потребительским сегментам можно отнести:  - молодых путешественников и искателей приключений в возрасте 18-35 лет  - семей с детьми в возрасте 25-40 лет  - пар и молодых влюбленных в возрасте 20-35 лет  - культурных энтузиастов и исторических любителей в возрасте 25-55 лет  - природолюбителей и активных отдыхающих в возрасте 25-45 лет |
| 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* | 1. Нейронные сети: использование глубокого обучения и нейронных сетей для анализа данных и генерации оптимальных маршрутов для путешествий. Это может включать в себя обучение моделей на основе исторических данных о путешествиях, предпочтениях пользователей, достопримечательностях и других факторах.  2. Геолокация и картография: интеграция с существующими сервисами геолокации и картографии, такими как Google Maps или OpenStreetMap, для определения местоположения пользователей, построения маршрутов и предоставления подробной информации о различных местах и достопримечательностях.  3. Технология распознавания речи: использование существующих разработок в области распознавания и синтеза речи для создания аудиогида, который будет предоставлять информацию о местах, достопримечательностях и исторических фактах в удобной форме для путешественников.  4. Базы данных: создание и использование баз данных для хранения информации о местоположениях, достопримечательностях, отзывах и рекомендациях пользователей. Это может включать в себя собственные разработки или использование существующих баз данных, таких как TripAdvisor или Yelp. |
| 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.* | Создание ценности:  - разработка и обновление нейросетевого алгоритма для генерации оптимальных маршрутов, учитывающих предпочтения и интересы пользователей  - создание библиотеки аудиогидов, охватывающих различные достопримечательности и места интереса  - интеграция с картами и навигационными сервисами для удобного отслеживания и следования маршруту  Генерация прибыли:  - модель "фримиум": предоставление базовых функций приложения бесплатно, а за расширенные возможности (например, доступ к генерации персональных маршрутов) пользователи могут приобрести подписку или совершить покупку внутри приложения  - размещение рекламы в приложении от партнеров и рекламодателей, связанных с туристической индустрией  Взаимоотношения с потребителями:  - обратная связь и поддержка  - персонализированное обслуживание  - система лояльности и наград  - регулярные обновления и уведомления  - социальные сети и коммуникации  - исследование потребностей и предпочтений  - эксклюзивные предложения для постоянных клиентов  Привлечение финансовых ресурсов:  - партнерство с туристическими организациями и государственными учреждениями для получения финансовой поддержки или грантов  Каналы продвижения и сбыта:  - размещение приложения в популярных маркетплейсах приложений, таких как App Store и Google Play  - маркетинговые кампании через социальные сети, блогеров и партнерские программы с туристическими ресурсами  - сотрудничество с туристическими агентствами и отелями для предустановки приложения на устройства гостей |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | - Яндекс  - Локальные организации туров  - Localoud  - 2ГИС  - MAPS.ME |
| 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* | Ценностное предложение нашего приложения заключается в следующем:  1. Уникальная технология генерации маршрутов: Мы используем нейросеть, которая анализирует предпочтения и интересы каждого путешественника, чтобы создать индивидуально подходящий маршрут. Это позволяет нашим клиентам получить уникальный и персонализированный опыт путешествия.  2. Удобство использования: Наше приложение предлагает простой и интуитивно понятный интерфейс, который позволяет пользователям легко создавать и настраивать свои маршруты. Они могут выбрать предпочитаемые места, достопримечательности и активности, а нейросеть автоматически сгенерирует оптимальный маршрут, учитывая все предпочтения.  3. Аудиогид: Мы предлагаем возможность прослушивания аудиогида во время путешествия, который будет предоставлять информацию о достопримечательностях и интересных фактах на маршруте. Это позволяет путешествовать самостоятельно, независимо от других людей в удобном для себя темпе.  4. Время и деньги: Наше приложение помогает экономить время и деньги путешественникам, предлагая оптимальные маршруты и рекомендации по бюджету. Благодаря использованию нейросети, мы можем предложить самые эффективные маршруты с учетом расположения достопримечательностей и логической последовательности посещения. |
| 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* | 1. Уникальность и инновационность: Использование нейросети для генерации маршрутов является новаторским подходом, который отличает данное приложение от других на рынке. Это позволяет предоставить пользователям уникальный и персонализированный опыт путешествия, который недоступен в других аналогичных приложениях.  2. Полезность и востребованность продукта: Путешествия являются популярным видом досуга, и все больше людей ищут новые и уникальные способы исследования мест, которые они посещают. Приложение с генерацией маршрутов с помощью нейросети и аудиогидом предлагает удобный и интересный способ планирования путешествий и получения информации о достопримечательностях и исторических фактах в режиме реального времени. Это удовлетворяет потребности путешественников и делает продукт высоко востребованным.  3. Удобство использования: Наше приложение предлагает простой и интуитивно понятный интерфейс, который позволяет пользователям легко создавать и настраивать свои маршруты. Они могут выбрать предпочитаемые места, достопримечательности и активности, а нейросеть автоматически сгенерирует оптимальный маршрут, учитывая все предпочтения.  4. Расширяемость и масштабируемость: Бизнес-модель приложения позволяет легко расширяться на различные регионы и страны, добавлять новые маршруты и достопримечательности. Это позволяет привлечь больше пользователей и увеличить потенциальную прибыль.  5. Монетизация: Приложение может предлагать различные способы монетизации, например, платные подписки и рекламу. Это обеспечивает потенциальную прибыльность бизнеса.  Все эти факторы в совокупности обосновывают потенциальную прибыльность и устойчивость данной бизнес-идеи, а также ее привлекательность для потребителей на рынке приложений для путешественников. |
|  | **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* | 1. Нейросеть для генерации маршрутов: Разработка и обучение нейронной сети, способной анализировать предпочтения путешественника, его интересы, время и бюджет, чтобы предложить оптимальные маршруты. Это обеспечит индивидуальный и персонализированный подход к каждому пользователю, учитывая их предпочтения и ограничения.  2. Интеграция с внешними сервисами: Подключение к базам данных достопримечательностей, ресторанов, отелей и других мест, чтобы предложить полную информацию о каждом пункте маршрута. Это может включать отзывы, рейтинги, цены, расписание работы и другую полезную информацию для путешественников.  3. Аудиогид: Разработка функциональности аудиогида, который будет предоставлять пользователю подробную информацию о каждой достопримечательности на маршруте. Это может быть в формате записанных аудиофайлов, которые можно прослушивать во время путешествия, или в формате синтезированной речи, сгенерированной нейросетью.  4. Мобильное приложение: Создание мобильного приложения, которое будет доступно на различных платформах (iOS, Android) и обеспечивать удобный интерфейс для пользователей. Приложение должно быть интуитивно понятным, с простым и удобным навигационным меню, возможностью сохранения и редактирования маршрутов, а также обновлением информации в режиме реального времени. Также должна быть доступна офлайн версия, чтобы отсутствие интернета не помешало нашим путешественникам.  5. Расчет времени и бюджета: Разработка алгоритма, который будет учитывать время и бюджет пользователя при генерации маршрутов. Это поможет предложить оптимальные варианты, учитывая ограничения пользователя.  6. Интеграция с картами: Использование карт и GPS-навигации для предоставления пользователю наглядной информации о маршруте, расстояниях между точками, времени в пути и других полезных данных. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:  1. Юридическая форма: юридическое лицо, например, общество с ограниченной ответственностью (ООО), для обеспечения юридической защиты и организационной структуры.  2. Команда: команда, включающую разработчиков, дизайнеров, специалистов по машинному обучению и контент-менеджеров, чтобы обеспечить разработку и поддержку приложения, а также работники технической поддержки, бухгалтеры и юристы.  3. Партнерства: рассмотрение возможности партнерства с отелями, ресторанами и местными достопримечательностями для расширения контента и привлечения пользователей.  Производственные параметры:  1. Разработка приложения: найм команды разработчиков и дизайнеров для создания приложения с функционалом генерации маршрутов с помощью нейросети и аудиогида. Обеспечение тестирования и улучшения приложения перед его запуском.  2. Контент: создание контента, включающего информацию о достопримечательностях, исторических фактах, рекомендациях и других интересных местах для посещения. Обеспечение его постоянного обновления и расширения.  Финансовые параметры:  1. Источники дохода: модель "фримиум" (предоставление базовых функций приложения бесплатно, а за расширенные возможности (например, доступ к генерации персональных маршрутов) пользователи могут приобрести подписку или совершить покупку внутри приложения) и размещение рекламы в приложении от партнеров и рекламодателей, связанных с туристической индустрией.  2. Финансирование: партнерство с туристическими организациями и государственными учреждениями для получения финансовой поддержки или грантов.  3. Бизнес-план: разработка подробного бизнес-плана, включающего все финансовые аспекты, процессы и стратегии для успешного запуска и развития приложения. |
| 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.)* | Конкурентные преимущества:  1. стоимость: средний чек нашей услуги - 500 рублей, что значительно меньше в сравнении с покупкой тура и/или оплатой гида  2. уникальность и инновационность: использование нейросети для генерации маршрутов является новаторским подходом, который отличает данное приложение от других на рынке. Это позволяет предоставить пользователям уникальный и персонализированный опыт путешествия, который недоступен в других аналогичных приложениях.  3. наличие аудиогида: нежелание находиться в компании незнакомых людей, зависеть от их потребностей, отсутствие свободных мест и удобного времени на экскурсию - все эти проблемы наших пользователей решит наличие аудиогида в нашем приложении  4. офлайн режим: наличие плохой связи или лимитного интернета не станет помехой для наших путешественников |
| 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* | 1. Нейронные сети: использование глубокого обучения и нейронных сетей для анализа данных и генерации оптимальных маршрутов для путешествий. Это может включать в себя обучение моделей на основе исторических данных о путешествиях, предпочтениях пользователей, достопримечательностях и других факторах.  2. Геолокация и картография: интеграция с существующими сервисами геолокации и картографии, такими как Google Maps или OpenStreetMap, для определения местоположения пользователей, построения маршрутов и предоставления подробной информации о различных местах и достопримечательностях.  3. Технология распознавания речи: использование существующих разработок в области распознавания и синтеза речи для создания аудиогида, который будет предоставлять информацию о местах, достопримечательностях и исторических фактах в удобной форме для путешественников.  4. Базы данных: создание и использование баз данных для хранения информации о местоположениях, достопримечательностях, отзывах и рекомендациях пользователей. Это может включать в себя собственные разработки или использование существующих баз данных, таких как TripAdvisor или Yelp. |
| 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* | Организационные параметры:  1. Команда: рассмотрен перечень необходимых сотрудников в соответствии с деятельностью проекта.  2. Партнерства: рассмотрены возможные партнерства для расширения контента и привлечения пользователей.  Производственные параметры:  1. Разработка приложения: рассмотрен перечень сотрудников для создания приложения, обеспечения его тестирования и улучшения перед запуском.  2. Контент: продуман перечень необходимого контента для создания приложения, его постоянного обновления и расширения.  Финансовые параметры:  1. Источники дохода: выбран основной источник дохода (модель “фримиум”), а также предложены другие источники дохода.  2. Финансирование: выбран основной источник финансирования (грант).  3. Бизнес-план: разработан бизнес-плана, включающий финансовые аспекты, процессы и стратегии для успешного запуска и развития приложения. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | 1. Исследование и разработка нейросетевых алгоритмов: Проект требует разработки и применения нейросетевых алгоритмов для генерации маршрутов, учитывая предпочтения и интересы путешественников. Это может быть основой для научных исследований в области машинного обучения и искусственного интеллекта.  2. Разработка аудиогида: Проект также включает в себя разработку аудиогида, который предоставляет путешественникам информацию о достопримечательностях и интересных местах на маршруте. Это может быть связано с исследованием в области акустической обработки и синтеза речи.  3. Туризм и образование: Проект поддерживает развитие туризма и образования, предлагая путешественникам удобный и интересный способ познакомиться с достопримечательностями и культурным наследием. Это может быть связано с научными исследованиями в области туризма, культурологии и образования.  4. Инновации и развитие технологий: Проект предлагает использование передовых технологий, таких как нейросети и аудиогиды, для усовершенствования туристического опыта. Это может способствовать развитию инноваций и технологического прогресса. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Реклама в социальных сетях: создание рекламных объявлений на популярных платформах социальных сетей. Настройка таргетированной рекламы для путешественников и людей, интересующихся новыми технологиями.  2. Обзоры блогеров и путешественников: возможна связь с блогерами и путешественниками, чтобы они протестировали и обзорно рассказали о приложении. Это поможет привлечь больше внимания и доверия к нашему продукту.  3. Размещение приложения в популярных маркетплейсах приложений, таких как App Store и Google Play.  4. Сотрудничество с туристическими агентствами и отелями для предустановки приложения на устройства гостей.  5. Контент-маркетинг: создание блога о путешествиях и размещение информации о лучших маршрутах, красивых местах для посещения и советах по путешествиям. Возможно ведение таких социальных сетей, как VK, Telegram, YouTube.  6. Программа лояльности: предложение пользователям бонусов за постоянное использование приложения или за привлечение новых пользователей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Мобильные платформы: Разработка и выпуск приложения для iOS и Android через App Store и Google Play Store, чтобы пользователи могли скачать и установить приложение на свои мобильные устройства.  2. Сотрудничество с отелями и гостиницами: Установление партнерских отношений с отелями и гостиницами для предоставления приложения в качестве дополнительного сервиса для их гостей. Например, приложение может предлагать рекомендации по достопримечательностям и маршрутам вблизи отеля.  3. Рекламные платформы: Использование рекламных платформ, таких как Google Ads или социальные сети, для привлечения новых пользователей и продвижения приложения.  4. Партнерство с местными достопримечательностями и музеями: Сотрудничество с местными достопримечательностями, музеями и другими туристическими объектами, чтобы предоставлять пользователю специальные скидки или преимущества при использовании приложения.  5. Платная подписка: Предоставление базовой версии приложения бесплатно, с возможностью оформления подписки на дополнительные сервисы, например, генерацию персональных маршрутов.  6. Развитие партнерской сети: Установление партнерских отношений с другими приложениями или сервисами, которые могут дополнить функциональность приложения для путешествий и привлечь новых пользователей. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема, которую решает данный проект, заключается в том, что многие путешественники сталкиваются с трудностями при планировании своих поездок и ориентации в незнакомых местах. Часто бывает сложно определить оптимальный маршрут, особенно если у путешественника ограниченное количество времени или если он не знаком с местными особенностями. Также многие сталкиваются с различными проблемами во время экскурсий с гидом, которые поможет решить наше приложение.  Наше приложение решает следующий перечень проблем:  - отсутствие времени и навыков в планировании отдыха  - нежелание находиться в компании незнакомых людей на экскурсиях, зависеть от их потребностей; отсутствие свободных мест и удобного времени на экскурсии  - сложности в передвижении по маршрутам из-за отсутствия интернета (плохая связь или лимитный интернет) |
| 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* | Проблему отсутствия времени и навыков в планировании отдыха поможет решить наше приложение, генерируя готовые сценарии отпуска по запросам и предпочтениям пользователей.  Проблемы, возникающие при экскурсиях с гидами (нежелание находиться в компании незнакомых людей на экскурсиях, зависеть от их потребностей; отсутствие свободных мест и удобного времени на экскурсии) поможет решить наличие аудиогида в нашем приложении.  Проблему отсутствия интернета (плохая связь или лимитный интернет) поможет решить офлайн версия нашего приложения. |
| 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)* | Многие наши клиенты увлечены работой, учебой, домашними и другими различными обязанностями. Как правило, они испытывают острую нехватку времени и далеко не всегда имеют возможность детально спланировать свой отдых. Кто-то же и вовсе не наделен навыками планирования и просто не понимает, какой предварительной подготовки требует отпуск. Решить такие проблемы поможет наше приложение – по платной подписке пользователям будет доступна генерация маршрутов по личным предпочтениям и запросам, которая включает в себя: сценарий мероприятий на все дни отпуска, а также предложения по отелям и ресторанам в радиусе сгенерированных маршрутов. К тому же, будет доступна опция по редакции готовых маршрутов: пользователи могут вносить любые правки, если хотят добавить посещение тех или иных мест, либо же убрать какие-то мероприятия из списка посещаемых.  Стандартные экскурсии с гидами становятся не востребованными для путешественников, которые желают путешествовать самостоятельно, не завися от других людей. Также можно столкнуться с другими неудобствами, например, отсутствия свободных мест и удобного времени на экскурсию. Все эти и другие проблемы, связанные с традиционными гидами, поможет решить наличие аудиогида в нашем приложении. Пользователи смогут прослушать информацию о посещаемых ими местах в любое время дня и ночи, а также переслушать ее, если упустили какие-то аспекты или хотят глубже проникнуться историей города и его достопримечательностей.  Многие путешественники пользуются навигаторами, а наши – тем более, ведь в приложении указывается план мероприятий на целый день. Во время путешествий возникают разные технические трудности, например, отсутствие интернета или лимит на его пользование. Чтобы нашим клиентам ничего не мешало при прохождении маршрутов, мы предлагаем им офлайн версию приложения. Она будет предоставлять доступ ко всем сохраненным ранее данным (маршрутам, аудиогидам, предложениям по месту проживания/кухни и т.п.) и не испортит отдых наших клиентов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблему отсутствия времени и навыков в планировании отдыха поможет решить наше приложение, генерируя готовые сценарии отпуска по запросам и предпочтениям пользователей.  Проблемы, возникающие при экскурсиях с гидами (нежелание находиться в компании незнакомых людей на экскурсиях, зависеть от их потребностей; отсутствие свободных мест и удобного времени на экскурсии) поможет решить наличие аудиогида в нашем приложении.  Проблему отсутствия интернета (плохая связь или лимитный интернет) поможет решить офлайн версия нашего приложения. |
| 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 и доля рынка:  Приложение для путешественников с генерацией маршрутов и аудиогидом может привлечь широкий спектр пользователей, включая людей, занимающихся туризмом и путешествиями как хобби, а также тех, кто путешествует по работе или по другим обстоятельствам. Согласно исследованиям, туристическая индустрия является одной из самых быстрорастущих отраслей, и количество людей, путешествующих по всему миру, продолжает увеличиваться. Таким образом, существует значительный потенциал для привлечения большой аудитории пользователей.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  1. Глобальное покрытие: Приложение может быть развернуто в разных странах и городах, чтобы предоставить максимальное количество маршрутов и достопримечательностей для путешественников. Расширение на глобальный уровень позволит привлечь больше пользователей и увеличить прибыль.  2. Рекламные и партнерские возможности: Приложение может предложить рекламные площадки и партнерские программы для местных достопримечательностей, ресторанов, отелей и других туристических услуг. Это может стать дополнительным источником дохода и способом укрепления партнерских отношений.  3. Аналитика и персонализация: Собирая данные о предпочтениях и поведении пользователей, приложение может предоставлять персонализированные рекомендации и предложения, что может значительно улучшить пользовательский опыт и удержание клиентов.  В целом, данный проект имеет значительный потенциал роста и масштабирования, основанный на растущей индустрии туризма, глобальной доступности и возможностях диверсификации функциональности приложения. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Январь-март 2024:  Работа над базой данных:  - Поиск авиабилетов, ж/д и автобусных билетов  - Поиск гостиниц, хостелов, кемпингов и апартаментов  - Местные достопримечательности, туры и экскурсии  - Информация о местных ресторанах, кафе и барах  - Погода и информация о климатических условиях в разных регионах  - Транспортные карты и навигационные схемы местных общественных перевозок  - Информация о визах, паспортных требованиях и прочих туристических формальностях  Апрель-август 2024:  Разработка и дизайн:  - Создание удобного и интуитивно понятного интерфейса  - Дизайн, адаптированный к различным устройствам (смартфоны, планшеты, компьютеры)  - Обеспечение быстрой загрузки и отзывчивости приложения  - Реализация местного поиска и фильтрации в соответствии с требуемыми параметрами  Сентябрь-декабрь 2024:  Тестирование и отладка:  - Отладка кода и исправление ошибок  - Тестирование приложения на различных устройствах и операционных системах  - Проверка соответствия функциональности и интерфейса ожиданиям пользователей  Январь 2025:  - Запуск приложения  Январь-декабрь 2025:  Маркетинг и продвижение:  - Создание привлекательного и информативного описания приложения в магазинах приложений  - Продвижение через туристические блоги, социальные сети и платные рекламные каналы  - Получение отзывов и рейтингов от пользователей  - Внесение изменений на основе обратной связи  Январь 2026:  - Начало разработки англоязычной версии приложения |

**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 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**

***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.** |