**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/istoriceskaa-vizualnaa-novella-o-geroah-bylyh-vremen/invite/e2bf2e7b-4fe9-4f2c-821b-2d62c1a4518e> *(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_29.11.2023\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Историческая визуальная новелла «О героях былых времён» |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  |
| 2 | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;*  *.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\***  **Солдатенко Игорь Сергеевич** | - Unti ID-U1754804  - Leader ID  - ФИО-Солдатенко Игорь Сергеевич  - телефон-89163625949  - почта- i.soldatenko2001@yandex.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 | U1754804 | L1129375 | Солдатенко Игорь Сергеевич |  |  |  |  | | 2 | U1721475 | L5320011 | Козлов Иван Витальевич |  |  |  |  | | 3 | U1755560 | L5165370 | Константиновский Илья Александрович |  |  |  |  | |  | U1754840 | L1129352 | Мирошниченко Иван Николаевич |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Суть проекта заключается в популяризации изучения истории Великой Отечественной войны  Мы хотим, чтобы наш проект оказался полезен для музеев и дополнил бы музейные экспозиции, сделав их более интерактивными и увлекательными для молодёжи.  Мы хотим создать визуальную новеллу, сочетающею в себе историческую достоверность с увлекательной подачей материала, которая рассказывала бы о подвиге советского народа в годы Великой Отечественной войны.  Визуальная новелла будет состоять из пролога и нескольких эпизодов, рассказывающих о различных этапах Великой отечественной войны.  Новелла позволит игрокам буквально перепрожить героическую историю нашего народа и лучше узнать о героических подвигах солдат |
|  | **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* | Компьютерная игра (историческая  визуальная новелла) |
| 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* | Решается проблема нехватки отечественного патриотического игрового контента.  Засилие в игровой сфере продуктов, произведённых недружественными странами, и искажающие историческую правду о подвиге советских воинов. (Так, например, количество реализованных копий игр серии «Call of Duty» за 2003—2016 гг. достигло планки в 250 млн в игре использовались многочисленные клише, искажающие правду о подвиге советских солдат, в частности, во время Сталинградской битвы)  Поэтому существует необходимость, востребованность в создании игрового контента, который доносил до игроков (читателей) правду о подвиге советских солдат |
| 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.)* | Школьники- студенты  От 14 до 25 лет  Уровень образование:  Среднее общее образование  Среднее профессиональное образование  Высшие образование |
| 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* | TyranoBuilder-редактор для конструирования мультиплатформенных визуальных новелл |
| 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.* | Пролог и первый эпизод доступен для бесплатного прохождения далее  Продажи посредствам цифровой дистрибуции |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Визуальные новеллы: Шлиманиада, Дело Принципа, 1997, Зайчик, Бесконечное лето, LMR, |
| 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* | Игра освещает один из важнейших этапов истории России, игровая увлекательность сочетается с исторической достоверностью. Формирует у игроков историческое самосознание, воспитывает подрастающее поколение в духе патриотизма. |
| 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* | Уникальность проекта заключается в интеграции и взаимодополнении игровой и обучающей составляющей. В которой яркие образы сопровождают исторические факты и способствуют более качественному её усвоению. |
|  | **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* | Возможность интегрировать в различные площадки:  Android  iOS  Wíndows  Возможна реализация в формате браузерной игры |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. составление синопсиса сюжета (то есть написать кратко все основные события истории).  По нему уже работа распределяется среди "отделов":  арт-лид составляет по нему список необходимых иллюстраций,  глава музыкального "отдела" – список музыки и звуков,  главный сценарист – расписывает задания для остальных сценаристов, также пишется большое тех.задание для программиста, где запрашиваются все необходимые механики. Консультация с военными историками.  Когда готовый сценарий проходит через редактора – он отправляется к режиссёру и переводчику. Первый расставляет в скрипте все компоненты, второй (как можно догадаться) – переводит текст |
| 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.)* | Системные требования игры подходят для любого устройства (ПК, телефон, планшет), движок позволяет создавать браузерную версию игры, не требующую скачивания непосредственно на устройство. |
| 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* | Одно из преимуществ игры: мультиплатформенность, которая возможна при использовании игрового движка TyranoBuilder. Также использование технологий нейросетей для удешевления проекта и ускорения разработки. |
| 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* | Демо версия |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует военно-историческая направленность |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Таргетированная реклама в соцсетях.  Продвижение ролика через тематические информационные ресурсы (ЛД | Новости визуальных новелл: группа вконтакте и ютуб-канал) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Официальные сайты музеев, VK Play |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Доминирование в цифровой среде игровых продуктов, продвигающих нарративы потенциального противника. Искажение исторической правды о важнейших этапах российской истории через транслируемых через них образы. |
| 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* | Продукт позволяет молодёжи в игровой форме ознакомится с основными событиями Великой Отечественной войны. Сюжет игры будет соответствовать исторической правде. |
| 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)* | Молодёжь в силу возраста подвержена влиянию враждебных нарративов, продвигаемых с помощью soft power. Будучи чрезмерно интегрированными в цифровую среду, со скепсисом относятся к традиционным средствам пропаганды. А в цифровой среде ведущее место занимают игры западных разработчиков, в которых искажается историческая правда о роли РККА в деле разгрома гитлеровской Германии |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В визуальной новелле будут собраны истории известных героев Великой Отечественной войны, которые будут представлены игрокам в игровой форме. |
| 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.* | Анализа емкости рынка доказывает высокий спрос и потенциально "голубой океан" в сегменте исторических визуальных новелл.  Кроме того, маркетинговый анализ выявил каналы привлечения клиентов, источники трафика, уровень конкуренции, стоимость лидов через цифровые каналы, позволил составить протоперсоны клиентов (Молодёжь: школьники и студенты в возрасте от 15 до 25 лет) и возможные воронки продаж, которым мы будем пользоваться в будущем.  Кроме того, маркетинговое исследование показало эффективность использование таких распространенных инструментов Интернет-рекламы, как seo-оптимизация сайта, гипертаргетированная реклама. Это позволит развивать бренд и информировать фактических и потенциальных клиентов об обновлениях и новых продуктах системы |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Создание нескольких эпизодов, охватывающих весь период Великой Отечественной войны. В дальнейшем на базе игры возможно создание франшизы освещающей и другие значимые военные события в истории России: северная война 1700-1721 г., Великая Отечественная война 1812 г. и Заграничный поход русской Армии и другие.* |