**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект) (дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОЬРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| 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\*** | «Вставай, Солнце» |
| **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.* | Будильник с использованием технологии ИИ (искусственного интеллекта) для обработки аудиофайлов и возможности воспроизведения любой фразы голосом из аудиофайла.Пользователь загружает аудиофайл с голосом, который хочет позже воспроизвести, и задаёт фразу (можно выбрать что-нибудь из общей базы данных). В установленное время ему позвонит голос, который он задал. Есть общий список персонажей, которых пользователь может выбрать без предварительной загрузки аудиофайла |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.  |
| **5** | **Сквозные технологии** | - |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Здесь заполняем информацию о капитане команды.
* UntiID — id 3755278
* Leader ID — U1728108
* ФИО: Абрамова Софья Евгеньевна
* Телефон:8 911 391 10 50
* Почта: insomnia\_sleepparalysis@mail.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1728108 | id 3755278 | Абрамова Софья Евгеньевна | Основатель проектаВизуализатор | 89113911050insomnia\_sleepparalysis@mail.ru | - | Художественная школа г. Порхова |
| 2 | U1728060 | id 2465265 | Иванова Дарьяна Сергеевна | Генератор идейАналитик-стратег | 89813529370bluestarforyou12@gmail.com | - | WorldSkills по предпринимательству и Созданию Экскурсионного маршрута |
| 3 | U1728333 | id 3918264 | Аверченко Даниил Вячеславович | Коммуникатор | 89212123316avdan2004@gmail.com | - | Лауреат стипендии гл. Псковского района за выступления на различных вокальных мероприятиях |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | 1. Цели проекта: Помочь пользователям просыпаться счастливее и эффективнее. Помочь пользователям интересно организовывать напоминания об их задачах.
2. Задачи проекта: Задачей проекта является создание приложения будильника с технологией ИИ.
3. Ожидаемые результаты: Приложение будильник с технологией ИИ.
4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект), пример: Данное приложение сможет применить любой пользователь вне зависимости от его местонахождения (при наличии интернета) для более интересно тайм-менеджмента.
5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): подростки и молодые люди в возрасте от 16 до 25 лет. Школьники и студенты.
 |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет****продаваться\*** | Мы делаем проект «Вставай, Солнце», который помогает решать школьникам и студентам проблему тяжёлого подъёма и скучных to-do листов с помощью приложения будильника с технологией ИИ, который обрабатывает загруженный аудиофайл и может воспроизвести любую фразу голосом из этого файла. Работает в виде звонка на телефон пользователю. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Школьники и студенты могут использовать приложение, чтобы более интересным способом получать напоминания о предстоящих делах или для развлечения. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Школьники и студенты от 16 до 25 лет, имеющие большое кол-во дел за которыми им нужно следить. |
|  12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** |  Для реализации проекта будет использованы технологии ИИ, способные обрабатывать и воспроизводить аудиофайлы.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\* | Ценностные предложения для приложения-будильника включают в себя удобство использования, точность определения времени пробуждения, возможность адаптации под различные условия, функцию “умный сон” и безопасность данных пользователей.Поступления доходов происходит от продажи подписки на приложение, от рекламы в приложении.Взаимоотношения с клиентами включают в себя предоставление поддержки пользователям, улучшение пользовательского опыта и улучшение функций приложения на основе отзывов пользователей.Ключевые партнеры:компании, занимающиеся разработкой искусственного интеллекта, производителей носимых устройств, таких как фитнес-трекеры, и операторов мобильной связи. |
| 14 | Основные конкуренты\* | Стандартный будильник на каждом телефонеТряси БудильникБудильник для меняAlarmMonLoud Alarm Clock |
| 15 | Ценностное предложение\* | Пока что на рынке не существует аналога нашему приложению ( будильник с технологией ИИ). Единственным конкурентом можно считать будильник, который нужно трясти (кричать, нажимать его), но мы предлагаем совершенно другой способ решения проблемы потребителя, который имеет большой потенциал в использовании. Каждый день трясти телефон может быстро надоесть, в нашем же приложении можно постоянно менять персонажей и их фразы, что даёт большой простор для фантазии. |
| 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.)\* | Уже существуют технологии, которые умеют воспроизводить голоса людей, это значительно упростит работу программистам, которые будут заниматься разработкой этого приложения. Многие студенты и школьники хотя бы раз в жизни пытались успешно организовать свой день при помощи ежедневников, планеров и т.п. Мы же предлагаем им интересный способ это осуществить, который точно сможет их заинтересовать, чтобы попробовать хотя бы раз.Приложение будет иметь бесплатную и платную версии. В бесплатной будет присутствовать реклама и ограничения некоторых функций приложения. Если пользователь скачает наше приложения, чтобы попробовать его всего один раз, он гарантированно принесёт нам прибыль после просмотра рекламы. Наш бизнес будет устойчивым, так как на данный момент ему нет аналогов на рынке и он точно будет вызывать интерес у целевой аудитории. |
|  | Характеристика будущего продукта |
| 17 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\* |  Для проекта понадобится язык программирования Python. Так же платформа Adalo, которая помогает создавать приложения. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\* | Организационные: Для создания технологии ИИ, способного обрабатывать и воспроизводить аудиозаписи, потребуется программист. Финансовые: Прибыль будет поступать благодаря рекламе в приложении, либо за счёт платной подписки.Возможно сотрудничество с учебными учреждениями. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | Основные конкурентные преимущества\* |  Присутствует технология, которой нет у конкурентов. Искусственный интеллект.Присутствует модерация контента пользователей, возможность связи с поддержкой. |
|  20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\* | Для создания нашего продукта нам необходимо спонсирование, так как наш проект предполагает наличие программиста, который способен создать работающий ИИ. Само приложение (без внедрённого ИИ) можно создать при помощи Adalo. |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL | Уровни готовности технологии:TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологииTRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Данный проект актуален для ЦА, так как у молодого поколения часто возникают проблемы с тайм-менеджментом и мы предлагаем необычное решение их проблемы, которое находится внутри их телефона. Приложение будет иметь свободный доступ и будет всегда под рукой. |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\* | Реклама у блогеров. Открытая реклама, которая направлена на определённую аудиторию, которая соответствует ЦА нашего проекта. Блогер зачитывает всю важную инф-ию.Сотрудничество с учебными организациями. Позволяет распространить инф-ию о продукте ЦА через образовательные организации, которые будут предлагать использовать наш продукт (скидка при введении спец. кода).Медиа. Нативная реклама, раскрытие выгод через пользовательский опыт. |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\* | Каналы сбыта могут включать себя сарафанный маркетинг, магазины приложений, сотрудничество с операторами связи. |
|  | Характеристика проблемы,на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | Описание проблемы\* | У школьников и студентов остро встаёт вопрос организации своего времени, так как им тяжело следить за всеми задачами, которые они планируют выполнить. Ведение планеров и дневников является довольно скучной задачей, которая занимает много времени и сил. |
| 26 | Какая часть проблемы решается (может быть решена)\* |  Наш проект направлен на то, чтобы помочь школьникам и студентам сделать организацию своего времени чуть веселее и интереснее. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\* |  «Держателем» проблемы в нашем проекте является пользователь, заинтересованный в нахождении нового способа организации своего времени. Наше приложение предоставит ему необычную альтернативу стандартным будильникам и уже надоевшим интерактивным. Функции нашего будильника предоставляют пользователю большой простор для фантазии того, каким образом его можно использовать. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\* | С помощью приложения «Вставай, Солнце» пользователь сможет интересным способом напомнить себе о предстоящих делах. Используя голос персонажа можно забить весёлые и смешные фразы, которые доставят пользователю положительные эмоции. |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\* | PAM (Потенциальный объем рынка) =Потенциальные клиенты- 7000 студентов Псков ГУ и несколько школ-партнеров.TAM (Общий объем целевого рынка) =Потенциальные клиенты- 7000 студентовСтоимость подписки в месяц – 129,99 руб.909930 руб.SAM (доступный объем рынка) = Готовы купить каждый 15467\*129,99=60662SOM (реально достижимый объем рынка) =467/7=67 покупателей129,99\*67=8709,33 |