Приложение № 15 к Договору от № 70-2024-000237

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

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

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | RouTravel |
| **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.* |  Приложение для молодежи с возможностью создания пользовательских маршрутов, публикации готовых экскурсий от гидов, а также афиша актуальных мероприятий городов России. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Геоинформационные системы |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** |  U905815* Leader ID

Ковалёв Максим Сергеевич* +79787055607

furiman007@vk.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 (краткое описание) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 1 | U1811982 | 4126032 |  Бричин Егор Андреевич | Аналитик/Программист |  egorbrichin@mail.ru 89506896415 |  |  |  |
| 2 |  U1811983 |  2161242 |  Сергеева Елена Александровна |  Менеджер |  89082920620lena29122005@gamil.com |  |  |  |
| 3 |  U1811993 |  |  Богданова Станислава Сергеевна |  Fullstack Разработчик |  89116071857 |  |  |  |
|  |  |  |  U1046525 |  3148046 |  Егоров Артемий Александрович |  Дизайнер/Тестировщик | 89116224493artemijgrv@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* | Наш проект представляет собой уникальный сервис для молодых людей в возрасте от 14 до 25, которые ведут активный образ жизни и постоянно в поиске приключенийВ нашем приложение есть возможность создавать и публиковать как бесплатные маршруты, за рейтинг которых пользователи будут получать баллы и покупать на них различные скидки у заведений-партнёров, так и платные экскурсии по городам России. Также пользователи могут подобрать для себя готовые маршруты или экскурсии. В RouTravel будут публиковаться новости о предстоящих молодежных событиях, рейтинги наиболее популярных мест \ маршрутов \ экскурсий. |  |
|  | **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* |  Приложение для Anroid и Ios, в котором будут продаваться маршруты и публиковаться анкеты гидов, продающих свои услуги. С каждой продажи через наше приложение мы будем брать комиссию, а также у нас будет платное размещение рекламы своих услуг или меропритий. |  |
| 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* |  Люди часто не знают, чем им заняться на прогулке, в какое интересное место сходить или как интересно провести время , когда вы проездом или на бизнес встрече в другом городе. Наше приложение является решением данной проблемы.На рынке TravelTech России не представлено сервиса, в котором можно было бы иметь возможность создавать пользовательские экскурсии, которые могут быть составлены на любой вкус, повод, время и затраченные ресурсы. Также наше приложение будет объединять в себе не только пользовательские маршруты, но и готовые экскурсии от гидов вашего города. Кроме того, в нашем приложении будет добавлен чат, чтобы пользователи могли общаться и вместе проходить маршруты. С другой стороны, наше приложение является агрегатором для продажи экскурсий гида и привлечения новых пользователей из нового источника. С третьей стороны, наши партнеры которые будут публиковаться в нашем приложении будут получать новых клиентов, которые тоже получат скидки. Также концертные площадки и организаторы могут размещать афиши своих мероприятий.  |  |
| 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.)* | –местные жители, кто хочет узнать свой город –туристы - путешественники по РФ–бизнес путешественники–люди, кто заинтересован в истории –люди проездом на ночь и сэкономить свое время |  |
| 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* |  uizard |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Изображение выглядит как текст, снимок экрана, документ, Бумажное изделие  Автоматически созданное описание |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* |  IziTravel, TripIt, Mytravel tracker, sygicTravel maps, Яндекс. Путешествия |
| 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* |  Наше преимущество заключается в том, что мы предоставляем обширный выбор оригинальных маршрутов и экскурсий для путешествия, которые составляет молодежь. Актуальные мероприятия города, необычные заведения и оригинальные маршруты собраны в одном сервисе. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* |  |
|  | **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* |  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* |  |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\*** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *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***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\****Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их**конкурентоспособность* |  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект** |
| 25 | **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* |  |
| 26 | **«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 11)* |  |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* |  |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 16.* |  TravelTech РФ(TAM) – 221,45 млрд TravelTech в организации досуга РФ(SAM) – 5,76 млрдДостижимый объем рынка в первых 4-х субъектах РФ за первые 2 года(SOM)- 230,54 млн руб |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап- проекта***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* |   |