**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\*** | «Счастливая уточка» |
| **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.* | Идея заключается в продаже автоматов с кормом для уток, белок, птиц и т.д. различным компаниям и организациям, которые в этом заинтересованы |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **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** | - |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID U1729243
* Leader ID 3880472
* Клевцова Карина Александровна
* 8 (911) 380-23-87
* klekar2204@gmail.com
 |
| **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 (краткоеописание) |
| 1 | U1729264 | 3918194 | Ведерникова Эвелина Сергеевна | Исследователь  | 89215020275evelinavedernikova21@gmail.com |  | Проектная деятельность в школе и вузе |
| 2 | U1729576 | 3880075 | Дроздецкая Кристина Сергеевна | коммуникатор | 89211139074kristinad260504@gmail.com |  | Проектная деятельность в школе и вузе |
| 3 | U1728912 | 3757230 | Иванова Арина Алексеевна | продуктолог | 89532397030arina.ivanova823@gmail.com |  | Проектная деятельность в школе и вузе |
|  |  | 4 | U1729251 | 3876039 | Солдатова Виктория Андреевна | визуализатор | 89009959495soldatova\_v.a@mail.ru |  | Проектная деятельность в школе и вузе |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | 1. Цели проекта: создание сайта для продажи автоматов с кормом
2. Задачи проекта: Придумать удобное оформление сайтаОсвоить технические навыки в создании сайтов Создать сайт и пустить его на продажу
3. Ожидаемые результаты: готовый сайт с нашими автоматами
4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект): продажа автоматов компаниям и организациям через сайт
5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): компании и организации, заинтересованные в этом
 |
|  | **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* |  Создание сайта, через который будет осуществляться продажа автоматов с кормом другим компаниям и организациям |
| 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 сайт поможет компаниям приобретать наши автоматы с кормом для уток, белок, птиц и других животных |
| 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.)* | Различные компании и организации, заинтересованные в покупке автоматов с кормом и неравнодушные к окружающей природе |
| 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 будет использована онлайн-платформа: сайт, где будут представлены для покупки автоматы с кормом Интерфейс. Будет создан простой и понятный сайт, для потенциальных покупателей: компаний и организаций. Они смогут с лёгкостью передвигаться по сайту и находить нужную информацию. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Ключевые партнёры:-Поставщики корма(пример «Агрорегион»)-Поставщики автоматовКлючевые виды деятельности:- Продажа автоматов с кормом- Обслуживание клиентских автоматов Ценностные предложения:- Дальнейшее обслуживание после установки-Качественный и разнообразный кормВзаимоотношения с клиентами:- Прямая продажа компаниям-Техподддержка по обслуживаниюПотребительские сегменты:- Юридические лица, заинтересованные в покупкеКлючевые ресурсы:- Материальные-ЧеловеческиеКаналы сбыта:- СайтСтруктура издержек:-Закуп автоматов и обслуживание продуктаПотоки поступления доходов:-% от выручки |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты*  | VendShop, продуктовый магазин |
| 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* | Наш продукт прост и удобен в использовании, наполняемость автоматов: разнообразный(для разных видов животных), правильный и качественный корм |
| 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* | Наш проект может быть реализован так как благополучие окружающей среды, а именно животных всегда является актуальной темой. Поэтому наша продажа автоматов с кормом другим компаниям, заинтересованным в этом, будет востребована на рынке |
|  | **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* | Создание сайта, который будет прост и понятен в использовании, где будет размещаться вся основная информация, необходимая для покупки автоматов с кормом. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* |  Организационные параметры бизнеса включают в себя разработку структуры команды, установление партнерских отношений с поставщиками корма и автоматовПроизводственные: создание сайта для продажи автоматов, выбор корма для животныхФинансовые: модель монетизации будет Покупка + подписка. Зарабатывать будем на получении процентов от выручки |
| 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.)* | Наполняемость автоматов: качественный, правильный и разнообразный корм для разных видов животныхПростой и понятный в использовании автомат с кормомРазнообразный дизайн автоматов |
| 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* | Для реализации будет использована онлайн-платформа: сайт, который будет доступен для всех желающих приобретать наши автоматы, с понятным и наглядным интерфейсом  |
| 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 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект является актуальным в современном мире, так как охватывает такую важную сферу как окружающая среда, а именно кормление разных видов животных качественным и правильным, разнообразным кормом |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Агрегаторы/доски объявлений (Авито, Яндекс.Услуги)СайтКонтекстная реклама на Яндекс и Гугл«Сарафанное радио» |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Созданный нами сайт |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Многие компании и организации, заботясь о благополучии окружающей среды и конкретно животных, задумываются о том, как правильно, качественно, а главное с удобством кормить различных животных( уток, белок, птиц и др) |
| 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* | Наш сайт поможет компаниям приобретать наши автоматы с качественным и разнообразным кормом для уток, белок, птиц и других животных |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Компании смогут через наш сайт приобретать автоматы с кормом, с последующим их размещением в необходимых им местах |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | На нашем сайте будут представлены различные автоматы с кормом для животных. Приобретение автомата с кормом для разных видов животных поможет компаниям позаботиться о правильном кормлении животных |
| 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.* | Наш бизнес имеет потенциал, так как вопрос окружающей среды всегда актуален, а тем более кормление различных видов животных, таких как утки, белки, птицы и другие. Мы уверены, что многие компании заинтересованы в этом.  |