**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет» |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | 22.04.2024 г. № 70-2024-000191- |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | | “Fun.Lit” | | | |
| **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.* | | | | | | | Мы делаем проект “Fun.Lit”, который помогает решить проблему незаинтересованности школьников и молодых людей в художественной литературе с помощью настольной игры, погружающей в мир автора и его произведения. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | | Базовые технологии силовой электротехники. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | | EduNet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | | ИИ, промышленный интернет, технологии беспроводной связи | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | | UntiID — U1887578  Leader ID — 5081162  ФИО – Русанов Данил Сергеевич  Телефон – 8 963 317-57-06  Почта – rusanovdanil691@gmail.com | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | | |
| № | | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | | | Телефон, почта | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | | U1887578 | 5081162 | Русанов Данил Сергеевич | Лидер, коммуникатор, эксперт-продуктолог | | | 8 963 317-57-06,  rusanovdanil691@gmail.com | | Участник в молодёжной научно-практической конференции в секции "Английский язык в сфере профессиональной коммуникации", участник открытия ВСОШ, участник в тренинге предпринимательских компетенций, участник Псковского литературного конкурса "Чернильница" |
|  | | U1887571 | 5080781 | Егорова Кристина Александровна | Исследователь, коммуникатор | | | 89009942090, 55alexsandrovna55@gmail.com | | Участие в открытии ВСОШ, участие в проведении последнего звонка для выпускников ПсковГу, участие в тренинге предпринимательских компетенций |
|  | | U1898515 | 6479261 | Калинин Игорь Владимирович | Сборщик и координатор | | | 89646767902  [new\_pochta18@mail.ru](mailto:new_pochta18@mail.ru) | | Участник в тренинге предпринимательских компетенций |
| 3 | | U1898782 | 6479378 | Кострова Анна Романовна | Визуализатор | | | 89532351714, anjutako612@gmail.com | | Призер конкурса логотипов “Кот ученый”, участник в практике в рекламном агенстве и типографии, участник тренинга предпринимательских компетенций |
|  | | **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* | | | | | Цели проекта: создание настольной игры, помогающей людям погружаться в мир литературы.  Задачи проекта: описать сущность игры, разработать игру.  Ожидаемые результаты: успешное завершение тестирования демо-версии, настольная игра будет распространена среди школьников и студентов, которые любят литературу или настольные игры.  Области применения результатов: настольная игра будет распространена среди школьников и студентов г. Псков. Проводя время за этой игрой, молодые люди могут разнообразить свой досуг.  Потенциальные потребительские сегменты: ребята от 15-25, школьники и студенты, молодые люди, заинтересованные настольными играми и (или) литературой.  Игра представляет из себя следующий набор: несколько стопок разного типа карт (карточки персонажей, карточки взаимодействия, карточки событий), игровое поле (оно содержит различные локации), фишки - позволяют перемещаться по локациям, лист сценариев (для ведущего).  Fun.lit по сути является живой карточной игрой. Это подразумевает, что сюжет по мере игры так или иначе меняется в зависимости от решений игроков по ходу действия. Это позволяет не только проникнуться духом литературного произведения, но и представить в игровой форме как мог бы иначе развиваться сюжет известного классического произведения.  Сценариев у игры несколько. Каждый сценарий построен на основе сюжета романа, повести. Они все объединены одной тематикой, что подразумевает наличие различных тематических наборов игры. Количество игроков также зависит от объёма произведения, которое взято за основу, ведь персонажи берутся именно из первоисточника.  Сюжеты каждого из тематических наборов по-своему уникальны и позволяют в полной мере погрузится в атмосферу литературного произведения. | | | | |
|  | | **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* | | | | | Продукт нашего проекта – увлекательная настольная игра под названием “Fun.Lit”. Она будет знакомить играющих с авторами и их произведениями, показывать их под другим углом, глазами писателя, а также заставит побороться за звание знатока русской классики. | | | | |
| 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* | | | | | Многие школьники и студенты очень сильно любят или любили урок литературы, постоянно читают книги русской и зарубежной классики. Также они проводят время с друзьями, которые не разделяют их страсть к чтению. Их это очень расстраивает. Читать сами друзья не хотят, так как считают это очень скучным занятием. Поэтому друзья-читатели знакомят незнающих с миром литературы с помощью настольной игры “Fun.Lit”. Также с помощью этой игры они закладывают любовь к чтению у своих младших братьев и сестер. | | | | |
| 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.)* | | | | | Пол мужской и женский, молодёжь и подростки, любовь к литературе, уровень образования средний, высший, географическое расположение – страны СНГ.  Конец формы | | | | |
| 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* | | | | | Для реализации будет использоваться приложения, компьютерная графика и цифровые рисунки. С их помощью будут создаваться иллюстрации к настольной игре. Для удобства использования программа должна быть установлена на рабочие планшеты и ноутбуки сотрудников для согласования каждого шага. Также, для улучшения качества рисунка могут использоваться нейросети.  Кью ар код на коробке будет ссылаться на официальный сайт игры. Там будет представлены интересны факты о произведениях, представленных в наборах, их персонажах и самих авторах. Так же будет представлена информация о выходе новых наборов и о том, где и как их можно приобрести. Возможно какая-то информация об акциях и скидках. | | | | |
| 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.* | | | | | **Способ получения прибыли:**  Продажа игры: Основной источник дохода - розничная продажа игры через специализированные магазины, онлайн-платформы (Amazon, Wildberries), собственный интернет-магазин.  Дополнительные материалы: Создание и продажа расширений, дополнений, тематических комплектов, направленных на разные литературные жанры или авторов.  Организация турниров и мероприятий: Проведение турниров по игре, конкурсов, мастер-классов, что увеличивает интерес к игре и ее узнаваемость. Помимо этого, на самой коробке с игрой будет qr-код, перенаправляющий на сайт, где будут выходить все новости о обновлениях и дополнениях к игре.  **Отношения с потребителями:**  Создание сообщества: Формирование онлайн-сообщества игроков через социальные сети, форумы, чтобы стимулировать общение и обмен опытом.  Обратная связь: Сбор отзывов от потребителей, анализ их пожеланий, чтобы постоянно улучшать игру.  Маркетинг: Реклама игры через социальные сети, специализированные сайты, блоги, сотрудничество с литературными изданиями и блогерами.  **Каналы продвижения и сбыта:**  Онлайн-платформы: Продажа игры через Amazon, Wildberries, собственный интернет-магазин.  Специализированные магазины: Продажа игры в настольных магазинах, магазинах игр и хобби.  Массовые розничные сети: Продажа игры в магазинах книг, сувениров, подарков.  Прямые продажи: Продажа игры на выставках, фестивалях, конференциях. | | | | |
| 14 | | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | | | | | 1. "Dixit": Хотя "Dixit" не прямо посвящена литературе, она основана на создании образов и их интерпретации, что очень схоже с чтением и пониманием текста. Игра использует красивые иллюстрации, которые участники должны описывать, чтобы другие могли угадать их карту.  2. "Concept": В этой игре игроки используют символы, чтобы описать абстрактные понятия, как будто они пытаются объяснить сюжет книги словами без слов.  3. "The Resistance: Avalon": Игра сочетает дедукцию и социальное взаимодействие, где участники должны выяснить, кто является предателем, используя логику и наблюдение.  4. "Codenames": Эта игра также основана на дедукции и кодировании. Один игрок дает подсказки своей команде, используя одно слово, чтобы они могли угадать слова, связанные с агентами.  5. "The Mind": В этой игре игроки должны синхронизироваться, чтобы угадать порядок карт, упорядоченных по возрастанию. Это учит внимательности, пониманию контекста и работе в команде. | | | | |
| 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* | | | | | Данная настольная игра сможет заинтересовать даже человека, который не любит читать. Люди могут обсуждать литературу не только в интернете, но и заинтересовать своих друзей в реальной жизни. | | | | |
| 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* | | | | | Мы уверены, что проект будет реализован, так как он достаточно легок в его производстве, полезен и выгодно отличается от других на рынке. Он, по сравнению с другими настольными играми, не только может скоротать время компании, но и несет за собой образовательную функцию. Он также может быть использован на уроках литературы или кружках. | | | | |
|  | | **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* | | | | | - программы для дизайна проекта – Adobe Photoshop, Adobe Illustrator, конструктор QR-кодов.  - материалы: картон, бумага, самоклеящаяся бумага, краски для принтера, пластмасса для фишек. | | | | |
| 18 | | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | | | | | Видение основателей заключается в создании успешного и прибыльного бизнеса, основанного на производстве и продвижении высококачественной настольной игры по литературе, которая станет популярной среди школьников, родителей и учителей, способствуя развитию любви к чтению и повышению уровня образования.  **Внутренние процессы:**  Разработка: Использование Agile-методологии для быстрой и гибкой разработки игры.  Производство: Четкий контроль качества производства, использование надежных поставщиков материалов и оборудования.  Маркетинг: Разработка эффективной маркетинговой стратегии, использование социальных сетей, блогов, рекламы в специализированных изданиях. | | | | |
| 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.)* | | | | | На рынке не хватает игр, которые бы были как увлекательными, так и образовательными. Проект может заполнить эту нишу. Проект вносит вклад в сохранение и развитие культуры чтения, что важно для формирования гармонично развитой личности. | | | | |
| 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* | | | | | Для реализации будет использоваться приложения, компьютерная графика и цифровые рисунки. С их помощью будут создаваться иллюстрации к настольной игре. Для удобства использования программа должна быть установлена на рабочие планшеты и ноутбуки сотрудников для согласования каждого шага. Также, для улучшения качества рисунка могут использоваться нейросети.  Кью ар код на коробке будет ссылаться на официальный сайт игры. Там будет представлены интересны факты о произведениях, представленных в наборах, их персонажах и самих авторах. Так же будет представлена информация о выходе новых наборов и о том, где и как их можно приобрести. Возможно какая-то информация об акциях и скидках. | | | | |
| 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* | | | | | В данный момент мы находимся на стадии исследования продукта | | | | |
| 22 | | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | | | | | На рынке не хватает игр, которые бы были как увлекательными, так и образовательными. Проект может заполнить эту нишу. В век цифровых технологий, дети все меньше читают книги, предпочитая видеоигры и социальные сети. Проект может пробудить в них любовь к чтению через игровую форму, сделав процесс увлекательным и запоминающимся. | | | | |
| 23 | | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | | | | | Создание сообщества: Формирование онлайн-сообщества игроков через социальные сети, форумы, чтобы стимулировать общение и обмен опытом.  Обратная связь: Сбор отзывов от потребителей, анализ их пожеланий, чтобы постоянно улучшать игру.  Маркетинг: Реклама игры через социальные сети, специализированные сайты, блоги, сотрудничество с литературными изданиями и блогерами. | | | | |
| 24 | | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | | | | | Онлайн-платформы: Продажа игры через Ozon, Wildberries, собственный интернет-магазин.  Специализированные магазины: Продажа игры в настольных магазинах, магазинах игр и хобби.  Массовые розничные сети: Продажа игры в магазинах книг, сувениров, подарков.  Прямые продажи: Продажа игры на выставках, фестивалях, конференциях. | | | | |
|  | | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | | | | | | | | | |
| 25 | | **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* | | | | | Многие школьники и студенты очень сильно любят или любили урок литературы, постоянно читают книги русской и зарубежной классики. Но их друзья не разделяют эту страсть к чтению. Их это очень расстраивает. Они чувствуют себя одинокими, думают, что их никто не понимает.Настольная игра, посвящённая литературе, способна пробудить в школьниках настоящий интерес к чтению, открывая им мир удивительных историй, захватывающих сюжетов и ярких персонажей. В итоге, не просто закладывается любовь к чтению, но формируется устойчивая привычка к постоянному самообразованию, что открывает перед ними широкие перспективы в будущем. | | | | |
| 26 | | **«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)* | | | | | В век цифровых технологий, дети все меньше читают книги, предпочитая видеоигры и социальные сети. Проект может пробудить в них любовь к чтению через игровую форму, сделав процесс увлекательным и запоминающимся. Игра помогает развивать аналитические навыки, словарный запас, креативное мышление, что важно для успеха в учебе и жизни. Игра знакомит детей с литературой, историей, культурой, расширяя их кругозор и повышая уровень образованности. | | | | |
| 27 | | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | | | | | Благодаря интерактивному и игровому формату, учебный процесс превращается в увлекательное приключение, где дети не просто усваивают информацию, но и активно участвуют в познавательном процессе. Играя, ребята овладевают навыками аналитического мышления, развивают словарный запас, учатся работать в команде, что в дальнейшем поможет им легко и с удовольствием воспринимать любую литературу. | | | | |
| 28 | | **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.* | | | | | **Доля рынка:**  Потенциал: Рынок настольных игр в России активно растет, сегмент образовательных игр также демонстрирует положительную динамику.  Конкуренция: Существует ряд настольных игр, посвященных литературе, но настоящая конкуренция ограничена.  Дифференциация: Игра должна отличаться уникальным концептом, качеством и интересным оформлением, чтобы завоевать долю на рынке.  **Возможности для масштабирования:**  Географическая экспансия: Расширение сбыта на рынки других стран, где существует интерес к чтению и играм.  Разработка новых игр: Создание линейки игр по разным литературным жанрам и авторам, чтобы привлечь широкую аудиторию.  Создание онлайн-версии: Разработка мобильного приложения с игрой, что расширит доступность и аудиторию.  Сотрудничество с образовательными учреждениями: Предоставление игры в школы и библиотеки, организация конкурсов и мероприятий. | | | | |