ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

http://binarynosestudent.tilda.ws/ *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организациивысшего образования (Получателя гранта) | ФГАОУ ВО «Южный Федеральный Университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6163027810 |
| Регион ВУЗа | Ростовская область |
| Наименование акселерационной программы | SBS Creative |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |
| --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Передача запахов через видео и видеоигры  |
| **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.* | Геймдев |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Биокаталитические, биосинтетические и биосенсорные технологии |
| **4** | **Рынок НТИ** | TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии виртуальной и дополненной реальностей |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID: U1538297
* Leader ID: 5094004
* ФИО: Белоногов Дмитрий Викторович
* Телефон: 89180994724
* Почта: dbelonogov61@mail.ru
 |
| **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 иквалификация (краткое описание) |  |
| 1 | U1602286 | 2302538 | Крыль Никита | Лидер команды маркетинга | 89180590463nkryl@sfedu.ru |  |  |  |
| 2 | U1538297 | 5094004 | Белоногов Дмитрий | Лидер команды разработки | 89180994724dbelonogov61@mail.ru | Главный разработчик | 9 лет разработки на различных ЯП |  |
| 3 | ̶ | ̶ | Баев Артем | Специалист по технической части | 89186315791BaevArtem2017@gmail.com |  | 5 лет разработки электронных цепей |  |
| 4 | ̶ | ̶ | Брюховецкий Александр | Разработчик | 89104479241alexynderisepic@gmail.com |  |  |  |
| 5 | U752595 | 2260115 | Кизьякова Арина | Контент-менеджер | 89185414686kizyakova789@bk.ru |  |  |  |
| 7 | U529348 | 2287312 | Прохоренко Александра | Дизайнер | 89094003776prokhorenkoalexandra930@gmail.com |  |  |  |
| 8 | U1740840 | 4502537 | Ануфриенко Юлия | СММ менеджер | 89287692060anufrienko444@gmail.com |  |  |  |
| 9 | U1740845 | 4044628 | Игнатьев Антон | Маркетолог, финансист | 89034333660ignatyev.a.m.2020@gmail.com |  |  |  |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **8** | Идея проекта заключается в том, чтобы сделать возможным бюджетное решение для передачи запахов из видеоигр/фильмов или видеохостингов с целью более глубокого погружения в атмосферу потребляемого контента. Атмосфера и степень погружения - крайне важные аспекты при потреблении развлекательного контента, которые в значительной степени влияют на пользовательский опыт и конечную оценку продукта. В интересах любого создателя/издателя видеоигр или фильмов – чтобы потребительский опыт был на высоте, так как это можно монетизировать. Не все ниши были заняты и освоены, для нас это возможность дать потребителям новый опыт, а для издателей – иметь с этого выгоду. Суть технологии - устройство способно программируемо источать запахи (в зависимости от ситуации). Нашим потребителем является массовый пользователь компьютерных технологий, а также спец. службы, такие как: ВС РФ, МЧС, МВД и применение данной технологии с целью обучения кадрового состава данных ведомств |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | Основным источником дохода будет являться продажа нашего устройства на базе контроллера Arduino и специальным механизмом для распыления с кулером, с помощью которого будут передаваться запахи, а также сменные картриджи с ароматизаторами, приобретение которых будет долгосрочной основе поддерживать наше взаимодействие с потребителем. Для совместимости с цифровыми продуктами будет использоваться наш разработанный плагин. |
| **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* | Частично решает проблему массового пользователя в недостатке полноценного погружения в происходящее на экране, будь то игры или фильмы, а также сможет приблизить обучение служб и ведомств к реальным событиям. |
| **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 т.д.; географическое и расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Портрет целевой аудитории составляет: любители видеоигр и фильмов со средним или высоким достатком, со средним или высшим образованием. Если говорить о геймерской части потребителей – это чаще будут мужчины. Если о части любителей кино/видео – примерно поровну мужчин и женщин, скорее всего с небольшим перевесом в пользу последних. По возрасту это скорее всего люди от 23-45 лет, то есть уже имеющие определенный достаток и спокойно тратящие их на свой досуг, при этом открытые к новым технологиям.Возможно сотрудничество с бизнесом, ориентированным на развлечения массового потребителя, а также с государственными ведомствами.Монетизация проекта опирается, как на рынок B2C, так и на B2B, и B2G (этот вариант рассматривается на перспективу) Российской Федерации. |
| **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* | На основе: микроконтроллер Arduino или подобные ему (для передачи команд при срабатывании триггера в плагине), интегрируемый плагин (внедряется в видеопроигрыватель или игру для создания триггерных зон), ароматизированные эфирные масла (они и будут источником запаха, ими будут пропитаны расходники из дерева), компьютерный кулер (служит для распространения аромата). |
| **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.* | Модель монетизации опирается на B2P покупку устройства и дальнейшую продажу на постоянной основе расходников с различными запахами (официальными наборами или подобранными пользователем). Нашей задачей является удержание клиента, который со временем будет приобретать всё больше наших пропитанных ароматными эфирными маслами расходников. Стоимость устройства будет в пределах 2500 рублей, это уже с заложенной маржой, себестоимость будет приблизительно 2000 рублей и при этом будет дальнейшая возможность снизить издержки за счёт выбора/заказа более дешёвой и подходящей для наших задач новой платы (так как Arduino слишком многофункционален и за это приходится переплачивать) и экономии за счёт опта покупки комплектующих.Основными каналами продвижения буду маркетплейсы и в перспективе – собственный сайт. Для потребителей всегда будет доступна актуальная информация о совместимости с игровыми и кинопродуктами. Также на наших ресурсах (сайт, соц. сети) будет обновляться ассортимент запахов и наборов с ними под тот или иной продукт (например, конкретную игру), а также осуществляться пользовательская поддержка. У нас не так много комплектующих, поэтому с поставщиками постараемся связаться и договориться по оптовым ценам.  |
| **14** | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Illusion aroma, South Park, SensoryLAB, Feelreal, Vaqso, Aromajoin |
| **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* | Все предлагаемые решения из-за высоко технологичности и сложности выходят слишком дорогими, чтобы каждый, которого бы могло подобное заинтересовать, мог решиться и позволить себе такое новшество. Также наше преимущество - простота использования. Ориентированность продукта на более широкий спектр рынка, а не только VR – продукцию (как у многих конкурентов), тем самым мы можем сделать уникальное предложение, как для игр, так и для видео и фильмов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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* | Данный сегмент рынка пока не занят сторонними компаниями и конкурентами, что позволит нам занять определённую позицию в этом сегменте, закрепиться на нём, предлагая уникальный товар по доступной широкому потребителю цене с, по сути, премиальной функцией – передачей запахов. Появление такого продукта может заинтересовать многих геймеров и киноманов. |
|  | **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* | Продукт заточен под персональные компьютеры, из-за чего он более доступный, устройство передаёт запахи как из видео игр, так и видео роликов, выполнено из недорогих материалов, которые можно изменить, при необходимости. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  Данный бизнес является не столь изученным и популярным, поэтому внутриорганизационные процессы выстраивать будет чуть сложнее. Касаемо партнерских возможностей, данный фактор поможет данному сегменту стать популярным. Например, партнерство с компаниями, создающими видеоигры, партнерство с кинотеатрами, с компаниями, производящими технику для игр (ПК) и для просмотра фильмов и видео (ТВ).  |
| **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.)* | Основным конкурентным преимуществом данного продукта является простота принципа работы устройства и соответствующая нетрудная адаптация видеоигр и видеоряда для воспроизведения запахов. Также конкурентным преимуществом является то, что за небольшие деньги потребитель может получить премиальный функционал для просмотра кино/видео и игры на ПК. |
| **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* | Плагин необходим для того, чтобы игровой движок мог считывать нахождение игрока в зоне, чтобы в нужное время запускать аромат. Микроконтроллер Arduino взят для демо версии, потому что на него очень просто писать прошивку, в последующем он будет заменён на микроконтроллер семейства AVR. |
| **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* | Продукт готов на 80% Осталось несколько этапов:1. Оптимизация решений
2. Выявление возможных ошибок и их исправление
3. Выявление возможных ошибок и их исправление в ПО
 |
| **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* |  Каналами продвижения будущего продукта являются: привлечение целевой аудитории путем маркетинга, например, реклама, прямые продажи, связи с общественностью. Маркетинг посредством рекламы является самым универсальным методом для привлечения широкой аудитории, так как баннеры, рекламу по радио и на ТВ видят ежедневно большое количество людей.  |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  Онлайн-магазины, специализирующиеся на технике для игр, например,Amazon; Прямые продажи через производителя;Партнерство с производителями игр, которые уже много лет на рынке и смогут продавать нашу продукцию через свои магазины;Через участие в мероприятиях, рассчитанных на нашу целевую аудиторию, можно продвигать и продавать данное устройство заинтересовавшимся пользователям. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| **25** | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Наше устройство направлено на решение проблемы недостаточного погружения потребителя в потребляемый контент (фильмы, сериалы, видеоигры и тп.). Так или иначе всё это сфера развлечений, а в этой сфере главная цель – получить эмоции, в чём наше устройство могло бы помочь пользователям, куда сильнее погрузив в атмосферу происходящего на экране. |
| **26** | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | 1. Для массового пользователя мы создаём условия для полноценного погружения в атмосферу потребляемого контента, будь то фильмы или видеоигры, что позволяет получить больше эмоций и пользовательского опыта.
2. Специализированные ведомства Российской Федерации, например, ВС РФ или МЧС проходят обучение перед выполнением своих реальных задач в специальных условиях, мы считаем, что технология передачи запахов смогла бы приблизить их условия к реальным.
 |
| **27** | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | 1. Пользователи, которые бы хотели ощутить весь спектр эмоций и прочувствовать атмосферу событий в видео и видеоиграх.
2. Недостаточное погружение в происходящее на экране, и эффективность обучения кадрового состава спец. ведомств РФ, держателем проблемы являются образовательные структуры для данных ведомств.
 |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Потребитель, которому необходимо полное погружение в видео или видеоигру, не пропустит данное изобретение. Наше устройство поможет миллионам геймеров и кинолюбителям получить полное погружение и удовлетворение от видео/видеоигры за небольшую стоимость. Благодаря нашему устройству проблема недостаточного погружения в атмосферу видеоигр будет решена для всех геймеров и кинолюбителей, которым передача запахов зачастую бывает необходима. Также игроманы и киберспортсмены смогут выигрывать у противников быстрее, чем обычно, так как получили полное погружение в игру и чувствовали себя, как в реальности. |
| **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.* | Оценка объема рынка. ТАМ (общее количество закупок ПАК в России) – 10 млн. шт., 40 млрд. руб. SAM – 4,5 млн. шт., 18 млрд. SOM – 4 млрд. руб., 1млн. шт. Данные тенденции позволяют оставаться конкурентоспособными на данном рынке. Планируемая рентабельность бизнеса в первый год реализации продукции – 20%. Возможности для масштабирования бизнеса: привлечение внешних инвестиций, внедрение новых функций. |

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 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| …. |  |  |  |