**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/magazindi *(ссылка на проект)*  27.11.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Интернет-магазин инди-игр «Магазинди» |
| 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.* | *ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1755410- Leader ID 732490- Пюра Виктория Сергеевна- +7(977)9944261- v\_pyura@mail.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 | U1755424 | 732295 | Наконечный Александр Игоревич | Коллективист | +7(999)9232526 | Координатор | ГУУ 2023 Магистратура Бизнес-информатика |
| 2 | U1755426 | 2750799 | Ульянов Матвей Сергеевич | Аналитик-стратег | +7(999)9990366Matva720@gmail.com | Аналитик | ГУУ 2023 Магистратура Бизнес-информатика |
| 3 | U1756034 | 980176 | Точиев Тимур Тимурович | Разведчик | +7(926)7517212sorazar@yandex.ru | Маркетолог | ГУУ 2023 Магистратура Бизнес-информатика |
| 4 | U1755431 | 828740 | Ефименко Никита Романович | Мыслитель | +7(962)9706456enikitar@mail.ru | Специалист IT | ГУУ 2023 Магистратура Прикладная информатика |

 |
|  | **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:** Удовлетворение потребности разработчиков инди-игр в площадке для размещения и продажи их продукции, а также клиентов в безопасном и удобном поиске и покупке с помощью российских карт.**Продукт проекта:** Онлайн-сервис для независимых разработчиков, специализирующийся на видеоиграх, который позволяет бесплатно размещать игры и получать выручку с продаж с комиссией 8.5%. Пользователям доступен кроссплатформенный личный кабинет с библиотекой, содержащий все купленные товары.В магазине игры подразделяются на категории при помощи меток. Навигация отвечает современным требованиям и нормам юзабилити, что облегчает поиск игр, соответствующих пользовательским запросам. На главной странице с помощью анализа куки-файлов реализован подбор рекомендаций на основе интересов покупателя с использованием искусственного интеллекта. На странице товара содержится описание, а также оценки и комментарии пользователей, которые приобрели данный продукт. Сайт будет разрабатываться при помощи дипломированных it-специалистов и веб-разработчиков. |
|  | **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* | «Магазинди» – первый в России магазин видеоигр, ориентированный на инди-разработчиков и использующий умный подбор рекомендаций при помощи ИИ для игроков. |
| 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* | Для инди-разработчиков решается проблема высокого порога входа на существующих российских площадках.Для игроков решаются проблемы отсутствия доступных способов оплаты и вывода денег с помощью российских карт, угроза исчезновения зарубежного ресурса и отсутствие российского аналога. |
| 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.)* | Независимые разработчики из России, желающие зарабатывать на российской аудитории, но не имеющие площадки для размещения своих игр.B2C: Игроки, желающие покупать инди-игры на специализированной площадке, не прибегая к различным ухищрениям при оплате.B2B: Отрасль бизнеса – производители видеоигр из России и СНГ. Первая в России площадка, где инди-разработчики могут выкладывать и продвигать свои продукты. |
| 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* | Система рекомендаций на основе ИИ будет анализировать предпочтения пользователя, ориентируясь на жанр, проведенное в игре время, процент прохождения (кол-во полученных достижений) той или иной игры, комментарии самого пользователя и других пользователей и подбирать рекомендации на основе этого. |
| 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 монетизации – комиссия. Комиссия с продажи игр будет составлять 8,5%. Продажа игр будет осуществляться на сайте магазина. Для продвижения магазина будет осуществляться реклама у блогеров и в тематических сообществах на различных площадках. Для продвижения игр внутри магазина будет существовать система умных рекомендаций, а также система оценок и комментариев пользователей. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основными российскими конкурентами являются:1. Яндекс Игры
2. VK Play

Основными зарубежными конкурентами являются:1. Steam
2. Epick Games Store
3. Itch.IO

 |
| 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* | B2B: Разработчики из России получают возможность продвижения своих разработок, выставить свои игры на продажу. B2C: Потребители видеоигр получают возможность приобрести понравившийся им продукт за рубли, безопасно для своих устройств. |
| 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* | «Магазинди» – первый в России магазин видеоигр, ориентированный на инди-разработчиков. Отсутствие множества крупных проектов или «шума» из браузерных игр от крупных издателей позволит инди-проектам не затеряться на их фоне, а прямая работа с инди-разработчиками поможет улучшить качество и удобство сервиса и для них, и для игроков. |
|  | **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* | Сайт «Магазинди» будет написан с помощью фреймворка Bootstrap с использованием языков программирования для веб-разработки: html – изначальная верстка сайта, CSS – дизайнерские решения, JavaScript - для интерактивных элементов на сайте. Сайт будет выкладываться с помощью хостинга TimeWeb, который организует удобную среду для разработки командой разработчиков сайта, а также позволяет приобрести доменное имя и протоколы для защиты. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для реализации понадобится нанять команду веб-дизайнеров и разработчиков, которые займутся созданием веб-сайта. Чтобы привлекать целевую аудиторию к ресурсу потребуется заказать рекламу у игровых видео-блогеров, в телеграм-каналах, а также группах «Вконтакте», которые специализируются на данном контенте. |
| 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.)* | Основные отличия от конкурентов:1. Ориентированность на инди-разработчиков и их проекты;
2. Ориентированность на российскую аудиторию;
3. Наличие ИИ
4. Магазин будет разрабатываться при помощи дипломированных it-специалистов и веб-разработчиков.
 |
| 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* | Разработка сайта ведется на языках программирования html, CSS, JavaScript с использованием фреймворка Bootstrap, и размещается с помощью хостинга TimeWeb.Искусственный интеллект для подбора индивидуальных рекомендаций, который обратит внимание пользователей игры в рамках их интересов. Искусственный интеллект будет реализован при помощи языка программирования Python. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:• Разработана концепция проекта • Проведён опрос целевой аудитории• Проведён расчет окупаемости проектного предложения• Разработана бизнес-модель и бюджетом проекта• Проведён социальный анализ• Проведён анализ рисков и разработаны мероприятия по их минимизации• Проведен маркетинговый анализ• Разработан календарный график проекта• Закреплены работы за участниками проекта• Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.) |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Компания продвижения включает в себя 2 направления: 1. Реклама, направленная на покупателей. Она включает в себя инфлюенс-маркетинг на площадках YouTube, VK, Telegram
2. Реклама, направленная на разработчиков. В нее входит реклама в тематических сообществах в VK и Discord
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Собственный сайт магазина. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Отсутствие возможности взаимодействия между разработчиками инди-игр и их покупателями, невозможность оплачивать покупки видеоигр с помощью российских карт, а также отсутствие продвижения у разработчиков инди-игр на российских площадках. |
| 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* | Магазин ориентирован на инди-разработчиков, поэтому игр от крупных издателей там не будет.Проект разрабатывается в России, поэтому решается проблема использования ввода/вывода денег на российские карты и проблема возможного прекращения работы в российском регионе путем импортозамещения. |
| 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)*  | Согласно отчету «Яндекса», в 2022 году на платформе «Яндекс Игры» было размещено более 21 тыс. игр, из них около 90% от независимых разработчиков, но в топ-20 по размеру дохода только 1/3 инди-игр. Т.е. множество игр просто теряются на фоне игр от крупных издателей.А для приобретения игр в зарубежных магазинах приходится использовать обходные пути, которые увеличивают итоговую стоимость приобретаемого продукта.Исходя из проведенного опроса целевой аудиторией данного продукта являются молодые люди, преимущественно мужчины, в возрасте от 18 до 25 лет. В игры от инди-разработчиков они предпочитают играть преимущественно с компьютеров и в среднем тратят на покупку видеоигр около 500-1000 рублей в месяц. При выборе продукта особое внимание они уделяют жанру и описанию игры, а также опираются на популярность и советы друзей. Поэтому неудивительно, что при выборе ключевых параметров интернет-магазина лидируют позиции «оценки» и «поиск по жанрам». |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Магазин, ориентированный на инди-разработчиков, предоставляет площадку для их проектов, позволяя разработчикам и игрокам использовать российские карты для продажи/приобретения игр. |
| 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.* | Согласно отчету «Яндекс» за 2022 год, количество разработчиков более 2 тыс. человек, количество пользователей более 26 млн. человек, если учитывать эти данные, то выходит около 1,5 млрд. рублей. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| В дальнейшем требуется найти инвесторов на проект, заключить договора с разработчиками веб-ресурса, а также с разработчиками игр, которые готовы предоставить свои продукты на площадку «Магазинди».  |