**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *https://pt.2035.university/project/kotolvania\_2023\_10\_17\_20\_08\_28?\_ga=2.174839393.275122468.1702711603-1308167506.1702711603 (ссылка на проект)* 16.12.2023*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| 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\*** | Котольвания |
| **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.* | Создание стратегической настольной игры для двух команд по 3 человек и мастера-игры, которая сможет развить командные и лидерские качества, логическое мышление и тактические навыки людей, играющих в настольные игры или для людей, желающих попробовать новый вид досуга. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| **4** | **Рынок НТИ** | GameNet— рынок развития игровых сервисов. |
| **5** | **Сквозные технологии** | Новые производственные технологии |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID U759490
* Leader ID 2765025
* ФИО Тулумбасов Максим Денисович
* Телефон 79113618388
* Почта dtplay2003@gmail.com
 |
| **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 (краткоеописание) |
| 1 | U760401  | id 2762549 | Васильева Полина Олеговна | Координатор | 89646754012 |  | Работа над проектом на платформе «Университет 2035» Создание проектов в рамках дисциплины «проектная деятельность» |
| 2 | U761415 | ID 2773084 | Базанов Константин Олегович | Продуктолог | 7 (911) 371-23-90 |  | Работа над проектом на платформе «Университет 2035» Создание проектов в рамках дисциплины «проектная деятельность» |
| 3 | U761241 | 2768765 | Николаева Василиса Владимировна | Графический дизайнер | 89646776807 |  | Работа над проектом на платформе «Университет 2035» Создание проектов в рамках дисциплины «проектная деятельность» |
|  |  | 4 | U757853 | id 2757238 | Вовченко Кирилл Олегович | Тестировщик | 79009997743 |  | Работа над проектом на платформе «Университет 2035» Создание проектов в рамках дисциплины «проектная деятельность» |
|  |  | 5 | U757912 | id 2757381 | Дукач Мария Андреевна | Аналитик | 79116903893 |  | Работа над проектом на платформе «Университет 2035» Создание проектов в рамках дисциплины «проектная деятельность» |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | 1. Цели проекта: Создание стратегической настольной игры для двух команд по 3 человек и мастера-игры, которая сможет развить командные и лидерские качества, логическое мышление и тактические навыки людей 2. Задачи проекта: a. создание игры с большой вариативностью прохождений b. создание игры с нестандартной механикой и уникальным интересным контентом c. предложение игры отечественному продавцу и разработчику настольных игр HobbyGames 3. Ожидаемые результаты: продажа авторских прав компании HobbyGames 4. Области применения результатов: связь с компаниями по реализации идей по настольным играм. 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): Группы людей в возрасте 16+, интересующиеся настольными играми, 6. которые устали от длинных сложных игровых сессий и хотят получить новый игровой опыт |
|  | **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* | Авторские права на созданную настольную игру |
| 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* | Пользователи, которые интересуются стратегическими играми, сталкиваются со следующими проблемами: • доступность игр, так как многие игры разработаны зарубежными авторами • большая часть игр требует значительного опыта игры • игры достаточно дорогие в приобретении (от 5000р) Компания, приобретающая авторские права на создание игры |
| 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.)* | Группы людей в возрасте 16+, интересующиеся настольными играми, которые устали от длинных сложных игровых сессий и хотят получить новый игровой опыт Компании по реализации проектов настольных игр заинтересованы в получении качественных продуктов, долгоиграющих проектах с целью получения выгоды |
| 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 использована программа «Tabletop Simulator» |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Предоставление авторского плана. Суть заключается в продаже идее игры компании для её дальнейшей коммерциализации |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкурентами проекта являются разработчики участвующие в конкурсе от HobbyGames |
| 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* | Проект «Котольвания» будет способствовать развитию стратегических конкурентоспособных настольных игр отечественного производства, а также получение выгоды от реализации |
| 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* | 1. Почему вы уверены, что проект может быть реализован? Рынок настольный игр востребован и растёт ежегодно, так как наш проект предполагает только продажу авторских прав, то он очень прост в реализации 2. В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими? Создание игры основанной на простоте и оригинальности 3. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным? Потому что рынок настольных игр растёт ежегодно и приносит большой доход |
|  | **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* | Работа в программе «Tabletop Simulator» |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Разработка идеи настольной игры, тестирование, партнёрство с компанией с компанией HobbyGames |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | • доступность игры для отечественного пользователя • наша игра будет проста для понимания любого желающего сыграть • бюджетная игра • качественный и востребованный жанр игры |
| 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* | Программа «Tabletop Simulator»: большой функционал для создания настольных игр, наличие базовых шаблонов для разработки игр, большая мастерская с базовыми элементами, доступность |
| 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* | Уровни готовности технологии: TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект необходим для пользователей в возрасте от 16 лет, которые интересуются стратегическими играми и которые сталкиваются со следующими проблемами: • доступность игр, так как многие игры разработаны зарубежными авторами • большая часть игр требует значительного опыта игры • игры достаточно дорогие в преобретении (от 5000р) Цель – решить проблемы целевой аудитории, продажа идеи компаниям с возможностью реализации |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Участие в конкурсе HobbyGames, в результате чего проходит реклама идеи настольной игры для предполагаемого покупателя (компании) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Компании-партнёры, HobbyGames |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Создание стратегической настольной игры для двух команд по 3 человек и мастера-игры, которая сможет развить командные и лидерские качества, логическое мышление и тактические навыки людей, играющих в настольные игры или для людей, желающих попробовать новый вид досуга. |
| 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* | • доступность игры для отечественного пользователя • наша игра будет проста для понимания любого желающего сыграть • бюджетная игра |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Создание стратегической настольной игры для двух команд по 3 человек и мастера-игры, которая сможет развить командные и лидерские качества, логическое мышление и тактические навыки людей, играющих в настольные игры или для людей, желающих попробовать новый вид досуга. Пользователи, которые интересуются стратегическими играми, сталкиваются со следующими проблемами: • доступность игр, так как многие игры разработаны зарубежными авторами • большая часть игр требует значительного опыта игры • игры достаточно дорогие в преобретении (от 5000р) Компания, приобретающая авторские права на создание игры |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Продажа и последующая реализация продукта компанией-покупателя идеи способна решить проблему целевой аудитории (целевая аудитория и проблемы указаны ранее) |
| 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 (Потенциальный объем рынка) = 25 млдр. Руб. TAM (Общий объем целевого рынка) =22,3 млрд руб SAM (доступный объем рынка) =7млрд. руб. OM (реально достижимый объем рынка) =2.6 млн руб Одна игра (~4500) Средние продажи (~3 в нед.) процент с продаж (~4.5 или 203 руб) Итого: ~прибыль в нед. 609 руб. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**1) Презентация проекта в рамках студенческого акселератора 2) Доработка основных компонентов на основе мнения экспертов 3) Создание полного механизма игры 4) Тестирование игры 5) перенос игры в программу "Tabletop" и проведение в ней тестовых сессий 6)Подача заявки на участия в конкурсе от HobbyGames**