Приложение № 15 к Договору

от №

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Интеллектуальная система пропуска |
| **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.* | Пропускная система для организаций, которая позволяет бесконтактно определить личность сотрудника и на этой основе обеспечить доступ на объект |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | НАНО-, БИО-, ИНФОРМАЦИОННЫЕ, КОГНИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ |
| **4** | **Рынок НТИ** | EDUNET NEURONET×SAFENET XTECHNET |
| **5** | **Сквозные технологии** | ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТТЕХНОЛОГИИ МАШИННОГООБУЧЕНИЯ И КОГНИТИВНЫЕТЕХНОЛОГИИ ТЕХНОЛОГИИСЕНСОРИКИ ТЕХНОЛОГИИХРАНЕНИЯ И АНАЛИЗА БОЛЬШИХДАННЫХ |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID: 20.35
* Leader ID: 1867557
* ФИО: Ал-Казак Нэрмин
* Телефон: +79113580063
* почта: nermin.alkazak@mail.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**№8 Управление командой проекта. Лидерские компетенции. - Володин Р.С.В ходе тренинга разберемся, что такое оптимальная команда для стартапа, какими лидерскими компетенциями должен обладать руководитель проекта.№ 20 Как презентовать себя инвесторам, корпорациям, партнерам. Публичные выступления, как держать себя на сцене. - Лазарева О.А. |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | 20.35 | 1867557 | Ал-Казак Нэрмин | Руководитель проекта | +79113580063nermin.alkazak@mail.ru |  |  |
| 2 |  | 6342527 | Иванова Александра Сергеевна | Менеджер проекта | +79113998003ivanlvaaleksandra1@gmail.com |  |  |
| 3 |  | 4610100 | Ракунова Татьяна Алексеевна | SMM-специалист | 89113743934, tatyanarakunova\_69@mail.ru |  |  |
| 4 |  | 5022302 | Орлов Алексей Алексеевич | Бухгалтер проекта | 89118807910qwertyooorrr@gmail.com |  |  |
| 5 |  | 5022317 | Сушилов Егор Алексеевич | Юрист проекта | 89113723818e.sushilov@yandex.ru |  |  |
| 6 |  | 4893312 | Гаврилюк Константин Евгеньевич | Программист проекта | +79532353463.gavrilukkonstantin2@gmail.com |  |  |
|  | **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* | Современные системы пропуска сотрудников на объект являются несовершенными, так как функционирует на основе карточки, которую можно потерять или забыть.Это грозит пропуском важным пар или отсутствием прохода на рабочее место.Цель - разработка Интеллектуальной системы пропуска.Задачи:* ﻿﻿разработка концепции,
* ﻿﻿поиск и подтверждение проблемы и ценности;
* ﻿﻿разработка прототипа
* ﻿﻿расчет основных экономических параметров и анализ рынка.

В результате будет создана система на основе искусственного интеллекта, которая по фотографии лица сотрудника определит его уровень доступа на объект.Гипотеза первой области применения- 2 корпус Псковского государственного университета.Потенциальные потребительские сегменты - организации со штатом сотрудников больше 5 человек. |
|  | **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* | В нашем проекте будет создана система на основе искусственного интеллекта, которая по фотографии лица сотрудника определит его уровень доступа на объект.Принцип работы данной системы будет основан на следующих компонентах :1. Идентификация: Пользователь должен сначала идентифицировать себя в системе. Это может происходить через использование карт доступа, биометрических данных (например, отпечатков пальцев или радужной оболочки глаза), PIN-кодов или паролей.2. Аутентификация: После идентификации система проверяет, есть ли у пользователя права доступа. Этот процесс включает в себя сопоставление введённой информации с предварительно заданными данными в базе данных.3. Авторизация: На этом этапе система определяет, какие ресурсы или зоны доступны пользователю. Это происходит на основе ранее определённых прав доступа, которые могут быть настроены в зависимости от ролей или уровней доступа пользователей.4. Логирование и мониторинг: Все попытки доступа фиксируются в журнале событий. Это позволяет отслеживать действия пользователей и выявлять возможные нарушения. Мониторинг в реальном времени может использоваться для обеспечения оперативного реагирования на инциденты безопасности.5. Управление доступом: Система может быть настроена для автоматического управления доступом, включая выдачу временных разрешений, блокировку доступа при нарушениях и т.д.6. Интеграция с другими системами: Интеллектуальные системы пропуска могут интегрироваться с другими системами безопасности, такими как видеонаблюдение, сигнализации и системы управления зданием, что повышает уровень защиты и контроля.Эти принципы работы позволяют обеспечивать высокий уровень безопасности и эффективности управления доступом к различным объектам или информации. |
| 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* |  Студенты:* ﻿﻿риск потери пропуска
* ﻿﻿отсутствие доступа на занятия
* ﻿﻿опоздания в связи с долгим подтверждением личности
* ﻿﻿неудобно восстановить доступ через преподавателя
* размагничивание ключа
* отсутсвие поддержки

Университет:* ﻿﻿постоянно возникают конфликтные ситуации на входе
* ﻿﻿сложно обеспечить быстрый проход большого количества сотрудников одномоментно
* ﻿﻿риск безопасности на объекте
* сбои в работе системы контроля доступа
* репутационные риски - снижение доверия со стороны студентов при сбоях
* риск утечки информации о пользователях
* постоянные затраты на техническую поддержку
 |
| 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 потребители :  Категория бизнеса: Образование Отрасль: Высшее образованиеПодкатегории:- Государственные университеты: Образовательные учреждения, финансируемые государством, которые могут нуждаться в обеспечении безопасности своих кампусов и защиты студентов, сотрудников и имущества.- Частные университеты: Университеты, финансируемые за счет частных инвестиций и обучения студентов, которые также могут обращаться за решениями в области безопасности и контроля доступа.- Профессиональные колледжи и вузы: Учебные заведения, предлагающие специализированные программы, которые могут иметь аналогичные потребности в обеспечении безопасности.Потребности и требования:- Контроль доступа: Защита доступа к различным павильонам, лабораториям, библиотекам, административным зданиям и зонам общественного пользования (студенческие клубы и т.д.).- Безопасность студентов и сотрудников: Установление безопасной среды для обучения и работы.- Идентификация пользователей: Системы, которые могут предоставить доступ как студентам, так и сотрудникам, а также гостям и посетителям.- Мониторинг и аудит: Возможность отслеживания и анализа доступа, что поможет в производстве отчетов и выявлении инцидентов безопасности.- Интеграция с другими системами: Университеты могут желать интегрировать системы пропуска с существующими системами видеонаблюдения и тревожными сигнализациями. Интересы университета:- Повышение уровня безопасности на кампусе.- Защита информации и активов, включая оборудование и технологические ресурсы.- Упрощение процесса регистрации и входа для студентов и сотрудников.- Минимизация рисков несанкционированного доступа.Таким образом, университеты представляют собой важный сегмент для рынка интеллектуальных систем пропуска, так как они нуждаются в комплексных решениях для обеспечения безопасности и контроля доступа на своих территориях.Студенты как потенциальный потребительский сегмент интеллектуальной системы пропуска1. Демографические данные:- Возраст: Основная категория студентов — это молодые люди в возрасте от 17 до 25 лет. Также в университетах могут обучаться студенты более старшего возраста (от 25 до 35), особенно в магистратуре и аспирантуре.- Пол: Примерно равное распределение мужчин и женщин среди студентов, хотя в некоторых специальностях может быть чуть больше представителей одного пола.- Регион: Студенты могут обучаться как в городах, так и в сельской местности. В основном, потребителями интеллектуальных систем пропуска являются студенты, обучающиеся в крупных городах и университетах с высокой плотностью населения.- Социально-экономический статус: Уровень дохода студентов может варьироваться, в зависимости от источников финансирования их обучения (государственные, частные университеты, стипендии, кредиты и т.д.).2. Вкусы и предпочтения:- Технологические предпочтения: Студенты часто отдают предпочтение инновационным и технологически продвинутым решениям, таким как мобильные приложения или биометрические системы для идентификации. Они ожидают высокой скорости и удобства использования.- Обеспечение безопасности: Правильно настроенные интеллектуальные системы пропуска, которые обеспечивают дополнительный уровень безопасности на территории университета, важны для студентов.- Экологическая осознанность: Все больше студентов обращают внимание на устойчивые и экологически чистые решения, что может влиять на выбор систем пропуска, использующих менее вредные для окружающей среды материалы и технологии. 3. Уровень образования:- Бакалавриат: Наиболее многочисленная группа студентов, обучающихся на первых курсах, часто сталкивающихся с вопросами доступа к различным учебным и культурным ресурсам.- Магистратура и аспирантура: Студенты более высоких уровней образования могут потребовать более продвинутых функций интеллектуальных систем, таких как доступ к специализированным лабораториям или архивам.- Дополнительное образование: Студенты, занимающиеся курсами повышения квалификации, могут также быть заинтересованы в системах доступа при посещении учебных заведений. 4. Уровень потребления:- Доступность: Студенты часто работают или используют финансовую помощь, поэтому для них важна доступность решений от финансовой точки зрения. Системы пропуска, требующие значительных инвестиций, могут быть менее привлекательными.- Гибкость решений: Многие студенты предпочитают системы, которые могут быть адаптированы под их потребности (например, возможность пользоваться единой картой для доступа в различные зоны).- Обратная связь и поддержка: Студенты ожидают наладить связь с образовательными учреждениями, чтобы оперативно разрешать возможные проблемы с идентификацией и доступом. Важна быстрая техническая поддержка и наличие обучающих курсов по использованию систем. Вывод:Студенты представляют собой разнообразный и динамичный потребительский сегмент, который заинтересован в удобных, безопасных и технологически продвинутых решениях для контроля доступа. Учитывая их особенности, предпочтения и потребности, можно адаптировать предложенные системы пропуска для удовлетворения их ожиданий и улучшения их учебного опыта. |
| 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* | Научно-технические решения для создания интеллектуальной системы пропускаСоздание интеллектуальной системы пропуска требует интеграции различных научно-технических решений и технологий. Ниже представляется перечень необходимых решений с их кратким описанием:1. Системы биометрической идентификации- Описание: Технологии распознавания лиц, отпечатков пальцев и радужной оболочки глаза для обеспечения высокоуровневой безопасности и точной идентификации пользователей.- Использование: Может быть использована как основное средство доступа, позволяющее исключить возможность использования чужих удостоверений личности.2. RFID-метки и карты доступа- Описание: Технология радиочастотной идентификации (RFID) для считывания информации с карточек или меток на расстоянии, что обеспечивает быстрое и удобное прохождение через контрольные точки.- Использование: Может применяться для создания дресс-кодов или карт, обеспечивающих доступ к определенным зонам.3. Мобильные приложения- Описание: Разработка интегрированного мобильного приложения, которое пользователи могут использовать для идентификации, управления доступом и получения уведомлений о событиях на территории учебного заведения.- Использование: Позволит студентам и сотрудникам использовать смартфоны для доступа, повышая удобство и скорость прохождения контроля.4. Системы видеонаблюдения с анализом данных- Описание: Интеграция камер видеонаблюдения с функциями распознавания лиц и анализа поведения, что позволяет отслеживать нарушения безопасности и предоставлять данные в режиме реального времени.- Использование: Будет использоваться для мониторинга территории университета и обеспечения безопасности студентов и сотрудников.5. Искусственный интеллект и большие данные- Описание: Использование алгоритмов машинного обучения для анализа поведения пользователей, выявления аномалий и прогнозирования потенциальных угроз безопасности.- Использование: Система сможет динамически адаптировать уровень доступа и контролировать безопасность, реагируя на уровень риска.6. Интеграция с текущими системами и платформами- Описание: Разработка API для интеграции с существующими системами учебного заведения (учет посещаемости, управление бронированиями, другие платформы).- Использование: Обеспечит синхронизацию данных и улучшение функциональности системы пропуска, существует возможность расширения масштабов внедрения.7. Облачные технологии- Описание: Использование облачных услуг для хранения данных пользователей, отчетности и анализа, что обеспечит доступ к информацию из любой точки.- Использование: Позволит управлять системой пропуска с помощью удаленного доступа, обеспечивая при этом уровень безопасности данных.8. Платформы для управления идентификацией и доступом (IAM)- Описание: Внедрение решений по управлению идентификацией и доступом, что позволит администраторам контролировать, кто и когда получает доступ к определенным ресурсам.- Использование: Будет использоваться для учета и управления правами на доступ в различных зонах университета.ВыводОбъединение вышеуказанных решений позволит создать интегрированную и интеллектуальную систему пропуска, отвечающую современным требованиям безопасности и удобства. Использование современных технологий, таких как биометрия, мобильные приложения, облачные решения и AI, создаст высокоэффективную и многофункциональную платформу, которая не только повысит уровень безопасности, но и улучшит опыт студентов и сотрудников в учебных заведениях. |
| 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 интеллектуальной системы пропуска1. Описание создания ценности и получения прибыли- Создание ценности: Разработка интеллектуальной системы пропуска, которая обеспечивает высокоуровневую безопасность, удобный доступ и административный контроль для образовательных учреждений. Система будет интегрирована с инновационными технологиями, такими как биометрическая идентификация, RFID-технологии и мобильные приложения, что позволяет создать безопасный и удобный процесс доступа для студентов и сотрудников.- Получение прибыли: Основные источники дохода включают:- Прямые продажи системы: Лицензионные продажи программного обеспечения и оборудования образовательным учреждениям.- Обслуживание и поддержка: Подписка на техническое обслуживание, обновления и консалтинговые услуги.- Дополнительные услуги: Предоставление дополнительных модулей (например, интеграция с другими системами, аналитика данных и т. д.) за дополнительную плату.2. Выстраивание отношений с потребителями и поставщиками- Отношения с потребителями:- Обратная связь и поддержка: Регулярное взаимодействие с пользователями для получения отзывов и предложений, что позволит улучшать продукт.- Обучение и внедрение: Проведение обучающих семинаров и вебинаров для сотрудников учебных заведений для оптимального использования системы.- Пользовательская поддержка: Организация 24/7 поддержки для решения технических проблем и вопросов пользователей.- Отношения с поставщиками:- Выбор квалифицированных поставщиков: Заключение долгосрочных контрактов с надежными производителями оборудования и технологий (например, камеры, сенсоры, биометрические устройства и т.д.).- Стимулирование сотрудничества: Работа с поставщиками для создания совместных решений и программ, что позволит снизить затраты и улучшить качество продукта.3. Способы привлечения финансовых и иных ресурсов- Инвестиции: Привлечение венчурного капитала и бизнес-ангелов для финансирования разработки и запуска системы. Планы по созданию презентационных материалов и привлечению инвесторов будут частью стартового этапа.- Государственные гранты: Подача заявок на гранты для обеспечения безопасности в образовательных учреждениях и финансирования технологий в рамках образовательных инициатив.- Партнерства с университетами: Создание совместных программ, которые позволят получить финансирование в обмен на доступ к разработкам и опыт.4. Каналы продвижения и сбыта продукта- Целевая реклама: Использование сайтoв и платформ для профессионалов в области образования, таких как LinkedIn, а также реклама в специализированных печатных изданиях.- Участие в выставках и конференциях: Презентация технологии на образовательных выставках, форумах и конференциях, что позволит повысить видимость и привлечь потенциальных клиентов.- Интернет-маркетинг: Создание контента (блоги, вебинары, видеоролики), освещающих безопасность и удобство системы, что поможет сформировать доверие к продукту и интерес.- Пробные версии и демонстрации: Предоставление ознакомительных версий системы или демонстраций, позволяющих потенциальным клиентам оценить функционал и преимущества системы до покупки.ВыводБизнес-модель интеллектуальной системы пропуска будет сосредоточена на создании ценности для образовательных учреждений, обеспечивая безопасность и удобство для студентов и сотрудников. Мы будем строить долгосрочные отношения как с клиентами, так и с поставщиками, активно привлекать инвестиционные ресурсы и использовать различные каналы продвижения, что позволит успешно вывести продукт на рынок. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основные конкуренты интеллектуальной системы пропуска1. HID Global- Описание: Один из ведущих производителей решений для управления идентификацией и безопасностью, включая системы контроля доступа, идентификационные карточки и биометрические решения. HID предлагает различные продукты для образовательных учреждений.2. Honeywell- Описание: Компания, предоставляющая широкий ассортимент систем безопасности, включая решения контроля доступа и видеонаблюдения. Honeywell активно внедряет интеллектуальные технологии для повышения безопасности в учебных заведениях.3. ASSA ABLOY- Описание: Глобальный лидер в области замков и систем доступа. Компания предлагает решения для контроля доступа, которые включают как физические, так и цифровые элементы, такие как карты и мобильные приложения.4. Genetec- Описание: Компания, специализирующаяся на IP-видеонаблюдении и системах управления безопасностью. Genetec предлагает интегрированные решения, которые объединяют управление доступом, видеонаблюдение и анализ данных.5. LenelS2- Описание: Предоставляет платформы для управления безопасностью, включая системы контроля доступа. Решения LenelS2 часто используются в образовательных и коммерческих учреждениях, предлагая интеграцию с другими системами безопасности.ВыводНа рынке интеллектуальных и систем контроля доступа существует множество сильных конкурентов, каждая из которых предлагает широкий спектр продуктов и технологий. Необходимость изучения их предложений и уникальных характеристик является важным шагом для формирования конкурентоспособной стратегии и создания высококачественного решения для образовательных учреждений. |
| 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* | Мы предлагаем комплексное решение для обеспечивания высокого уровня безопасности и эффективности управления доступом к различным объектам или информации.В отличие от наших конкурентов :1. Наша система основана на передовых научно-технических разработках
2. Повышает уровень безопасности , оперативности и удобства
3. Имеет стремление к повышению уровня функциальности в образовательных учреждениях
 |
| 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* | Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса для интеллектуальной системы пропуска1. Конкурентные преимущества- Уникальные R&D решения:Наша система основана на передовых научно-технических разработках, таких как усовершенствованные алгоритмы распознавания лиц и машинного обучения, что позволяет обеспечить высокий уровень безопасности и точности. Постоянные инвестиции в исследования и разработки обеспечат конкурентное преимущество.- Партнерство с индустриальными лидерами:Установление стратегических партнерств с ведущими производителями оборудования и технологий (например, с компаниями по производству биометрических сенсоров и системы управления доступом) позволит объединить усилия для создания более эффективного решения и расширить долю на рынке.- Доступ к ограниченным ресурсам:Система будет интегрирована с уникальными ресурсами, такими как базы данных безопасности и платформы для анализа больших данных, что значительно улучшит функциональность и обеспечит связь с другими сервисами.2. Полезность и востребованность продукта- Безопасность и удобство:Стремление к повышению уровня безопасности в образовательных учреждениях и других организациях является актуальной проблемой. Умная система пропуска, которая сочетает безопасность и удобство, позволит облегчить жизнь пользователям, снизить риски мошенничества и повысить защиту.- Адаптивность и масштабируемость:Система может быть адаптирована к различным условиям – от небольших учебных заведений до крупных университетов, что делает ее универсальным решением для множества организаций.- Уровень автоматизации:Интеллектуальная система обеспечит автоматизированный контроль доступа с минимальным вмешательством человека, что повышает оперативность и удобство. 3. Потенциальная прибыльность бизнеса- Стратегия многократного дохода:Модель дохода, основанная на лицензировании программного обеспечения, подписках на сервисы обслуживания и дополнительных платных модулях, обеспечит постоянный поток доходов.- Рост рынка:Рынок систем доступа и безопасности с каждым годом увеличивается, что подтверждается ростом спроса на умные и интегрированные системы. Инвестирование в эту область обещает высокую доходность благодаря увеличению числа потребителей, нуждающихся в таких решениях.- Снижение затрат:Внедрение эффективных систем управления доступом снижает затраты на безопасность, поскольку снижает количество инцидентов и необходимость в ручной проверке доступа, что в конечном итоге приводит к экономии бюджетов учебных заведений. 4. Устойчивость бизнеса- Гибкость в отношении изменения рынка:Способность быстрой адаптации к изменениям в технологиях, законодательстве и запросам клиентов позволит оставаться конкурентоспособными и снижать риски.- Диверсификация предложения:Введение дополнительных функциональностей и модулей на базе существующих технологий обеспечит постоянное обновление и улучшение услуги, что увеличит лояльность клиентов.- Устойчивость к конкуренции:Разработка уникальных решений и постоянное совершенствование продукта на основе обратной связи и трендов на рынке безопасности позволит успешно конкурировать с существующими игроками. |
|  | **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* | Для интеллектуальной системы, предназначенной для пропуска и фэйс-контроля (например, в рамках системы безопасности зданий и мероприятий), можно выделить следующие основные технические параметры, которые обеспечивают ее конкурентоспособность и соответствуют тематическому направлению. Основные технические параметры:1. Высококачественная камера с разрешением 4K и ИК-подсветка: Использование камер с высоким разрешением и инфракрасной подсветкой для получения четких изображений даже в условиях низкой освещенности. Высокое качество изображения позволяет эффективно распознавать лица, что критично для систем безопасности и контроля доступа.2. Алгоритмы распознавания лиц на основе ИИ: Применение современных алгоритмов машинного обучения и глубокого обучения для распознавания лиц в реальном времени.  Эффективные алгоритмы обеспечивают высокую точность распознавания, что способствует снижению вероятности ошибок и ложных срабатываний.3. Скорость обработки данных: Время обработки и распознавания лиц должно составлять менее 1 секунды. Быстрая обработка данных позволяет увеличивать системы, что важно в условиях большого потока пользователей (например, на мероприятиях или в общественных местах).4. Многоуровневая система безопасности: Включает опции двухфакторной аутентификации и возможность интеграции с другими системами безопасности (например, локальный доступ через карты). Повышает уровень безопасности, уменьшая риск несанкционированного доступа.5. Интерфейс для управления и отчетности:   Удобный в использовании интерфейс для администраторов с функциями отчетности и анализа данных. Возможность проводить анализ посещаемости, генерировать отчеты и управлять настройками системы упрощает работу операторов и улучшает контроль доступа.6. Гибкость настройки и интеграция с существующими системами: Поддержка интеграции с существующими системами контроля доступа и видеонаблюдения. Облегчает внедрение системы в инфраструктуру клиента и повышает ее адаптивность к разнообразным условиям эксплуатации.7. Облачные технологии и удаленный доступ:Обработка данных и хранение информации в облаке с возможностью доступа через защищенные каналы. Упрощает управление системой, обеспечивает доступность данных и устраняет необходимость в локальном оборудовании, что снижает затраты.Данная система фэйс-контроля сочетает в себе современные технологии высококачественного видеоанализа, интеллектуального распознавания лиц и гибкости в интеграции с другими системами. Эти ключевые технические параметры не только делают продукт конкурентоспособным, но и позволяют эффективно решать актуальные задачи обеспечения безопасности в различных сферах, таких как контроль доступа в здания, мониторинг на массовых мероприятиях и защита общественных мест. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* |  |
| 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.)* |  |
| 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* |  |
| 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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | . |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* |  Студенты:* ﻿﻿риск потери пропуска
* ﻿﻿отсутствие доступа на занятия
* ﻿﻿опоздания в связи с долгим подтверждением личности
* ﻿﻿неудобно восстановить доступ через преподавателя
* размагничивание ключа
* отсутсвие поддержки

Университет:* ﻿﻿постоянно возникают конфликтные ситуации на входе
* ﻿﻿сложно обеспечить быстрый проход большого количества сотрудников одномоментно
* ﻿﻿риск безопасности на объекте
* сбои в работе системы контроля доступа
* репутационные риски - снижение доверия со стороны студентов при сбоях
* риск утечки информации о пользователях
* постоянные затраты на техническую поддержку
 |
| 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* | Потенциальные потребители :  Категория бизнеса: Образование Отрасль: Высшее образованиеПодкатегории:- Государственные университеты: Образовательные учреждения, финансируемые государством, которые могут нуждаться в обеспечении безопасности своих кампусов и защиты студентов, сотрудников и имущества.- Частные университеты: Университеты, финансируемые за счет частных инвестиций и обучения студентов, которые также могут обращаться за решениями в области безопасности и контроля доступа.- Профессиональные колледжи и вузы: Учебные заведения, предлагающие специализированные программы, которые могут иметь аналогичные потребности в обеспечении безопасности.Потребности и требования:- Контроль доступа: Защита доступа к различным павильонам, лабораториям, библиотекам, административным зданиям и зонам общественного пользования (студенческие клубы и т.д.).- Безопасность студентов и сотрудников: Установление безопасной среды для обучения и работы.- Идентификация пользователей: Системы, которые могут предоставить доступ как студентам, так и сотрудникам, а также гостям и посетителям.- Мониторинг и аудит: Возможность отслеживания и анализа доступа, что поможет в производстве отчетов и выявлении инцидентов безопасности.- Интеграция с другими системами: Университеты могут желать интегрировать системы пропуска с существующими системами видеонаблюдения и тревожными сигнализациями. Интересы университета:- Повышение уровня безопасности на кампусе.- Защита информации и активов, включая оборудование и технологические ресурсы.- Упрощение процесса регистрации и входа для студентов и сотрудников.- Минимизация рисков несанкционированного доступа.Таким образом, университеты представляют собой важный сегмент для рынка интеллектуальных систем пропуска, так как они нуждаются в комплексных решениях для обеспечения безопасности и контроля доступа на своих территориях.Студенты как потенциальный потребительский сегмент интеллектуальной системы пропуска1. Демографические данные:- Возраст: Основная категория студентов — это молодые люди в возрасте от 17 до 25 лет. Также в университетах могут обучаться студенты более старшего возраста (от 25 до 35), особенно в магистратуре и аспирантуре.- Пол: Примерно равное распределение мужчин и женщин среди студентов, хотя в некоторых специальностях может быть чуть больше представителей одного пола.- Регион: Студенты могут обучаться как в городах, так и в сельской местности. В основном, потребителями интеллектуальных систем пропуска являются студенты, обучающиеся в крупных городах и университетах с высокой плотностью населения.- Социально-экономический статус: Уровень дохода студентов может варьироваться, в зависимости от источников финансирования их обучения (государственные, частные университеты, стипендии, кредиты и т.д.).2. Вкусы и предпочтения:- Технологические предпочтения: Студенты часто отдают предпочтение инновационным и технологически продвинутым решениям, таким как мобильные приложения или биометрические системы для идентификации. Они ожидают высокой скорости и удобства использования.- Обеспечение безопасности: Правильно настроенные интеллектуальные системы пропуска, которые обеспечивают дополнительный уровень безопасности на территории университета, важны для студентов.- Экологическая осознанность: Все больше студентов обращают внимание на устойчивые и экологически чистые решения, что может влиять на выбор систем пропуска, использующих менее вредные для окружающей среды материалы и технологии. 3. Уровень образования:- Бакалавриат: Наиболее многочисленная группа студентов, обучающихся на первых курсах, часто сталкивающихся с вопросами доступа к различным учебным и культурным ресурсам.- Магистратура и аспирантура: Студенты более высоких уровней образования могут потребовать более продвинутых функций интеллектуальных систем, таких как доступ к специализированным лабораториям или архивам.- Дополнительное образование: Студенты, занимающиеся курсами повышения квалификации, могут также быть заинтересованы в системах доступа при посещении учебных заведений. 4. Уровень потребления:- Доступность: Студенты часто работают или используют финансовую помощь, поэтому для них важна доступность решений от финансовой точки зрения. Системы пропуска, требующие значительных инвестиций, могут быть менее привлекательными.- Гибкость решений: Многие студенты предпочитают системы, которые могут быть адаптированы под их потребности (например, возможность пользоваться единой картой для доступа в различные зоны).- Обратная связь и поддержка: Студенты ожидают наладить связь с образовательными учреждениями, чтобы оперативно разрешать возможные проблемы с идентификацией и доступом. Важна быстрая техническая поддержка и наличие обучающих курсов по использованию систем. Вывод:Студенты представляют собой разнообразный и динамичный потребительский сегмент, который заинтересован в удобных, безопасных и технологически продвинутых решениях для контроля доступа. Учитывая их особенности, предпочтения и потребности, можно адаптировать предложенные системы пропуска для удовлетворения их ожиданий и улучшения их учебного опыта. |
| 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)* | В нашем проекте будет создана система на основе искусственного интеллекта, которая по фотографии лица сотрудника определит его уровень доступа на объект.Принцип работы данной системы будет основан на следующих компонентах :1. Идентификация: Пользователь должен сначала идентифицировать себя в системе. Это может происходить через использование карт доступа, биометрических данных (например, отпечатков пальцев или радужной оболочки глаза), PIN-кодов или паролей.2. Аутентификация: После идентификации система проверяет, есть ли у пользователя права доступа. Этот процесс включает в себя сопоставление введённой информации с предварительно заданными данными в базе данных.3. Авторизация: На этом этапе система определяет, какие ресурсы или зоны доступны пользователю. Это происходит на основе ранее определённых прав доступа, которые могут быть настроены в зависимости от ролей или уровней доступа пользователей.4. Логирование и мониторинг: Все попытки доступа фиксируются в журнале событий. Это позволяет отслеживать действия пользователей и выявлять возможные нарушения. Мониторинг в реальном времени может использоваться для обеспечения оперативного реагирования на инциденты безопасности.5. Управление доступом: Система может быть настроена для автоматического управления доступом, включая выдачу временных разрешений, блокировку доступа при нарушениях и т.д.6. Интеграция с другими системами: Интеллектуальные системы пропуска могут интегрироваться с другими системами безопасности, такими как видеонаблюдение, сигнализации и системы управления зданием, что повышает уровень защиты и контроля.Эти принципы работы позволяют обеспечивать высокий уровень безопасности и эффективности управления доступом к различным объектам или информации. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* |  |
| 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.* |  |

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 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным 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 послезавершения договора гранта и обоснование их выбора (грантоваяподдержка 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 формированиекомпетентностного 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 «Студенческийстартап» |  |

***Календарный план проекта:***

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |