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 ИНТЕЛЛЕКТ  ТЕХНОЛОГИИ МАШИННОГО  ОБУЧЕНИЯ И КОГНИТИВНЫЕ  ТЕХНОЛОГИИ ТЕХНОЛОГИИ  СЕНСОРИКИ ТЕХНОЛОГИИ  ХРАНЕНИЯ И АНАЛИЗА БОЛЬШИХ  ДАННЫХ | | | |
|  | **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 (краткое  описание) |
| 1 | 20.35 | 1867557 | Ал-Казак Нэрмин | Руководитель проекта | | +79113580063  nermin.alkazak@mail.ru |  |  |
| 2 |  | 6342527 | Иванова Александра Сергеевна | Менеджер проекта | | +79113998003  ivanlvaaleksandra1@gmail.com |  |  |
| 3 |  | 4610100 | Ракунова Татьяна Алексеевна | SMM-специалист | | 89113743934,  tatyanarakunova\_69@mail.ru |  |  |
| 4 |  | 5022302 | Орлов Алексей Алексеевич | Бухгалтер проекта | | 89118807910  qwertyooorrr@gmail.com |  |  |
| 5 |  | 5022317 | Сушилов Егор Алексеевич | Юрист проекта | | 89113723818  e.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 образование  Подкатегории:  - 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 пропуска  1. 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 пропуска  Создание 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.  Вывод  Объединение 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 пропуска  1. 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.  Вывод  Бизнес-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 пропуска  1. 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.  Вывод  На 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 пропуска  1. 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 образование  Подкатегории:  - 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 пропуска  1. 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 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 |  |  |  |