Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",ИНН 6165033136 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Лимон |
| 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.* | Учет рабочего времени |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных вычислительных систем. |
| 4 | **Рынок НТИ** | TechNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Unti ID: U1028414Leader ID: 2933281Аглушевич Антон Александрович+79131535220ant-agl@ya.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(краткоеописание) |
| **1** | U1751461 | 3939347 | Аронова Диана Денисовна | Дизайнер | +79081996462aronova.dd@gs.donstu.ru | Нет | Работает над макетом приложения, дизайном ленгдинга и презентации |
| **2** | U1751425 | 4660524 | Шевелев Владислав Витальевич | Дизайнер | +79282160054shevelevspace@gmail.com | Нет | Работает над макетом приложения |
| **3** | U1751507 | 4327500 | Студеникина Мария Алексеевна | SMM | 89514984384masha.stud.154@gmail.com | Нет | Проводит анализ конкурентов, опредеяет ЦА, составляет контент план для соц. сетей |
| **4** | U1001805 | 2058105 | Кривошеев Руслан Олегович | Back-end разработчик | 89043440901rusik440440@mail.ru | Нет | Разрабатывает серверную часть приложения |
| **5** | U1752076 | 4989321 | Астахов Дмитрий Александрович | Back-end разработчик | astakhov-30@mail.ru | Нет | Разрабатывает серверную часть приложения |
| **6** | U1758525 | 4282517 | Агуреев Дмитрий Андреевич | Front-end разработчик | 89094258384agureevd3@gmail.com | Нет | Разрабатывает фронт приложения |

 |
|  | **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* | Лимон – это веб-приложение, которое позволит владельцам IT компаний и руководителям IT отделов оптимизировать процессы ведения проектов и управления ресурсами.Для реализации продукта, который будет полностью закрывать проблемы в данной сфере, наша команда проводит интервью с руководителями, для определения болезненных моментов в ведении проектов, учете и планирования задач. Из уже проведенных интервью, мы убедились, что проблема существует и за ее решение готовы платить. Отсюда, мы предполагаем, что в течении года после запуска сможем собрать базу клиентов и выйти на доход от 500.000 рублей в месяц |
|  | **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* | Веб-приложение и мобильное приложение для учета статистики по рабочим задачам |
| 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* | Наше приложение будет полезно владельцам IT компаний и руководителям IT отделов из малого и среднего бизнеса, которым не хватает времени на контроль it-специалистов, на анализ статистики и вычисления KPI.А также для фрилансеров, которые хотят автоматизировать учет своего рабочего времени и просматривать статистику по своей работе, показывать отчеты заказчику |
| 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.)* | B2B- IT компании из малого и среднего бизнеса, у которых плохо налажена работа с проектами, со статистикой и учетом выполнения задачB2C- Фрилансеры (разработчики, дизайнеры, SEO специалисты, копирайтеры и тп), которые хотят планировать и анализировать свое рабочее 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* | Разработка нашего приложения будет происходить с нуля, без готовых шаблонов и конструкторов, чтобы сделать его максимально удобным, функциональным и легко дорабатываемым в будущем.Для его создания будут использованы такие технологии, программы и сервисы, как:- Figma, Photoshop (Для создания дизайн-макета и логотипа)- html/scss, Vue3 и различные плагины для него (Для веб-приложения)- Capacitor (Для мобильного приложения) |
| 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.* | Для получения прибыли будет использоваться подписочная модель. Будут составлены разные тарифы с различным функционалом для определенных целей, а также конструктор тарифа – возможность выбрать необходимый функционал и не платить за лишние функции.Первое время планируется отдавать задачи внешним исполнителям, для экономии средств на налогах и взносах. В дальнейшем нанять команду в свой штат.Поиск клиентов планируем осуществлять несколькими способами. Холодные звонки по различным IT компаниям России, таргетированная реклама сервиса, публикация статей в специализирующихся блогах/видео-блогах и журналах.Постоянно будем собирать обратную связь у текущих клиентов, чтобы узнать, что им нравится, чего им не хватает, как можно улучшить наш продукт. Будем прорабатывать наше приложение опираясь на эту обратную связь.В качестве первых средств для запуска, подали заявку на студенческих грант в размере 1млн рублей. Планируется, что этих средств хватит для запуска. В дальнейшем будем реинвестировать полученный доход. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Прямые конкуренты:**1. Toggl: предлагает простой и интуитивно понятный сервис для учета времени, который позволяет пользователям отслеживать время, создавать проекты и генерировать отчеты. Он также интегрируется с другими популярными инструментами для управления проектами.2. TimeCamp: предоставляет широкий спектр функций для учета времени, включая отслеживание активности на компьютере, автоматическое определение рабочего времени и возможность делать пометки о проделанной работе. Он также предлагает интеграцию с другими инструментами и генерацию отчетов.3. Harvest: предлагает простой и эффективный сервис для учета времени, который позволяет пользователям отслеживать время, создавать проекты и задачи, а также генерировать отчеты для учета и оплаты труда. Он также интегрируется с другими популярными инструментами, такими как Slack и Trello.4. Hubstaff — это сервис, который предоставляет работодателям возможность отслеживать рабочее время и производительность своих сотрудников.5. ActivTrak — это сервис, который предоставляет работодателям возможность отслеживать и анализировать активность и производительность своих сотрудников6. TimeDoctor — это сервис, который предоставляет работодателям возможность отслеживать и анализировать рабочее время и производительность своих сотрудников.**Косвенные конкуренты:**1. Google Calendar: позволяет пользователям создавать события и встречи, которые могут использоваться для учета рабочего времени. Хотя он не предлагает специализированных функций для учета времени, многие люди используют его для планирования и отслеживания своего рабочего времени.2. Microsoft Excel: является популярным инструментом для создания таблиц и отчетов, включая учет времени. Многие пользователи могут использовать Excel для записи своего рабочего времени и создания собственных отчетов.**Неявные (потенциальные) конкуренты:**1. Asana: предоставляет инструменты для управления проектами и задачами, включая возможность отслеживать время, затраченное на каждую задачу. Хотя основной упор делается на управление проектами, Asana может быть рассмотрен как неявный конкурент сервиса по учету времени.2. Slack: является популярным инструментом для коммуникации внутри команд и организаций. Он также предлагает функцию учета времени, которая позволяет пользователям отслеживать время, затраченное на различные задачи и проекты. |
| 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* | Основным нашим преимуществом является наличие функционала для настройки, автоматического подсчета и удобного просмотра показателей KPI сотрудников. А также то, что ведение проектов и учет времени по задачам будет тесно интегрирован друг с другом. |
| 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* | Проведя более 10 интервью с фрилансерами и представителями различных компаний, от малого, до крупного бизнеса, среди которых МТС, Ростелеком, FastReports и др., мы убедились в том, что наше приложение актуально и будет решать проблему наших клиентов. А также то, что они готовы платить за решение проблемы.Среди нашей команды есть опытные программисты, которые понимают, как должно выглядеть приложение, как устроено изнутри, как сделать его удобным и простым в использовании. |
|  | **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* | Веб-приложение доступно на любом устройстве через обычный браузер. Благодаря разработке приложения с нуля, без использования конструкторов, в нем не будет лишнего, оно будет хорошо оптимизированным, быстро работать. Благодаря технологии PWA основные функция приложения смогут работать и без доступа в интернет.Также приложение будет нативно скомпилировано для IOS и Android устройств, что позволит легко и удобно использовать наш продукт в любое времяНаш продукт будет защищен надежной авторизацией, что позволит нашим клиентам не беспокоиться о вломах |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | **Ближайшее будущее**Для экономии средств на налогах, взносах, бухгалтерах и юристов, до выхода на рынок мы будем оплачивать аутсорс разработчиков на расчетный счет по договору. Учет задач будем вести в отечественной программе YouGile**Дальнейшее будущее**В будущем, у нас будет штат сотрудников с фиксированной оплатой труда, с установленными KPI, выстроенным планом повышения зарплат. Весь учет по проектам, задачам, KPI и др, будет выстроен через наше приложение |
| 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.)* | - Наличие функционала для настройки, автоматического подсчета и удобного просмотра показателей KPI сотрудников- Тесная интеграция ведения проектов и учета рабочего времени- В отличии от конкурентов, наш продукт будет отечественным, что на текущий период является важным для многих компаний в нашей стране.- В нашем продукте будет русский язык, чего нет у большинства наших конкурентов.- Будут добавлены различные функций для планирования и учета рабочего времени (например таймер помодоро и др.)- Будут гибкие тарифы, для экономии на ненужных функциях |
| 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* | Vue 3 представляет современный прогрессивный фреймворк, написанный на языке TypeScript и предназначенный для создания веб-приложений на уровне клиента. Основная область применения данного фреймворка — это создание и организация пользовательского интерфейса.Vue 3 является логическим продолжением предыдущей версии фреймвока - Vuejs 2, первый релиз которого вышел еще в феврале 2014 года. Его создателем является Эван Ю (Evan You), который до этого работал в Google над AngularJS. С тех пор фреймфорк динамично развивается. В сентябре 2020 года вышла текущая версия фреймворка - Vue 3, особенностью которой стало то, что эта версия полностью написана на языке TypeScript вместо JavaScript, который использовался ранее. Собственно в данном руководстве рассматривается именно версия Vue 3.Vue 3 использует виртуальный DOM. Виртуальный DOM представляет легковесную копию обычного DOM. Если приложению нужно узнать информацию о состоянии элементов, то происходит обращение к виртуальному DOM. Если данные, которые используются в приложении Vue 3, изменяются, то изменения вначале вносятся в виртуальный DOM. Потом Vue выбирает минимальный набор компонентов, для которых надо выполнить изменения на веб-странице, чтобы реальный DOM соответствовал виртуальному. Благодаря виртуальному DOM повышается производительность приложения.Vue 3 поддерживается всеми основными современными браузерами. |
| 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* | - На данный момент (18.11.2023) проведены более 10 интервью для проработки проблемы и функционала нашего приложения. Всего планируется провести 50 интервью.- Начата работа над дизайн-макетом веб-приложения.- Нарисованы две страницы- Начата работа над дизайном посадочной страницы - Составлен контент план для социальных сетей на две недели- Создан канал в телеграмме  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Одним из научно-технических приоритетов Ростова-на-Дону является поддержка малого и среднего предпринимательства. Наш продукт позволит малым и средним компаниям улучшить свою эффективность, наладить рабочие процессы, тем самым увеличит их доход. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | - Холодные звонки по различным IT компаниям России (так мы напрямую сможем поговорить с нашей целевой аудиторией)- Таргетированная реклама (наша ЦА сможет увидеть, сразу же перейти по ссылке и попробовать наш продукт)- Публикация статей в специализирующихся блогах/видео-блогах и журналах (наша ЦА сможет прочитать о пользе нашего продукта и заинтересоваться им)- Реклама на фриланс биржах (на данных площадках находится много нашей ЦА) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мы будем использовать несколько каналов сбыта:- *Нулевой канал* (продавать напрямую нашим клиентам)- *Одноуровневый канал* - Партнерство с различными фриланс биржами (так как на биржах много потенциальных покупателей) - Реферальная программа (клиенты смогут рекомендовать свои знакомым, нуждающимся в нашем продукте) |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | **Проблема IT компаний и IT отделов**В малом и среднем бизнесе часто встречается проблема плохой организованности работы, недостаток отчетов по задачам и сотрудникам, нехватка прозрачности над задачами, сложность планирования и оценивания (по времени и финансам) новых задач. Владельцам компаний не хватает времени на организацию всех процессов. Из-за этого эффективность работы слабая, теряются временные и финансовые ресурсы. **Проблема заказов на фрилансе****Фрилансерам** из-за свободного графика не хватает отчетов для анализа своей работы. У них нет информации для оценивания своей эффективности, понимания о настоящем стоимости часа своей работы, о количестве работы в день. От сюда могут вытекать несколько проблем: переработка, ухудшение здоровья, недополучение денег.**Заказчикам** не хватает прозрачности в работе фрилансеров. Он не видит сколько работает исполнитель и работает ли он вообще. Он не знает, сколько в действительности заняла работа над проектом. Так, заказчик может наткнуться на некомпетентного исполнителя и сильно поздно это понять. Из-за чего потеряет свои средства и время. |
| 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* | Наш продукт полностью решает проблемы руководителей IT компаний, фрилансеров и заказчиков на фрилансе. Более подробно раскрыто в пункте 28 |
| 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)* | **IT компании и IT отделы**Наш продукт автоматизирует процессы учета времени, благодаря чему делает прозрачными результаты по задачам, проектам и эффективности сотрудников. Это позволяет без особых усилий видеть весь результат работы, показатели KPI, экономя время руководителю. А также, встроенные алгоритмы будут помогать оценивать по времени и финансам новые задачи на основе выполнения прошлых.**Фрилансеры**Удобный учет задач, таймер рабочего времени и все необходимые отчеты, как временные, так и финансовые, помогут фрилансеру более обширно и подробно видеть картину своей работы **Заказчики**Благодаря функционалу добавления команды, заказчик сможет видеть сколько работает исполнитель, что уже выполнено, над чем ведется работа, а к чему он еще не приступал. Эта статистика будет доступна ему в любое время, ему не нужно будет отвлекать и отнимать время у фрилансера, каждый раз, когда захочет узнать о прогрессе. Также это позволит вовремя увидеть, что нужно менять исполнителя, благодаря чему заказчик сэкономит время и деньги |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Раскрыто в пункте 27 |
| 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.* | **PAM** (потенциально доступный рынок)Кол-во IT компаний в России по прогнозу к 2030 году \* среднее кол-во сотрудников \* средняя цена нашего продукта за пользователя146.000 \* 150 \* 500 = 11 млрд**TAM** (общий объем рынка)Кол-во IT компаний в России на текущий момент \* среднее кол-во сотрудников \* средняя цена нашего продукта за пользователя73.000 \* 150 \* 500 = 5.5 млрд**SAM** (доступный объем рынка)Сумма дохода от пользователей у наших конкурентов980 млн**SOM** (реально достижимый объем рынка)2% от доступного объема рынка920 млн \* 2% = 19.6 млнПо прогнозам IT рынок России к 2030 году увеличится в 2 раза (источник: strategy partners). Это говорит о том, что потребность в нашем продукте будет расти |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |
| --- | --- |
| К 08.12.2023 | Закончить разработку посадочной страницы (лендинга) |
| К 01.01.2024 | Закончить работу над дизайн макетом нашего веб-приложения |
| К 01.03.2024 | Закончить работу над MVP |
| 1-3 месяца (По необходимости) | Получать обратную связь и дорабатывать наше приложение, добавлять новые функции |
| 01.06.2024-01.07.2024 | Зарегистрировать ООО, подключить интернет эквайринг, заполнить юридические документы, политику конфиденциальности и др.  |
| 01.07.2024 | Начать активно продвигаться и искать новых клиентов |
| К 01.09.2024 | Получить студенческий грант 1 млн рублей на развитие проекта |
| К 01.07.2025 | Выйти на ежемесячный доход 450 000 рублей |

 |