**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "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\*** | Имидж + |
| **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.* | «Имидж +», который помогает молодым девушкам (16-25 лет) решить проблему с подбором одежды, как стильно сочетать вещи, экспериментировать с новыми стилями, также сэкономить время на выбор одежды и дать шанс старым вещам. Каждая вторая девушка задается вопросом что ей надеть, в чем пойти на мероприятии, как выглядит на все 💯. Данные проблемы мы решим с помощью приложения на основе искусственного интеллекта. В приложении можно будет отсканировать свою одежду. На основе своего гардероба, трендов, погодных условий, мероприятий ии будет подбирать соответственный имидж ( макияж, одежда, украшения) |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет - кросс-рыночное и кросс-отраслевое направление, обеспечивающее технологическую поддержку развития рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности за счет формирования Цифровых, «Умных», Виртуальных Фабрик Будущего (Digital, Smart, Virtual Factories of the Future); |
| **5** | **Сквозные технологии** | "Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальностей". |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - UntiID: U1295284- Leader ID — https://leader-id.ru/ 3874838- ФИО Гайсин Анастасия Рамильевна- телефон: 79517523152- почта: Anastasia.gaisin@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 | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1295284 | 3874838 | Гайсин Анастасия Рамильевна | Администратор | 79517523152, Anastasia.gaisin@yandex.ru | Участие в интенсиве 2035Участие в роли администратора проекта не впервые, ранее участвовала в проекте «Копибери». |
| 2 | U1296031 | 4045029 | Иванова Мария Сергеевна | Менеджер | 89211139757masha\_1504@bk.ru | Участие в интенсиве 2035В проекте «Настольная игра «Жизнь студента»» определяла цели и концепцию проекта, разрабатывала план проекта, управляла сроками. |
| 3 | U1298262 | 3873626 | Писаренко Алина Алексеевна | Изобретатель | 89119453960 maliiiiiii\_na@mail.ru | Участие в интенсиве 2035В проекте «Настольная игра «Жизнь студента»» изобретала новые фишки и карточки для игры, придумывала идеи. |
|  |  | 4 | U1727926 | 5181729 | Тихонова Эрика Андреевна | Предприниматель | 89113886131erika2312@yandex.ru | Участие в интенсиве 2035Окончила школу по художественной гимнастике со званием КМС.Участвовала в различных соревнованиях, мероприятиях и выступлениях. И теперь тренирует деток по этому же виду спорта под своим руководством. |
|  |  | 5 | U1296038 | 3874112 | Медведева Юлия Дмитриевна | Дизайнер | +79508919897 medvedeva\_yule4ka@mail.ru | Участие в интенсиве 2035Окончила художественную школу искусств. Участвовала в школе городских компетенций по созданию проектов, где отвечала за визуал проекта, а также за его стратегию |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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 проекта: Сознание приложения «Имидж+»  Задачи проекта:  1) Найти целевую аудиторию 2) Проведение интервью с целевой аудиторией 3)Доработка плана всех функций приложения 4)Выбор вида монетизации и прибыли  Ожидаемые результаты: готовая идея для стартап проекта «Имидж+» Области применения результатов (где и как сможем применить проект): проект могут использовать модные дома, бренды, отдельные юридические лица, имеющие ресурсы для реализации и поддержки. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): основная целевая аудитория-девушки 16-25 лет, подбор одежды которых занимает много времени и/или ищущие новые идеи для образов. |
|  | **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* | Наш проект «Имидж - приложения на основе искусственного интеллекта. В приложении можно будет отсканировать свою одежду. На основе своего гардероба, трендов, погодных условий, мероприятий искусственный интеллект будет подбирать соответственный имидж ( макияж, одежда, украшения) |
| 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* | Наш проект «Имидж +», который помогает молодым девушкам (16-25 лет) решить проблему с подбором одежды, как стильно сочетать вещи, экспериментировать с новыми стилями, также сэкономить время на выбор одежды и дать шанс старым вещам. Каждая вторая девушка задается вопросом что ей надеть, в чем пойти на мероприятии, как выглядит на все 💯. Данные проблемы мы решим с помощью |
| 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.)* | Алиса; 18 лет,; девушка, студент ВУЗа; живёт в городе Псков; читает журналы моды; учится, участвует в активной студенческой жизни; увлекается видеоблогингом (в сфере моды)Каждый день Алиса сталкивается с проблемой подбора одежды. Что надеть? Как соответствовать моде? Как сочетать одежду?И когда все эти пункты соблюдены, то Алиса испытывает прилив энергии, настроения и готова заниматься своими любимыми деламиАлиса целеустремленная, яркая, любит хорошо выглядеть и хочет стать моделью. Наше приложение как раз для неё. В нём (в приложении) Алиса сможет подобрать себе одежду одним кликом. ИИ сам сгенерирует ей лук опираясь на погодные условия, мероприятия и т.д. А также Алиса сможет следить за трендами и выглядить на все 100%. |
| 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* | Для реализации приложения будет использоваться нейросеть генерирующая изображения по эскизам. Как большинство других нейросетей будет использоваться Python. Для удобства использования программа будет доступна для скачивания в Google Play и App Store. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | 1. Ключевые партнеры- команда разработчиков ПО- стилисты2. Ключевые виды деятельности- разработка и обслуживание приложения- поддержка работы приложения- подбор подходящего образа/стиля3. Ключевые ресурсы- команда разработчиков- приложение4. Ценностные предложения- подбор одежды занимает много времени- боязнь экспериментов- «пустой гардероб»- дать шанс старым вещам5. Взаимоотношения с клиентами- круглосуточная поддержка клиентов по любым вопросам- информирование клиентов о трендах- подбор образа, согласно вкусам клиента6. Каналы сбыта- реклама от стилистов- доступ к приложению7. Потребительские сегменты - девушки/женщины, которые следят за модой- стилисты8. Структура издержек- разработка и поддержка приложения- реклама- плата за рекламу, услуги программистов9. Потоки поступления доходов- платная версия приложения |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основными конкурентами являются приложения, где так же можно отсканировать одежду, но образы нужно составлять самому, большинство таких приложений, имеют только англоязычную версию, непонятный интерфейс (STYLICIOUS, Closet Love, combine, TREND FOR TRENDКосвенным конкурентом является приложение Pinterest, в котором можно находить новые идеи или наоборот или делиться, приложение имеет большую популярность среди нашей ЦА. |
| 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* | Подбор одежды занимает много времени- Боязнь экспериментов - «Пустой гардероб» (вещей много, а комбинировать сложно)- Дать шанс старым вещамИменно с этими задачами справиться наше приложение «Имидж +» на основе ИИ. В приложении можно будет отсканировать свою одежду. На основе своего гардероба, трендов, погодных условий, мероприятий ИИ будет подбирать соответственный имидж (макияж, одежда, украшения) |
| 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. Почему вы уверены, что проект может быть реализован? Проект уникальный и современный, решает актуальные проблемы.2. В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими? На СНГ рынке это новинка, наш проект генерирует новые идеи для образов, а такого качества нет у отечественных проектов-аналогов.3. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным? Месячная подписка не ударит по кошельку рядовых пользователей, при этом она покрывает все постоянные и переменные расходы и приносит чистую прибыль. 4. В мире существует тенденция привлекательности нейросетей, она становится частью жизни каждого. Рост наблюдается интереса к приложениям с искусственным интеллектом.  |
|  | **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* | В нащем проекте будет использоваться готовая нейросеть Scribble Diffusion — генерирует изображения по эскизам.Нейросеть платная в среднем около 5 рублей за изображение.Чаще всего нейросети для кода поддерживают несколько языков программирования. Javascript, Java, C, C# и Python. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Стартап покупает большая и известная компания. Для большинства стартапов, это единственный вариант успешного выхода. Стать самостоятельной, прибыльной в долгосрочной перспективе компанией на порядок сложнее, тк нужно большое количество ресурсов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Основные преимущество нашего продукта это помимо англоязычной, еще и рускоязычная версия приложения, доступность скачивания в Google Play и App Store, простой и примитивно понятный интерфейс, современный дизайн приложения, минимально возможный вес приложения. |
| 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. Для удобства использования программа будет доступна для скачивания в Google Play и App Store.2. Чаще всего нейросети для кода поддерживают несколько языков программирования. Javascript, Java, C, C# и Python.. оптимальным вариантом можно выбрать Python, тк обладает рядом преимуществ лаконичность языка программирования, низкий порог входа (не нужно годами изучать нюансы кода), огромное количество подключаемых библиотек и многое другое.3. В целом, Python — отличный выбор, если:Вам нужно быстро и с ограниченным бюджетом создать безопасное мобильное приложение.Вы работаете с многими стажерами и новичками.Мобильное приложение с анализом данных, обработкой изображений, но важна интеграция с другими языками, такими как PHP или Java. |
| 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* | TRL 2, тк определена площадка для применения запланированных для разработки систем или компонентов, обозначены базовые элементы технологии, частично рассмотрены элементы технологии, определены ПО и готовые элементы, которые будут использованы в системе, пути продвижения технологии на рынок. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Нейросети набирают все большую популярность не только в сфере технологий, но и в искусстве. С использованием глубокого обучения и искусственного интеллекта, художники создают новые образы и творят настоящие произведения искусства, имидж каждого отдельного человека тоже искусство. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Для проекта по управлению цифровым наследием в качестве основных каналов привлечения клиентов в B2C секторе можно выбрать:Онлайн-каналы:- Платные: Маркетплейсы Ozon, Яндекс.Маркет и Wildberries, Ярмарка мастеров, Платные посты в группах в социальных сетях- Бесплатные: Группы в социальных сетях (бизнес-аккаунты Vk, Тг, Instagram и тд)Офлайн-каналы: - Бесплатные: Сарафанное радио |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта- реклама от стилистов- доступ к приложению |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Мы живем в мире где главный ресурс-это время, все больше людей ощущают нехватку времени, попадают в ловушки паники и прокрастинации2. Старые, неактуальные вещи идут на выброс, люди привыкли покупать много одежды, много одежды покупается на один сезон, быстрая мода делает сове дело, подвергаю риску не только наш бюджет, но и экологию.3. . Имидж необходим для установления доверия, узнаваемости и ориентации, социальной идентификации, налаживания контактов. Ведь не зря говорят: «Встречают по одежке» |
| 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* | 1. Наше приложение поможет людям сэкономить время на подбор одежды, исходя из данных о погоде, температуре на улице, мероприятия. 2 Проблема-это ненужная, устаревшая одежда, приложение поможет гармонично вписать ее в образы, кастомизировать. 3 Проблема-имиджа. Приложение поможет разнообразить образы. Правильно подобранная одежда придает уверенности, располагает к внешнему миру. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | 1. Времени нехватка времени, это проблема не только взрослого, работающего населения, но и молодежи, прежде всего связана с активностью молодежи.2. Старые, неактуальные вещи идут на выброс, молодежь страдает любовью к переодеванию, к новой одежде и стилю (особенно девушки)3. Молодые люди следят за модными тенденциями, смело внедряя наиболее интересные идеи в повседневную жизнь, не бояться комбинировать элементы разных направлений, для молодежи имидж-это форма самовыражения. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Девушка отсканирует свою одежду, укажет мероприятие и погоду, нейросеть из имеющихся вещей подберет подходящий образ. Во вкладка прическа и макияж подберет так же соответствующее дополнение образа. |
| 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.* | Рачет «Снизу», дал результаты о успешности приложения. В среднем похожие приложения имеют 70000 пользователей.5.52 рубля-стоимость за генерацию одного изображения от нейросети. При ежемесячной подписке 630 рублей. Чистая прибыль приложения составит более 9 млн рублей. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

1. Презентация проекта в рамках студенческого акселератора

2. Заслушивание мнение экспертов

3. Исправление ошибок/доработка проекта