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: U1028414  Leader ID: 2933281  Аглушевич Антон Александрович  +79131535220  ant-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 и  квалификация  (краткое  описание) | | **1** | U1751461 | 3939347 | Аронова Диана Денисовна | Дизайнер | +79081996462  aronova.dd@gs.donstu.ru | Нет | Работает над макетом приложения, дизайном ленгдинга и презентации | | **2** | U1751425 | 4660524 | Шевелев Владислав Витальевич | Дизайнер | +79282160054  shevelevspace@gmail.com | Нет | Работает над макетом приложения | | **3** | U1751507 | 4327500 | Студеникина Мария Алексеевна | SMM | 89514984384  masha.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 | 89043440901  rusik440440@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 | 89094258384 agureevd3@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 задач  B2C  - 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 сотрудников  6. 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 время  Наш 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 пользователя  146.000 \* 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 пользователя  73.000 \* 150 \* 500 = 5.5 млрд  **SAM** (доступный объем рынка)  Сумма дохода от пользователей у наших конкурентов  980 млн  **SOM** (реально достижимый объем рынка)  2% от доступного объема рынка  920 млн \* 2% = 19.6 млн  По 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 | |