

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	6027138617
Регион ВУЗа	60
Наименование акселерационной программы	«Акселератор ПсковГУ»
Дата заключения и номер Договора	«3» июля 2023 г. № 70-2023-000736

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ								
1	Название стартап-проекта*		<i>Бабочки.рф</i>					
2	Тема стартап-проекта*		<i>Мы делаем проект Бабочки.РФ для тех, кто хочет порадовать близких (преимущественно для студентов). Наш проект помогает решить проблему подбора уникального подарка для тех, кто Вам дорог с помощью сайта с учётом ваших пожеланий.</i>					
	<i>Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных</i>							
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий		Технологии информационных систем.					
4	Рынок		«Технет» (Передовые производственные технологии) - кросс-рыночное и кросс-отраслевое направление, обеспечивающее технологическую поддержку развития рынков НТИ					
5	Сквозные технологии		—					
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА								
6	Лидер		<ul style="list-style-type: none"> • UntiID — • Leader ID — • Малашина Юлия Александровна • телефон • почта 					
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	UntiID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)

1	U1727976	4247995	Малашина Юлия Александровна	занимается продажами; создаёт продукт	89113582343 malashina0106@yandex.ru	Лидер, изобретатель, дизайнер	проектная деятельность в школе и вузе
2	U1728433	4930873	Андреева Валерия Сергеевна	занимается продажами; создаёт продукт	89113940479 valeria.an179@gmail.com	Администратор, предприниматель	проектная деятельность в школе и вузе
3	U1639566	4936081	Михайлов Чеслав Игоревич	программист	89052382590 cheslav200413@gmail.com	Администратор	проектная деятельность в школе и вузе
4	U1639586	id4242554	Калинина Кристина Сергеевна	исследователь, коммуникатор	+79211189295 kalininakristina1104@gmail.com	Предприниматель	проектная деятельность в школе и вузе
5	U1639585	id4530143	Алексеева Диана Сергеевна	реклама, коммуникатор	+79216097075 diankawinte@gmail.com	Администратор	проектная деятельность в школе и вузе

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта*</p> <p><i>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</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Цели проекта: решение проблемы стандартности подарка, создание уникальной идеи для поздравления 2. Задачи проекта: исследовать рынок сферы услуг изготовления оригинального подарка 3. Ожидаемые результаты: создание сайта, где покупатель сможет заказать понравившийся букет, выбрать цвет бабочек, цвет упаковки и пр.; увеличить осведомленность покупателей о многообразии оригинальных букетов. 4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект). <i>область применения достаточно широкая - букеты из бабочек - это отличная идея для подарка</i> 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): потребителем может быть любой, кому нужно порадовать близкого человека
Базовая бизнес-идея		
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получить основной доход</i></p>	<p><i>проект Бабочки.РФ создан для тех, кто хочет порадовать близких (преимущественно для студентов). Наш проект помогает решить проблему подбора уникального подарка для тех, кто Вам дорог с помощью сайта с учётом ваших пожеланий. Мы создадим сайт, на котором вы оставите свои пожелания в создании букета.</i></p>

10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Решается проблема выбора подарка. Ведь каждый раз, когда нас приглашают на День Рождения мы лихорадочно думаем что бы такого подарить, чтобы человеку было приятно, а подарок долго радовал, в конце концов мы устаем обдумывать и дарим красивый конвертик с денежкой. А можно заказать букет, который будет каждый раз напоминать о вас. Также наши букеты будут решать экологическую проблему, которая остро встала в наши дни. Мы планируем перерабатывать пластик для производства бабочек.</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Наши потребители - это любой человек, который хочет сделать памятный подарок. Это может быть школьник, который дарит букет своему педагогу на День Учителя, это парень, который хочет сделать приятное своей девушке, это любящий отец, который радуется своей дочурке на День Рождения. У наших потребителей много ролей!</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Для реализации нашей идеи будет использован сайт, где покупатель сам конструирует букет и добавляет в него все, что ему нравится. В чате будет обратная связь с мастером, который изготавливает Ваш букетик, вы можете обсудить все нюансы.</p>
13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>Указывается краткое 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.</i></p>	<p>Планируем рекламировать свой сайт для привлечения внимания клиентов, также вновь зарегистрировавшимся дарить бонусы и проводить акции с призами. Возможно сотрудничество с другими подобными сайтами, проведение совместных проектов, для привлечения клиентов.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Диана Букет из бабочек купить в Пскове Товары для дома и дачи Авито (avito.ru) 2. Валерия Большой букет из бабочек купить в Пскове Товары для дома и дачи Авито (avito.ru) 3. Самира

		<p>4. Ксения</p> <p>5. Фатима Шудегова</p>
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>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</i></p>	<p>У нас будет сайт, и клиенту не придётся заморачиваться с объяснением того, что он желает увидеть в итоге. Клиент сможет сам собрать букет или же выбрать готовый образец.</p>
16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешёвизна, уникальность и т.п.)*</p> <p><i>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</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проект может быть реализован, потому что в команде есть люди, которые имели опыт с созданием сайтов. 2. Наше предложение удобнее - будет сайт, где можно составить букет или выбрать готовый образец. 3. Проект будет прибыльным, поскольку идеи для универсальных и оригинальных подарков актуальны всегда.
Характеристика будущего продукта		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Все будет осуществляться с помощью интернета и интернет-ресурсов, в работу будет привлечено программирование.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Некоторые участники проекта могут при необходимости взять на себя функции другого. Например, сделать рекламный пост могут все участники проекта, но следить за работой сайта может только наш программист.</p>

19	<p>Основные конкурентные преимущества*</p> <p><i>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</i></p>	<p>У нас будет сайт-конструктор. Использование сайта бесплатное, платит клиент только за букет.</p> <p>У нас собирается множество готовых образцов букетов.</p> <p>Мы используем различные материалы для букетов, не только бумагу. Мы работаем с лентами, подсветкой, лентами и др. По стоимости наш продукт не отличается от других, но мы рассчитываем цену от количества бабочек (в среднем 800-900 руб.)</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Для реализации нашей идеи будет использован сайт, где покупатель сам конструирует букет и добавляет в него все, что ему нравится. В чате будет обратная связь с мастером, который изготавливает Ваш букетик, вы можете обсудить все нюансы.</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>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</i></p>	<p>TRL 2 – стартап-проект имеет разработанную концепцию, решение проблемы ЦА, имеет предполагаемые минимальный функционал и область применения. Букетики уже в продаже</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>—</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>На начальном этапе продвижения нашего сайта нам необходима реклама для привлечения целевой аудитории. В этом нам окажет содействие реклама в группах в соцсетях, таргетинг в соцсетях.</p> <p>Таргетинговая реклама имеет преимущество в том, что с её помощью нашим сайтом заинтересуется именно та аудитория, чьи интересы мы можем удовлетворить.</p> <p>Преимущество рекламы в группах в соцсетях - они бесплатны, либо мало затратны.</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Для реализации продукта планируется использовать такие каналы сбыта, как социальные сети и официальный сайт. Так как наша основная целевая аудитория -студенты, следует полагать, что среди них популярны социальные сети, где они могут увидеть рекламу нашего продукта и впоследствии заинтересоваться им. Такой канал как официальный сайт следует рассматривать как само собой разумеющееся.</p>

Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p><i>проект Бабочки.РФ создан для тех, кто хочет порадовать близких (преимущественно для студентов). Наш проект помогает решить проблему подбора уникального подарка для тех, кто Вам дорог с помощью сайта с учётом ваших пожеланий. Мы создадим сайт, на котором вы оставите свои пожелания в создании букета.</i></p> <p><i>Ещё одно преимущество нашего продукта - клиент сам может составить букет таким, каким его видит. Получится подарок с душой, а не просто купленный.</i></p>
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>В первую очередь решается экологическая проблема. Мы стараемся улучшить наше производство и делать бабочки из переработанного материала. Тем самым мы будем решать главную проблему нашего века - пластик, который засоряет нашу планету.</p> <p>И, конечно, проблема потребителей, гадающих что подарить на праздник. Ведь каждый раз, когда мы получаем приглашение на какой-либо праздник мы в первую очередь думаем что подарим виновнику торжества. Всегда хочется, чтобы подарок оставил хорошее впечатление, запомнился и напоминал о тебе долгое время. Наши бабочки долговечны (в сравнении с цветочными букетами) они будут радовать глаз не один месяц или даже год (зависит от условий хранения).</p>

27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Что подарить - приходится решать очень часто. День рождения, 8 марта и другие праздники могут стать ненавистными, если долго ломаешь голову над подарком. Наши букеты - возможность упростить себе задачу. Живые цветы жалко, они быстро вянут; у кого-то аллергия, да и многие считают это уже слишком банальным. Наш продукт решает эти проблемы. Клиент сам создает букет - уже не просто купил; бабочки сделаны из бумаги - не завянут и не пахнут; простоят такой букет долго; сами букеты уникальны - с ленточками, с подсветкой и другими не оригинальными особенностями.</p>
28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Проблема выбора оригинального подарка решается с помощью нашего сайта, вы можете собрать букет, который себе представляете. Мы гарантируем качество нашего букета. Самое главное, что заботясь о подарке, вам не придется даже выходить на улицу, ведь посетить наш сайт вы можете сидя на диване.</p> <p>Экологическая проблема решается с помощью идеи переработки мусора и создания из него бабочек. Так мы сделаем маленький, но очень важный шагочек к сохранению нашей природы.</p>

29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Сегмент и доля рынка выбраны на основе анализа того, что существует большой спрос на подарки, особенно в период таких дней как 8 марта, День Учителя, День всех Влюбленных. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса включают расширение ассортимента продукции, исследование 3D-печати для более сложных форм бабочек, расширение сотрудничества с цветочными магазинами и дизайнерами</p>
----	--	---