**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" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| 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\*** | | | | | | «Фотокабинки» | | | |
| **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.* | | | | | | Последние несколько лет в России снова в тренде бумажные снимки , сделанные в фотобудках. Это весело, быстро и в некоторой степени «олдскульно». Такую идею с нуля легко можно назвать пассивным заработком, ведь для него не нужно нанимать сотрудников, налаживать производство , затевать ремонт | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Проект фотокабинки относится к технологическому направлению “Информационные технологии и телекоммуникации ” | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Проект фотокабинки не относится к рынку НТИ, так как он не связан с новыми технологиями и инновациями | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Проект фотокабинки не относится к сквозным технологиям, так как он не связан с новыми технологиями и инновациями | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID * Leader ID 4034675 * ФИО Артем Джалилов Эрикович * Телефон +79113566379 * Почта cahtexhuk99@mail.ru | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1733644 | 4034675 | Артем Джалилов Эрикович | Лидер проекта | | +79113566379, cahtexhuk99@mail.ru | Лидер проекта | Имеется опты в прошлых работах по проектной деятельности |
| 2 | U1303124 | 4510398 | Сушков Павел Павлович | Заместитель лидера | | +79113704032[Kontur\_vluki@inbox.ru](mailto:Kontur_vluki@inbox.ru) | Заместитель | Имеется опты в прошлых работах по проектной деятельности |
| 3 | U1729969 | 4603773 | Васильев Никита | Работник отвечающий за поиск информации | | +79113595261, nik.nici00@mail.ru | Помошник заместителя | Имеется опты в прошлых работах по проектной деятельности |
| 4 | U1733656 | 4603790 | Петр Иванов Ильич | Работник отвечающий за результат работы | | +79118818286  Petrsivanov12@mail.ru | Помошник заместителя | Имеется опты в прошлых работах по проектной деятельности |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **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* | Цели:  1.Создание развлекательного интерактивного пространства для посетителей  2.Увеличение посещаемости и прибыли кабинки  Задачи:  1.Разработка и установка фотокабины  2.обеспечение качественного и быстрого обслуживания клиентов  3.Продвижение услуги на локальном рынке и привлечение новых клиентов  4.Обеспечение безопасности и конфедециальности клиентов  Ожидания от проекта:  1.Проект по установке фотокабинок должен привести к увеличению посещаемости и выручки  Область применения результатов:  1.В университе или около или около кампуса и на различных мероприятих  Потенциальные потребительские сегменты:  1.Так взрослым могут быть так и дети интересна | |
|  | **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* | | По проекту фотокабинки будет продаваться услуга по созданию и обработке фотографий |
| 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* | | Проект фотокабинки решает проблему студентов и посетителей университета, которые хотят быстро и качественно сделать фотографию на документы или для социальных сетей |
| 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.)* | | Потенциальные потребительские сегменты для проекта фотокабинки могут быть студенты , преподаватели и сотрудники университета , а также гости и участники мероприятий на территории университета |
| 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 собственного научно-технического решения. Это включает в себя разработку концепции и дизайна фотокабинки, создание прототипа, тестирование и отладку работы, |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Проекты Фотокабинки в университете буде работать по модели платной аренде оборудования для создания фотографий. Клиенты будут оплачивать время использования фотокабины и дополнительные услуги |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основные конкурентами проекта фотокабинки в университете будут аналогичные сервисы, предоставляющие услуги фотокабин и фотобудок |
| 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* | -Высокое качество фотографий.  -Быстрый и удобный процесс фотографирования.  -Стильный и современный дизайн фотокабинки.  -Возможность создавать уникальные фотографии.  -Доступная цена.  -Возможность аренды фотокабинки для мероприятий. |
| 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* | Бизнес проекта фотокабины в университете является реализуемым , поскольку существует спрос на услуги создания фотографий и развлечения среди студентов , преподавателей и гостей университета |
|  | **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* | – Размер: фотокабинка должна быть достаточно большой, чтобы вмещать одного или нескольких человек. – Материал: фотокабинка должна быть сделана из прочного материала, который выдержит эксплуатацию в течение длительного времени. – Программное обеспечение: программное обеспечение фотокабинки должно быть простым в использовании и давать возможность создавать качественные фотографии. – Соответствие идее/заделу тематическому направлению: фотокабинка соответствует тематическому направлению, так как она может использоваться для создания уникальных и качественных фотографий. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Организационные параметры:  – Для создания фотокабинок необходимо разработать концепцию и дизайн, создать прототип, протестировать его и получить необходимые разрешения. – Необходимо также разработать программное обеспечение для управления фотокабинками и обработки фотографий. Производственные параметры:  – Фотокабинка должна быть изготовлена из качественных материалов, обеспечивающих ее долговечность и надежность. – Программное обеспечение должно быть удобным для пользователей и обеспечивать быстрое и качественное выполнение фотографий. Финансовые параметры:  – Стоимость фотокабинки должна быть доступной для большинства пользователей. – Также необходимо учесть расходы на аренду помещения, оплату труда сотрудников, рекламу и маркетинг. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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.)* | | -Высокое качество фотографий.  -Быстрый и удобный процесс фотографирования.  -Стильный и современный дизайн фотокабинки.  -Возможность создавать уникальные фотографии.  -Доступная цена.  -Возможность аренды фотокабинки для мероприятий. |
| 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* | – Разработка концепции и дизайна фотокабинки. – Создание прототипа фотокабинки с использованием современных технологий и материалов. – Тестирование и отладка работы фотокабинки. – Разработка программного обеспечения для управления фотокабинкой и обработки фотографий. – Получение необходимых разрешений и сертификатов для использования фотокабинки на территории университета. | |
| 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* | В контексте проекта фотокабинки, “задел” может включать в себя разработку концепции, создание прототипа, тестирование, получение необходимых разрешений и т.д. Уровень готовности продукта может быть определен с помощью шкалы TRL | |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | проект фотокабинки можно отнести к области технологий и инноваций в сфере образования. Однако для более точной оценки необходимо провести анализ научных приоритетов и задач конкретной образовательной организации или региона | |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | .Мобильное приложение - оно позволит пользователям быстро и удобно бронировать фотокабинку на нужную дату и время.  Социальные сети - можно создать группу или страницу, где будут публиковаться фотографии, сделанные в фотокабинке, а также информация о продукте.  Блог компании - на нем можно размещать статьи о том, как использовать фотокабинку для создания уникальных фотографий, а также отзывы клиентов.  Реклама на телевидении, радио, в газетах и журналах - это поможет привлечь внимание широкой аудитории к продукту.  Участие в выставках и фестивалях - это отличный способ продемонстрировать фотокабинку и привлечь новых клиентов.  Сотрудничество с другими компаниями, которые предлагают услуги по организации праздников и мероприятий - они могут рекомендовать фотокабинку своим клиентам.  Проведение акций и предоставление скидок - это поможет привлечь больше клиентов и увеличить продажи | |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Предоставление услуг по аренде фотокабинок для проведения мероприятий , рганизация акций и скидок для привлечения новых клиентов, Сотрудничество со студентами и выпускниками университета, которые могут распространять информацию о продукте среди своих друзей и знакомых, Использование партнерских программ с компаниями, которые могут помочь в продвижении фотокабинок, Реклама и продвижение через социальные сети, блоги и другие платформы | |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | -Конкуренция со стороны других фотокабинетов.  -Сложность в получении необходимых разрешений и -сертификации.  -Высокая стоимость фотокабинки  -Нестабильность работы программного обеспечения.  -Проблемы с обслуживанием и ремонтом фотокабинок. | |
| 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* | Разработка концепции и дизайна фотокабинки - решена.  Создание прототипа фотокабинки - решено.  Тестирование и отладка работы - решено.  Разработка программного обеспечения - ршается.  Получение необходимых разрешений - решается. | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Их мотивация заключается в том, чтобы увеличить свою прибыль за счет продажи большего количества фотокабинок и предоставления более качественных услуг. Они также могут решить проблему получения необходимых разрешений, сотрудничая с другими компаниями или организациями, которые имеют опыт в этой области |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Проблема будет решена с помощью разработки и производства фотокабинок, которые будут соответствовать всем необходимым стандартам и требованиям. |
| 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.* | Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса является сложной задачей и требует проведения маркетинговых исследований. Однако, можно сказать, что рынок фотокабинок является перспективным, так как спрос на услуги фотоуслуг растет, особенно среди молодежи. Рентабельность бизнеса зависит от многих факторов, таких как конкуренция, стоимость оборудования и услуг, а также маркетинговая стратегия. Чтобы оценить потенциал рынка и рентабельность бизнеса, необходимо провести детальный анализ и планирование |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**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/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 |  |  |  |
| … |  |  |  |