**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/tehnotur> (ссылка на проект)

11.05.2024(дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Марийский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | Республика Марий Эл |
| Наименование акселерационной программы | Техно-форсаж: инновационный старт |
| Дата заключения и номер Договора | № 70-2024-000232 |

|  |
| --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Технотур |
| 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* | Запуск проекта на тему квеста-экскурсии осуществляется в рамках акселерационной программы «Техно-форсаж: инновационный старт»  |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| 4 | Рынок НТИ | TechNet |
| 5 | Сквозные технологии | Искусственный интеллект |
| **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -U1052735-L3107375-Кузьмина Валерия Дмитриевна-89613763774-lerakuzmina123@yandex.ru |
| 7 | Команда стартап-проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность(при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1052735 | 3107375 | Кузьмина Валерия Дмитриевна | лидер | 89613763774,lerakuzmina123@yandex.ru | Студент группы СИ-25 | опыт участия в акселераторе, разработчик мобильных и WEB приложений |
| 2 | U1052698 | 3416618 | Герасимова Кристина Александровна  | интегратор | 89063369102 hemmo1613@mail.ru | Студент группы СИ-25 | есть опыт участия в акселераторе, разработчик мобильных и WEB приложений  |
| 3 | U1052685 | 3419961 | Михайлов Артур Сергеевич | интегратор | 89371110137arturmih42@gmail.com | Студент группы СИ-25 | есть опыт участия в акселераторе, разработчик мобильных и WEB приложений |
| 4 | U1053159 | 3106859 | Афанасьев Александр Евгеньевич | Генератор идей | 89024301799aleksafan10@gmail.com | Студент группы СИ-25 | есть опыт участия в акселераторе, разработчик мобильных и WEB приложений |
| 5 | U1221644 | 3107622 | МорозовАлексейСергеевич | Интегратор | 89655964546aleksey54311@gmail.com | Студент группы СИ-25 | есть опыт участия в акселераторе, разработчик мобильных и WEB приложений |
| 6 | U1053019 | 3108259 | Рыбаков Даниил Александрович | Производитель | 89877348547daniilrybakov694@gmail.com | Студент группы СИ-25 | есть опыт участия в акселераторе |

 |
| **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 | **Цель проекта** - Разработка Приложения с экскурсионными маршрутами и квестами для студентов, которые хотят познакомиться с г. Йошкар - Ола**Задачи проекта:**-проанализировать конкурентов;- разработать прототип Приложения;- определить целевую аудиторию и ключевые сегменты;- сформировать бизнес-модель. **Ожидаемые результаты** - наличие прототипа Приложения для проверки тестовых гипотез **Области применения результато**в:* студентами, для ознакомления с городом;
* подростками для интересного времяпровождения
* туристическая сфера.

*Потенциальные потребительские сегменты:*-подростки 14-18 лет,- приезжие студенты 18-25 лет,- местные студенты 18-25 лет,- ресторанный сектор,- ВУЗ,-культурный сектор (театры) |
|  | **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 - экскурсионный маршрут с квестовыми заданиями “Технотур” |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить продукт* | Незнание города, неподвижный образ жизни, нехватка места для проведения времени с друзьями, отсутствие компании, привлечение новых клиентов, повышение популярности места, знакомство с городом |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик: для юр.лиц – категория бизнеса, отрасль и т.д.; для физ.лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (В2В, В2С и др.)* | Для физических лиц (B2C):1) для подростков 14-18 лет решается проблема неподвижного образа жизни, нехватка развлечений.2) для приезжих студентов 18-25 лет решается проблема незнания города, как добраться до определенного места.3) для местных студентов 18-25 лет - отсутствие места для развлечений, знакомство с новыми людьми.Для юридических лиц (B2B):1) для культурного сектора решается проблема привлечения новых клиентов.2) для ресторанного сектора решается проблема повышения популярности.3) для ВУЗ - знакомство студентов с городом и друг другом. |
| 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* | Создание на основе научно-технического решения в области образования и информационных технологий. Приложение, представляющее собой квест-экскурсию. Оно предоставляет навигацию по городу с интересными заданиями. |
| 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.* | 1. СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ -подростки 14-18 лет,- приезжие студенты 18-25 лет,- местные студенты 18-25 лет,- ресторанный сектор,- ВУЗ,-культурный сектор (театры)2. ПРОБЛЕМА И СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫПроблема: Незнание города, неподвижный образ жизни, нехватка места для проведения времени с друзьями, отсутствие компании, привлечение новых клиентов, повышение популярности местаАльтернативы:Квест-город - https://kvestgorod.ru/routes/Урбан квест -https://www.quest.team/Квесты в Йошкар-Олеhttps://xn----7sbb7afirdq1f.xn--b1acdcqi5ci.xn--p1ai/kvestball - https://kvestball.ru/Мир квестов https://mir-kvestov.ru/categories/peshehod<https://moscow.streetadventure.ru/>Подростки: сидят дома, играют в компьютерные игрыСтуденты приезжие: гуляют по городу с местными жителями (друзьями), используют он-лайн карты, ищут транспорт и остановки Студенты местные: гуляют по городу по уже знакомым местамВУЗ: факультеты/группы - проводят командообразующие мероприятияКультурный сектор: афиша, реклама в соц. сетях (слабая)Ресторанный сектор: акции, баннеры рекламные, соц. сети, уличная реклама3. УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬПриложение "Технотур" для подростков в в возрасте от 14 до 18 лет и студентов в возрасте от 18 до 25 лет позволит увлекательно провести время и познакомиться с культурой г. Йошкар-Ола с помощью квестовых технологий, а ресторанному сектору и ВУЗу привлечь дополнительное внимание потенциальных пользователей.4. РЕШЕНИЕ/ПРОДУКТ* Приложение - экскурсионный маршрут с квестовыми заданиями "Технотур"

5. КАНАЛЫ* Реклама в соц сетях: ВК, ТГ
* Реклама на территории ВУЗа - QR код
* Сайт с браузерной версией
* Яндекс директ
* ТВ реклама
* Партнерская реклама с ресторанном сектором (получить бонус за скачивание)
* Рефералы
* 6. Источники доходов
* Продажа рекламы в виде квеста В2В партнерам
* Продажа квестов
* Виртуальный помощник в прохождении квестов - часть бесплатных подсказок

7. СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК* Затраты на разработку приложения
* Серверная часть
* Затраты на продвижение
* Затраты на тестирование приложения
* Затраты на модерацию и тех поддержку
* Налоги
* Счет в банке, РКО
* Торговая марка
* Патентование
* Затраты на обновление приложения

8. КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ* Количество скачиваний из PM, AppSt
* Отзывы на платформах для скачиваний
* Количество пройденных квестов
* Количество В2В партнеров
* Количество покупок
* Количество регистраций
* Выручка
* Средний чек

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ* ВУЗ
* Ресторанный сектор
* Театр
* Группы в ВК
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Квест-город - <https://kvestgorod.ru/routes/>
2. Урбан квест -<https://www.quest.team/>
3. Квесты в Йошкар-Оле

<https://xn----7sbb7afirdq1f.xn--b1acdcqi5ci.xn--p1ai/>1. kvestball - https://kvestball.ru/
2. Мир квестов <https://mir-kvestov.ru/categories/peshehod>
3. https://moscow.streetadventure.ru/
 |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не вашими конкурентами, и самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Приложение "Технотур" для подростков в в возрасте от 14 до 18 лет и студентов в возрасте от 18 до 25 лет позволит увлекательно провести время и познакомиться с культурой г. Йошкар-Ола с помощью квестовых технологий, а ресторанному сектору и ВУЗу привлечь дополнительное внимание потенциальных пользователей |
| 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.д.)*(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* | Приложение должно иметь удобный и интуитивно понятный интерфейс, точную навигационную систему, широкий выбор для разных типов потребителей.1 Кроссплатформенность: Android и IOS2 Интерфейс UI UX3 База данных квестов4 База данных пользователей 5 React - библиотека разработки приложений6 Язык программирования JavaScript7 Техническая защита. Реализуется при помощи некриптографических методов с использованием технических, программных и программно-технических средств.8 GPS трекер 9 Карта маршрута10 Конфигурация виртуального сервера:Процессор: Intel Xeion E5 3.5 ГГц 4х ядерный, ОЗУ: 16 Гб 3444Mhz, Диск: SDD 1ТБ11 Основной функционал: -форма регистрации и авторизация пользователя,-личный кабинет пользователя, в котором также есть вкладка “С друзьями” для командных квестов - у 1 игрока 1 часть загадки, у другого 2ая часть загадки; -каталог квестов;-страница оплаты: подписка на оплату 1 квеста, подписка на комбо квестов;-меню с выбором вариантов квестов - по жанру и по длительности; - при прохождении квеста - пользователь получает скидку/бонус от партнера дошел до точки по GPS в приложении отмечается, нужная точка и что пользователь дошел и пользователь получает скидку или бонус;- после выбора квеста - высвечивается карта маршрута;- на карте маршрута высвечивается подсказка - что рядом с вами .... интересное/вкусное место;- в личном кабинете доступна вкладка “Добавить квест” , пользователь ставит метки на карте, записывает загадку и ставит галочку сохранить;- вкладка пользовательский квест; -модерация квеста: принятие/отклонение;- за разработку квестов автор получает баллы или внутренняя валюта, которые он тратит в Приложении - на покупку других квестов или на бонусы от партнеров. |
| 18 | ***Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса******(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\*****Приводится видение основателя (-лей) стартап 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 в 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 п.10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Решаются проблемы незнания города, неподвижного образа жизни, нехватки места для проведения времени с друзьями, отсутствия компании, привлечения новых клиентов, повышения популярности места, знакомства с городом. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (п.9, п.10 и 11)* | 1) для подростков 14-18 лет решается проблема неподвижного образа жизни, нехватка развлечений.2) для приезжих студентов 18-25 лет решается проблема незнания города, как добраться до определенного места.3) для местных студентов 18-25 лет - отсутствие места для развлечений, знакомство с новыми людьми.4) для культурного сектора решается проблема привлечения новых клиентов.5) для ресторанного сектора решается проблема повышения популярности.6) для ВУЗ - знакомство студентов с городом и друг другом. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Меню с выбором вариантов квестов - по жанру и по длительности , сложности. Авторизация пользователя - личный кабинет. Подписка на оплату 1 квеста/комбо квестов. Стартовая страница, карта маршрута. Высвечивается подсказка - реклама партнеров. Плюсы для потребителя: При прохождении квеста - пользователь получает скидку/бонус от партнера.Бонус за составление пользовательского квеста - получает баллы/внутреннюю валюту от продажи квеста.  |
| 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 п.16* |  |
| 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* |  |