**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет» |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | 22.04.2024 г. № 70-2024-000191- |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | On board |
| **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.* | Создание онлайн-платформы для взаимодействия пользователей с настольными играми, которая позволит играть в любые настольные игры через интернет, используя возможности искусственного интеллекта и виртуальной реальности для улучшения пользовательского опыта. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | * **Информационные и коммуникационные технологии** (ИКТ)
* Разработка ПО, алгоритмов и систем искусственного интеллекта
* Цифровые технологии для массового пользователя (геймификация и взаимодействие в виртуальной среде)
 |
| **4** | **Рынок НТИ** | **Нейронет** — технологии взаимодействия человека и машин, ИИ, виртуальные среды**Маркетплейс технологий** — создание платформы, объединяющей разные игровые продукты |
| **5** | **Сквозные технологии** | **Искусственный интеллект и машинное обучение** — для создания продвинутого игрового процесса**Виртуальная и дополненная реальность** — для иммерсивного игрового опыта**Большие данные** — анализ предпочтений пользователей, автоматизация рекомендаций |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | .UntiID — **U1905257*** Leader ID — https://leader-id.ru/users/5628409
* ФИО Дементьев Андрей Александрович
* телефон 89118919195
* почта andr.dementiev2016@yandex.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 | * **U1905257**
 | * https://leader-id.ru/users/5628409
 | Дементьев Андрей Александрович | Коммуникатор | * 89118919195 andr.dementiev2016@yandex.ru
 | Лидер | Работа над студенческими проектами, участник в тренинге предпринимательских компетенций |
| 2 | -U1911212U1911212 | https://leader-id.ru/users/5021757 | Филиппова Злата Сергеевна | Исследователь ресурсов |  -89517553744filippovazlata54@gmail.com | Член команды | Работа над студенческим проектом на тему полового воспитания |
| 3 |  -U1910592 | https://leader-id.ru/events/526479 | Гоголева Ксения Олеговна | Исследователь ресурсов | -89113780367k93938156@gmail.com | Член команды | Работа над студенческим проектом на тему полового воспитания |
|  |  | 4 | -U1911207 | https://leader-id.ru/events/2211019 | Васильева Анастасия Сергеевна | Исследователь ресурсов | 89116999743isudark0908@gmail.com | Член команды | Работа над студенческими проектами, участник в тренинге предпринимательских компетенций |
|  |  | 5 | U1906473 | https://leader-id.ru/users/6481520 | Каныгина Алёна Ивановна  | Визуализатор | 89319006233 | Член команды | Работа над студенческим проектом на тему полового воспитания.  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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 "On board" представляет собой онлайн-платформу, объединяющую различные настольные игры в одном приложении. Цель проекта — предоставить пользователям удобный доступ к играм в любое время и в любом месте, используя технологии искусственного интеллекта и виртуальной реальности. Задачи проекта включают разработку интуитивно понятного интерфейса, создание алгоритмов для взаимодействия пользователей и разработку мультиплатформенного приложения. Ожидаемые результаты — масштабируемая платформа с многомиллионной пользовательской базой. Применение: цифровые развлечения, геймификация образовательных процессов, корпоративные тимбилдинги. Потенциальные потребительские сегменты — любители настольных игр, компании для командообразования, геймеры.* **Цели проекта:** Создание многофункциональной платформы для настольных игр в онлайн-формате, доступной для массового пользователя.
* **Задачи проекта:** Разработка программного обеспечения, интеграция с ИИ и VR, маркетинговое продвижение.
* **Ожидаемые результаты:** Широкое распространение платформы среди игроков, выход на международный рынок.
* **Области применения:** Платформа может применяться в индустрии цифровых развлечений, образовательных учреждениях и корпоративных программах.
* **Потенциальные потребительские сегменты:** Геймеры, любители настольных игр, образовательные учреждения, бизнес для проведения корпоративных игр.
 |
|  | **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 — онлайн-приложение для игры в настольные игры, объединяющее пользователей со всего мира. С помощью платформы можно играть в любимые настольные игры онлайн, взаимодействовать с друзьями, участвовать в турнирах, а также открывать новые игры благодаря автоматизированным рекомендациям. Основной доход планируется получать от подписок, покупки премиум-игр, внутриигровых покупок и рекламы. |
| 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* | Многие любители настольных игр сталкиваются с ограничениями времени и места, когда сложно собрать друзей для совместной игры. Отсутствие доступа к различным играм в одном месте также затрудняет выбор. Приложение решает проблему, позволяя играть онлайн, подбирать игры по предпочтениям и открывать новые игры, которые можно играть удаленно. |
| 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.)* | **Физические лица (B2C):** любители настольных игр, студенты, молодые люди в возрасте 18–35 лет, активные пользователи цифровых платформ, живущие в крупных городах.**Юридические лица (B2B):** компании для проведения тимбилдингов и корпоративных мероприятий, образовательные учреждения для геймификации учебного процесса. |
| 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* | Продукт будет создан на основе онлайн-платформы, использующей современные технологии: искусственный интеллект для рекомендаций и анализа предпочтений пользователей, виртуальную реальность для иммерсивного опыта, а также мультиплатформенность (доступ через веб, мобильные приложения). Разработка ведется с использованием JavaScript, Python, и Unity для VR-элементов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Бизнес-модель основана на подписках (freemium), продаже премиум-игр и внутриигровых покупках. Также возможны рекламные интеграции для монетизации аудитории. Продвижение будет вестись через социальные сети, партнерские программы и игровой контент. Для увеличения охвата — коллаборации с производителями настольных игр и киберспортивными турнирами. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Board Game Arena** — международная онлайн-платформа для настольных игр.**Tabletopia** — платформа для настольных игр с поддержкой VR.**Yucata.de** — сайт с бесплатными настольными играми.**Steam Tabletop Simulator** — симулятор настольных игр с пользовательским контентом.**PlayTable** — физическая и цифровая платформа для настольных игр. |
| 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* | "On board" предлагает пользователям широкий выбор настольных игр на одной платформе с доступом к ИИ для улучшения игрового опыта и рекомендаций. Интеграция VR делает игру более погружающей и интересной. Удобство игры с друзьями или коллегами, даже находясь на расстоянии, и отсутствие необходимости покупки физической версии игры выделяет "On board" среди конкурентов. |
| 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* | Платформа использует уникальное сочетание современных технологий (ИИ и VR), что делает проект перспективным и востребованным на рынке. Сегмент любителей настольных игр продолжает расти, и цифровизация игрового процесса расширяет потенциальную аудиторию. Кроме того, возможность играть онлайн снижает барьеры для пользователей, а мультиплатформенность обеспечивает легкий доступ для широкого круга людей. |
|  | **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* | Платформа будет поддерживать игру через браузер и мобильные устройства (iOS, Android), а также VR-устройства для более глубокого погружения. Используемые технологии: JavaScript, Python, Unity, базы данных SQL для хранения игровых данных, облачные решения для масштабирования, искусственный интеллект для адаптации игр и автоматизированного подбора. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | **Организационные параметры:** стартап начнет работу в виде ООО с уставным капиталом, распределением долей между соучредителями, а также с привлечением команды разработчиков, дизайнеров и маркетологов.**Производственные параметры:** запуск MVP (минимально жизнеспособного продукта) с ограниченным набором игр, а затем расширение библиотеки и функционала.**Финансовые параметры:** **1.1. Выручка** Предположим следующий прирост пользователей по кварталам:* 1-й квартал: 2,000 пользователей
* 2-й квартал: +4,000 пользователей (всего 6,000)
* 3-й квартал: +6,000 пользователей (всего 12,000)
* 4-й квартал: +8,000 пользователей (всего 20,000)

Доход от одного пользователя в квартал: 500р**Выручка по кварталам**:* **1-й квартал**: 2,000×500=1,000,000
* **2-й квартал**: 6,000×500=3,000,000
* **3-й квартал**: 12,000×500=6,000,000
* **4-й квартал**: 20,000×500=10,000,000

**Суммарная выручка за год**:* 1,000,000+3,000,000+6,000,000+10,000,000= 20,000,000 рублей

**1.2. Инвестиционные затраты** Инвестиционные затраты включают единовременные затраты в начале проекта:* Разработка приложения: 4,000,000 рублей
* Маркетинг и продвижение: 2,000,000 рублей
* Закупка серверного оборудования и аренда облачных сервисов: 1,000,000 рублей

**Общие инвестиционные затраты**:* 4,000,000+2,000,000+1,000,000= 7,000,000 рублей

**1.3. Постоянные и переменные затраты*** **Постоянные затраты** (аренда серверов и обслуживание): 1,500,000 рублей в год, или 375,000 рублей в квартал.
* **Переменные затраты** (маркетинг на привлечение пользователей): 200 рублей на пользователя.

**Переменные затраты по кварталам**:* **1-й квартал**: 2,000×200=400,000
* **2-й квартал**: 4,000×200=800,000
* **3-й квартал**: 6,000×200=1,200,000
* **4-й квартал**: 8,000×200=1,600,000
* **Суммарные затраты за год**:

400,000+800,000+1,200,000+1,600,000= 4,000,000 рублейПостоянные затраты за год = 1,500,000 рублейПеременные затраты за год = 400,000+800,000+1,200,000+1,600,000 = 4,000,000 рублей Общие затраты за год = 1,500,000 + 4,000,000 = 5,500,000 рублей**1.4. Прибыль** **Прибыль по кварталам**:* **1-й квартал**: 1,000,000−(375,000+400,000)=225,000 рублей
* **2-й квартал**: 3,000,000−(375,000+800,000)=1,825,000 рублей
* **3-й квартал**: 6,000,000−(375,000+1,200,000)=4,425,000 рублей
* **4-й квартал**: 10,000,000−(375,000+1,600,000)=8,025,000 рублей
* **Итоговая прибыль за год**:

225,000+1,825,000+4,425,000+8,025,000=14,500,000 рублей **2. Основные показатели эффективности****2.1. Рентабельность продаж** Рентабельность продаж=Годовая прибыль/Годовая выручка×100%Рентабельность продаж=14,500,000/20,000,000×100%=72.5%**2.2. Точка безубыточности** Точка безубыточности в деньгах=Рентабельность на единицу × Постоянные затраты​Где:* Постоянные затраты = 1,500,000 руб.
* Рентабельность на единицу — это разница между доходом с одного пользователя и переменными затратами на одного пользователя.

Из предыдущих расчетов:* Доход с одного пользователя:500 руб.
* Переменные затраты на одного пользователя: 200 руб.

Таким образом, рентабельность на единицу:Рентабельность на единицу=500−200=300 рубТеперь подставим значения в формулу:Точка безубыточности в деньгах=1,500,000 × 300 = 4,500,000**Ответ**: Точка безубыточности в деньгах составляет 4,500,000 рублей **2.3. Срок окупаемости** Срок окупаемости=Инвестиционные затраты/Годовая прибыльСрок окупаемости=7,000,000 / 14,500,000 ≈ 0.48 года или 6 месяцевв**Итоговые показатели по проекту на конец 4 кварталов:*** **Выручка**: 2,000,000 рублей
* **Общие затраты**: 5,500,000 рублей
* **Прибыль**: 14,500,000 рублей
* **Рентабельность продаж**: 72.5%
* **Точка безубыточности**: 4,500,000 рублей
* **Срок окупаемости**: 6 месяцев
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | **1. Широкий выбор настольных игр в онлайн-формате:**Платформа "On board" предлагает пользователям множество настольных игр, доступных в режиме онлайн. Это снижает барьеры для доступа и позволяет людям играть в любое время и в любом месте. Большинство существующих аналогов либо ограничены в выборе игр, либо не предлагают полноценного онлайн-формата.**2. Удобство организации игры:**Платформа автоматически подбирает участников для игры на основе их предпочтений и расписания, что значительно сокращает время на организацию и согласование игр. В отличие от конкурентов, здесь процесс полностью автоматизирован.**3. Встроенная социальная сеть:**"On board" предлагает функции создания игровых сообществ и поиска новых друзей, что делает процесс игры более социально ориентированным. Пользователи могут находить единомышленников и присоединяться к играм с незнакомыми людьми, что повышает вовлеченность.**4. Инновационные технологии:**Платформа использует дополненную и виртуальную реальность для создания уникального иммерсивного опыта. Это конкурентное преимущество делает настольные игры более увлекательными и визуально впечатляющими по сравнению с традиционными аналогами.**5. Доступность и низкие затраты:**За счет перехода в онлайн-формат платформа снижает стоимость игры для пользователей. Не нужно тратить деньги на физические копии игр, что выгодно отличает её от большинства конкурентов. |
| 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* | ***1. Использование облачных технологий для хранения данных и управления играми:****Платформа "On board" работает на базе облачных технологий, что позволяет масштабировать количество пользователей и игр без необходимости установки на устройства пользователей. Это обеспечивает легкость доступа и высокую скорость работы системы.****2. Виртуальная реальность (VR) и дополненная реальность (AR):****Использование VR/AR-технологий добавляет уникальность проекту, делая игровую среду интерактивной и иммерсивной. Это увеличивает вовлеченность пользователей и позволяет предлагать новый тип взаимодействия в настольных играх.****3. Автоматические рекомендации и подбор игр на основе ИИ:****Алгоритмы искусственного интеллекта анализируют предпочтения пользователей и предлагают новые игры и партнеров по играм. Это позволяет игрокам всегда находить интересные варианты, улучшая их игровой опыт.* |
| 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* | Проект "On board" находится на уровне готовности TRL 3-4:1. **TRL 3 – Экспериментальное подтверждение концепции:** На данном этапе выполнены основные исследования и разработана концепция продукта, включая базовую архитектуру платформы для онлайн-игр. Проводятся начальные эксперименты с прототипами ключевых функций: онлайн-механики настольных игр, системы подбора игроков и интерфейсов для взаимодействия пользователей. Концепция подтверждена на уровне моделирования и первичных тестов.
2. **TRL 4 – Валидация технологии в лабораторных условиях:** Прототип платформы разработан и функционирует в ограниченной среде. Основные технические решения, такие как система подбора игроков, онлайн-геймплей и управление игровой сессией, протестированы в лабораторных условиях. Базовая функциональность подтверждена на тестовой аудитории. Ведутся работы по улучшению интерфейса, оптимизации производительности и добавлению новых игр в каталог платформы.

Платформа уже имеет начальные рабочие версии ключевых модулей, таких как онлайн-игры и социальные взаимодействия, однако требует дальнейших улучшений для масштабирования и коммерческого запуска. Следующие шаги включают тестирование в реальных условиях с большими группами пользователей и добавление дополнительных функций для увеличения привлекательности продукта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническим приоритетам в области цифровых технологий и использования ИИ для создания интерактивных платформ. В рамках развития технологий в области VR/AR и онлайн-игр, "On board" предлагает решение, которое интегрируется с современными тенденциями развития цифровой экономики и индустрии развлечений. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | **1. Социальные сети и онлайн-реклама:**Целевая аудитория — пользователи от 18 до 35 лет, которые активно пользуются социальными сетями. Продвижение будет нацелено на Instagram, TikTok, Facebook, YouTube и специализированные форумы по настольным играм.**2. Партнерства с популярными блогерами и стримерами:**Сотрудничество с влиятельными людьми в игровой индустрии позволит привлечь целевую аудиторию через обзоры и демонстрации игр на платформе.**3. Программы лояльности и акции:**Бонусы за привлечение новых пользователей и скидки на подписку помогут стимулировать рост клиентской базы. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | **1. Модель подписки (SaaS):**Пользователи будут получать доступ к платформе через ежемесячную или годовую подписку. Это обеспечит стабильный денежный поток для бизнеса и высокий уровень вовлеченности клиентов.**2. Маркетплейсы приложений (App Store, Google Play):**Платформа будет доступна в мобильных приложениях, что облегчит доступ к продукту для широкой аудитории и позволит охватить пользователей смартфонов.**3. Прямые продажи через сайт:**На сайте будет представлена информация о тарифах и возможностях платформы с функцией мгновенной регистрации и оплаты подписки. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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* |  Настольные игры являются популярным хобби, которое привлекает миллионы людей по всему миру. Однако, несмотря на это, любители настольных игр сталкиваются с рядом существенных проблем, которые мешают им наслаждаться этим увлечением в полной мере.1. **Трудности с организацией встреч для игр:** Чтобы поиграть в настольную игру, требуется собрать компанию друзей или найти новых участников, что далеко не всегда просто. Организация игр связана с планированием, согласованием времени и места, что становится сложнее из-за занятости участников. Как результат, многие игры откладываются или вовсе не проводятся, что приводит к разочарованию и снижению интереса к хобби.
2. **Ограниченность доступа к играм и игровым партнерам:** Даже если удалось организовать встречу, количество игр, доступных для использования, может быть ограничено физическим пространством, финансовыми возможностями участников и наличием игр в коллекции. Вдобавок, не всегда удается найти подходящих партнеров для игры, особенно если игра требует большого количества участников или если у людей разные вкусы и уровни опыта в играх.
3. **Физические и временные ограничения:** Настольные игры требуют наличия физического набора, свободного времени и места для проведения игры. Это создает дополнительные барьеры для тех, кто живет в небольших квартирах или имеет плотный график. В условиях пандемий или других ограничений на личные встречи, проведение игр в привычном формате становится невозможным.
4. **Сложности в поиске новых игр и партнеров для игр:** Многим игрокам нравится пробовать новые игры, но они сталкиваются с трудностями при поиске новинок и их освоении. Новые игры могут быть дорогими, а правила сложными для понимания. Кроме того, не всегда удается найти людей, которые готовы играть в конкретную новую игру.
5. **Ограниченная социальная составляющая:** Для многих игроков настольные игры – это способ общения и установления новых социальных связей. Однако для интровертов или тех, кто не имеет большой компании, найти новые контакты для совместной игры бывает сложно. В результате такие игроки либо играют в одиночку, что не всегда интересно, либо вообще отказываются от хобби.

Таким образом, ключевыми проблемами любителей настольных игр являются трудности с организацией игр, ограниченность доступа к играм и партнерам, физические и временные барьеры, а также недостаток новых возможностей для расширения игровых и социальных кругов. Эти проблемы сдерживают развитие настольных игр как хобби, особенно в условиях современного динамичного мира, где время и доступ к ресурсам становятся всё более ограниченными.Проект "On board" значительно упрощает и решает большинство ключевых проблем, с которыми сталкиваются любители настольных игр:1. **Проблема организации встреч для игр:** Онлайн-платформа устраняет необходимость собираться в одном месте в реальной жизни, позволяя пользователям играть в настольные игры в любое удобное время. Автоматическая система подбора партнеров по играм решает проблему поиска участников. Теперь не нужно тратить время на долгие согласования встреч — пользователи могут присоединяться к играм, которые уже запущены, или организовывать свои собственные с минимальными усилиями.
2. **Ограниченность доступа к играм и партнерам:** "On board" предлагает широкий каталог настольных игр, доступных для игры в онлайн-формате, что снимает ограничения, связанные с физическим владением играми. Пользователям не нужно покупать или хранить физические наборы, все игры доступны на платформе. Платформа также предлагает функции автоматического подбора игроков на основе предпочтений и уровней опыта, что решает проблему поиска подходящих партнеров для игры, независимо от их местоположения.
3. **Физические и временные ограничения:** Переход игр в онлайн полностью устраняет физические барьеры. Пользователи могут играть, где бы они ни находились — дома, в поездке или на работе. Это позволяет интегрировать хобби в повседневную жизнь без необходимости выделять отдельное время для физических встреч. Кроме того, возможность играть в настольные игры в короткие сессии онлайн облегчает процесс для занятых людей с плотным графиком.
4. **Сложности с поиском новых игр:** Платформа предоставляет постоянное обновление каталога игр, включая как классические, так и новые настольные игры. Пользователи могут пробовать новые игры бесплатно или по подписке, что решает проблему высоких затрат на покупку физической копии каждой новой игры. Также на платформе предусмотрены обучающие материалы и гайды, что упрощает освоение новых игр.
5. **Социальная составляющая:** "On board" включает функции создания игровых сообществ, встроенный чат и систему поиска новых друзей для совместных игр. Это помогает пользователям расширять свои социальные круги и знакомиться с новыми людьми, разделяющими их интересы. Платформа делает процесс знакомства и взаимодействия легким и доступным, помогая пользователям находить единомышленников, даже если у них ограничен круг друзей для игр в реальной жизни.

Таким образом, платформа решает большую часть проблем, связанных с организацией игр, доступностью контента, физическими и временными ограничениями, а также помогает игрокам находить новых партнеров и игры, обеспечивая комфортный и интересный игровой опыт в онлайн-среде. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | 1. **Любители настольных игр** — энтузиасты, которые активно играют в настольные игры, но испытывают сложности с организацией встреч и поиском партнеров.
2. **Люди с плотным графиком** — те, кто не может выделить достаточно времени для традиционных настольных игр из-за работы, учебы или других обязанностей.
3. **Игроки, ищущие новые игры и опыт** — пользователи, которые постоянно хотят пробовать новые игры, но не готовы вкладываться в покупку физических версий или сталкиваются с ограниченным выбором.
4. **Интроверты или люди, живущие в малонаселенных местах** — игроки, которым сложно найти единомышленников для совместных игр в реальной жизни.

**Мотивации потребителей:*** Получение удобного доступа к большому количеству настольных игр.
* Возможность играть в любое время и в любом месте.
* Найти новых партнеров для игр, с минимальными усилиями по организации.
* Пробовать новые игры без необходимости приобретать физические версии.
* Возможность интеграции настольных игр в онлайн-формат для поддержания социального взаимодействия.
 |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | ***Онлайн-платформа "On board"*** *решает проблему следующим образом:*1. ***Цифровизация настольных игр:*** *Платформа предлагает широкий ассортимент популярных настольных игр в цифровом формате, что позволяет пользователям получить доступ к игре без необходимости покупать физические наборы.*
2. ***Автоматизация поиска партнеров:*** *Платформа предоставляет инструменты для автоматического подбора игроков по интересам, уровню опыта и предпочтениям, что упрощает организацию игровых сессий.*
3. ***Гибкость в игре:*** *Онлайн-формат позволяет пользователям играть в любое удобное время, не привязываясь к месту или необходимости физических встреч.*
4. ***Социальное взаимодействие и комьюнити:*** *Встроенные функции создания игровых сообществ и чатов помогают пользователям общаться и находить новых друзей, что усиливает социальный аспект игр.*
5. ***Экономия времени и ресурсов:*** *Пользователи могут пробовать новые игры без финансовых затрат на покупку, а также могут участвовать в коротких игровых сессиях, что удобно для занятых людей.*
 |
| 28 | **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 16.* | **Потенциал рынка:*** **Размер рынка настольных игр:** По состоянию на 2024 год, мировой рынок настольных игр оценивается в несколько миллиардов долларов и продолжает расти. Популярность игр особенно усилилась с распространением цифровых платформ и онлайн-форматов.
* **Рост онлайн-игр:** Онлайн-сегмент стремительно развивается, и с переходом настольных игр в цифровой формат открываются новые возможности для масштабирования. Примером может служить успех платформ типа Steam и Tabletopia, которые предоставляют пользователям доступ к игровому контенту через интернет.

**Сегментирование и масштабирование:*** **Целевая аудитория:** Платформа ориентирована на два основных сегмента — любители настольных игр и широкая аудитория игроков, которые ранее не могли играть из-за физических или временных ограничений. Дополнительно, целевыми группами являются студенты, профессионалы с загруженным графиком, интроверты и те, кто живет в удаленных местах.
* **Возможности масштабирования:** Платформа может расширять ассортимент игр, внедрять новые функции для привлечения пользователей (например, турниры или образовательные игровые сессии), а также выходить на международные рынки благодаря глобальной доступности онлайн-пространства. Это позволяет постоянно увеличивать базу пользователей и охватывать новые регионы.

**Рентабельность бизнеса:*** **Модель монетизации:** Платформа планирует использовать гибридную бизнес-модель, включающую подписки, микротранзакции и премиум-доступ к новым или эксклюзивным играм. За счет разнообразных источников дохода проект может обеспечить устойчивое развитие и рентабельность.
* **Низкие барьеры входа:** Поскольку проект использует цифровую инфраструктуру, себестоимость поддержания и расширения платформы значительно ниже, чем у физических аналогов. Это позволяет проекту предлагать более конкурентоспособные цены для пользователей и быстро реагировать на изменения рынка.

PAM (Потенциальный объем рынка) = 2-4 миллиона TAM (Общий объем целевого рынка) = 10-15 миллионовSAM (доступный объем рынка) = 3-5 миллионаSOM (реально достижимый объем рынка) = 1-2 миллионаРазмер сегмента = 1-10 миллионаЧастота потребления = 1 миллион человекСредняя стоимость = демоверсия бесплатна Емкость рынка = 3-5 миллиона |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории |