**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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\*** | Цифровизация event мероприятий |
| 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, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО Кутнаева Татьяна Ринатовна- телефон +79162954656- почта kutnaeva.t@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 |  |  | Кутнаева Татьяна Ринатовна | Разработка план проекта и управление им.Координирование задач. | +79162954656 |  | Высшее |
| 2 |  |  | Науменко Иван Андреевич | Медиа лицо, продвигающее проект в интернете и других СМИ | +79851112263 |  | Высшее |
| 3 |  |  | Кипель Артемий Николаевич | Контакт с клиентами Донесение отзывов и просьб покупателей до остальной части группы | +79166564289 |  | Высшее |
| 4 |  |  | Дегтярев Андрей Алексеевич | Сбор и обработка информации;Ведение документации. | +79096999490 |  | Высшее |

 |
|  | **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* | Фокусируясь на цифровой трансформации мероприятий, наш проект представляет комплексную стратегию организации мероприятий с использованием цифровых технологий. Проект направлен на облегчение процесса планирования и организации с помощью продвинутой цифровой платформы с акцентом на пользовательский опыт и взаимодействие. Мы стремимся улучшить коммуникацию и оптимизировать взаимодействие между участниками, добиваясь более высокой эффективности в управлении мероприятиями. С помощью этого проекта мы рассчитываем улучшить качество проведения мероприятий как для участников, так и для организаторов, а также расширить сферу применения в различных секторах. Целевая аудитория включает предприятия, научные конференции и развлекательные мероприятия. Мы стремимся достичь продвинутой цифровой интеграции мероприятий, что, как ожидается, окажет положительное влияние на организацию мероприятий и постоянное улучшение пользовательского опыта |
|  | **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* | Создание приложения. Приложение будет направлено на облегчение доступа к информации и обмена ею между участниками и организаторами, способствуя проведению более организованных и коммуникативных мероприятий |
| 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* | Цифровизация мероприятий решает проблемы, с которыми сталкиваются как организаторы, так и участники мероприятий. Для организаторов традиционные процессы планирования и управления часто являются громоздкими, отнимающими много времени и препятствующими взаимодействию в режиме реального времени. Цифровое решение упрощает эти процессы, предлагая эффективные инструменты для планирования, управления участниками и анализа после проведения мероприятия.Для участников посещение мероприятий может быть непреодолимым стремлением к информационной перегрузке, трудностями в доступе к соответствующей информации и ограниченными возможностями взаимодействия. |
| 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.)* | Предприятия (B2B):Категория бизнеса: Корпорации, малые и средние предприятия, компании по организации мероприятий.Характеристики: Ищите эффективное планирование мероприятий, управление участниками и аналитику на основе данных для конференций и семинаров, связанных с бизнесом.Академические учреждения (B2B):Характеристики: требуют упорядоченных процессов для организации научных конференций, семинаров и мероприятий, ориентированных на исследования.Частные лица (B2C):Демография: Разнообразная, включая профессионалов, студентов и энтузиастов.Характеристики: Ищите удобные платформы для доступа к информации о событиях, повышения вовлеченности и улучшения общего впечатления от мероприятия.Индустрия развлечений (B2B/B2C):Категория бизнеса: Организаторы мероприятий, развлекательные компании.Характеристики: Ищите цифровые решения для улучшения планирования и проведения концертов, фестивалей и культурных мероприятий.Географическое положение:Характеристики: Потребители по всему миру ищут цифровые решения для проведения мероприятий, адаптированные к региональным предпочтениям, языкам и культурным нюансам.Энтузиасты технологий (B2C):Демография: Люди, ценящие технологии и инновации.Характеристики: Стремитесь к технологичным функциям, интерактивным элементам и бесшовному цифровому взаимодействию на мероприятиях.Здравоохранение (B2B):Характеристики: Медицинские работники и организации, ищущие эффективные цифровые решения для медицинских конференций, семинаров и отраслевых мероприятий.Государственные и некоммерческие организации (B2B):Категория бизнеса: Государственные учреждения, НПО.Характеристики: Ищите цифровые инструменты для организации мероприятий государственного сектора, общественных собраний и некоммерческих конференций. |
| 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* | Создание продукта для оцифровки мероприятий предполагает использование комбинации существующих технологий и потенциальную разработку собственных решений для расширения его функциональности.Разработка мобильных приложений:Описание: Использование фреймворков и инструментов разработки мобильных приложений для создания удобного приложения, доступного на различных устройствах.Облачные вычисления:Описание: Использование облачной инфраструктуры для масштабируемого и безопасного хранения, обработки данных и обновления в режиме реального времени во время мероприятий.Анализ данных и аналитическая информация:Описание: Внедрение аналитических инструментов для сбора и анализа данных, предоставляющих ценную информацию о вовлеченности участников, предпочтениях и показателях успешности мероприятия.Дизайн пользовательского интерфейса (UX):Описание: Применение принципов UX для разработки интуитивно понятного интерфейса, обеспечивающего беспрепятственный и приятный опыт как для организаторов, так и для посетителей.Общение в режиме реального времени:Описание: Интеграция функций коммуникации в режиме реального времени, таких как живой чат и мгновенные уведомления, для облегчения взаимодействия между участниками.Алгоритмы планирования мероприятий:Описание: Разработка алгоритмов для эффективного планирования мероприятий, составления расписания и управления задачами для оптимизации организационного процесса.Протоколы безопасности:Описание: Внедрение надежных мер безопасности для защиты конфиденциальной информации, обеспечение конфиденциальности и целостности пользовательских данных.Локализация и многоязычная поддержка:Описание: Включение функций локализации и многоязычной поддержки для удовлетворения потребностей глобальной аудитории и адаптации к разнообразным культурным предпочтениям.Интеграция с существующими платформами:Описание: Обеспечение совместимости и возможностей интеграции с популярными существующими платформами, такими как системы продажи билетов, социальные сети и инструменты совместной работы.Дополненная реальность (AR) и виртуальная реальность (VR):Описание: Изучение интеграции элементов AR/VR для улучшения виртуального восприятия мероприятий, таких как виртуальные стенды или иммерсивные презентации.Блокчейн для продажи билетов и транзакций:Описание: Внедрение технологии блокчейн для обеспечения безопасных и прозрачных процессов продажи билетов, снижения мошенничества и обеспечения подлинности.Персонализация на базе искусственного интеллекта:Описание: Использование искусственного интеллекта для персонализации взаимодействия с пользователями, рекомендации релевантного контента и повышения вовлеченности на основе индивидуальных предпочтений. |
| 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.*  | Модель, основанная на подписке:Описание: Предлагаем услугу на основе подписки, при которой организаторы мероприятий платят периодическую плату за доступ к платформе оцифровки. Различные уровни подписки могут предоставлять различные уровни функций и поддержки.Модель Freemium:Описание: Предоставьте базовую версию платформы для оцифровки бесплатно, а премиум-функции доступны за отдельную плату. Эта модель привлекает широкую базу пользователей, одновременно монетизируя расширенные функциональные возможности.Модель, основанная на комиссионных:Описание: Взимать процентную или фиксированную комиссию с транзакций, осуществляемых через платформу, таких как продажа билетов или спонсорство мероприятий.Модель корпоративного лицензирования:Описание: Ориентирован на крупные предприятия и организации, предлагая индивидуальные корпоративные лицензии с индивидуальными функциями, поддержкой и возможностями масштабирования.Модель рекламы и спонсорства:Описание: Получайте доход за счет рекламных площадей на цифровой платформе или заключая спонсорские соглашения с компаниями, которые хотят продвигать свои продукты или услуги аудитории мероприятия.Монетизация данных:Описание: Агрегируйте и анализируйте пользовательские данные, чтобы предоставить ценную информацию организаторам мероприятий, спонсорам или третьим лицам, получая доход за счет лицензирования данных или аналитических сервисов.Модель рынка событий:Описание: Создайте торговую площадку внутри платформы, где поставщики, такие как поставщики общественного питания, экспоненты или поставщики технологий, могут предлагать свои услуги организаторам мероприятий за определенную плату.Консультационные и обучающие услуги:Описание: Предлагайте консультационные и обучающие услуги организаторам мероприятий, помогая им оптимизировать использование цифровой платформы и обеспечивая дополнительные источники дохода |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | EventbriteMeetup |
| 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* | Ценность нашей цифровизации мероприятий заключается в ее непревзойденной способности революционизировать опыт проведения мероприятий как для организаторов, так и для участников |
| 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* | Уникальное предложение продуктов:Аргумент: Наша платформа для оцифровки предлагает полный набор функций, включая комплексное управление событиями, интерактивность в режиме реального времени и интеграцию инновационных технологий. Эта уникальность выделяет нас на рынке, обеспечивая конкурентное преимущество перед существующими решениями.Стратегическое промышленное партнерство:Аргумент: Мы установили стратегические партнерские отношения с ключевыми игроками ивент-индустрии, включая организаторов мероприятий, поставщиков технологий и услуг. Эти партнерские отношения способствуют созданию надежной экосистемы, повышая ценность нашего продукта и расширяя охват нашего рынка.Масштабируемость и адаптивность:Аргумент: Масштабируемость и адаптивность нашей платформы делают ее подходящей для предприятий всех размеров и отраслей промышленности. Такая универсальность повышает его полезность и востребованность, поскольку он обслуживает широкий спектр рынков, от небольших местных мероприятий до крупных международных конференций.Принятие решений на основе данных:Аргумент: Внедрение надежных инструментов анализа данных облегчает принятие решений организаторами мероприятий на основе данных. Это дает компаниям возможность оценивать успех своих мероприятий, понимать предпочтения участников и совершенствовать будущие стратегии, повышая общую эффективность своей деятельности.Глобальный охват и локализация:Аргумент: Способность нашей платформы обслуживать глобальную аудиторию благодаря многоязычной поддержке и функциям локализации демонстрирует ее адаптивность к различным культурным контекстам. Такой глобальный охват увеличивает спрос и расширяет сферу нашей деятельности на рынке.Экономически эффективные решения:Аргумент: Предлагая широкий спектр моделей ценообразования, включая freemium и варианты подписки, наша платформа предоставляет экономически эффективные решения. Такая гибкость привлекает предприятия разного размера, делая продукт финансово доступным и способствуя устойчивому спросу. |
|  | **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* | Наш продукт доступен на любых устройствах, имеет современное ПО и виджеты, благодаря чему легкодоступен и удобен в режиме быстрой работы. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Управление стартапом будет основано на широком кругу уже заключенных контактов и договорённостей, благодаря партнёрским возможностям учредителейСотрудничество с ресторанами и барами в различных городах, артистами и площадками. |
| 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.)* | 1) Самое удобное приложение для работы, 0 необходимости живого контакта, вся работа в телефоне клиента.2)В первые пол года работы компания не будет удерживать комиссионные, что позволит привлечь и переманить огромную базу клиентов  |
| 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* | Работа с нейросетями, использование Чата ДжиПиТи для составления карточек на сайте и в приложении. |
| 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 проект по собственной инициативе пришли грамотные специалисты, ценящиеся на рынке труда, в том числе, уйдя из предыдущих компаний |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Москва- центр мероприятий и концертов нашей страны. Где как ни здесь должен тестироваться лучший продукт для работы и улучшения концертно-медийной сферы нашей страны. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1) Работа с авторскими каналами и беседами в мессенджере Телеграм2) Брендинг на крупных площадках, имеющих большую проходимость3) Мерчендайзинг услуги предоставления «бесконечного удовольствия и незабываемых эмоций» |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1) Единственный и обоснованный канал сбыта компании, сама компания и ее ПО. Нет необходимости в посредниках, кроме как валидаторно кредитных систем для принятия платежей. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | 1) Хаотичность и неорганизованность работы организаторов и управляющих концертных площадок и мероприятий2) Отсутствие фокуса и планирования из-за огромного количества задач |
| 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* | 1) Пользуясь нашим продуктом, организаторы имеют круглосуточный доступ в любом удобном им формате и любом месте к их рабочему пространству2) Вся отчетность в двух нажатиях по экрану3) Экономия на персонале и «рекрутинге» |
| 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)*  | 1) Наш продукт позволяет освободить большую часть времени в работе организаторов, также увеличивает месячную выручку, тем самым мотивируя работать с нами и пользоваться нашим ПО. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1) Вся отчетность и документация в двух нажатиях по экрану2) Экономия на персонале и «рекрутинге» |
| 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.* | Потенциал рынка оценить довольно просто. За последние 10 лет общая сумма денежных средств, входящая в оборот «маркета» увеличилась в 12,5 раз.Масштабирование бизнеса возможно за счёт бесконечно развивающегося искусства и работы с моложёжью |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Этап 1: Подготовка, разведка, планирование* выбрать подходящее место встречи и назначить удобное для обеих сторон время;
* определить желаемый результат переговоров, такой как обеспечение инвестиций, получение финансирования или заключение соглашения о сотрудничестве;
* разработать всеобъемлющий план беседы, включая ключевые аргументы и потенциальные возражения, и отрепетировать их;
* разработать индивидуальные партнерские пакеты, соответствующие предпочтениям и требованиям потенциальных спонсоров;
* создать официальные приглашения на переговорную встречу.

Этап 2: Презентация проекта* представить инвестиционное предложение, предоставив краткий обзор предложения, включая сумму финансирования, норму доходности инвестора и стратегию выхода для инвестора;
* поделиться подробностями о проекте, включая предварительные расчеты и соответствующие подтверждающие документы;
* представить бизнес-план проекта, демонстрирующий тщательное финансовое и рыночное обоснование;
* выделить результаты маркетингового исследования, проведенного для инвестиционного проекта, демонстрирующие понимание отраслевого ландшафта;
* рассказать об идее, целях и задачах проекта, а также о его формате и потенциальных рисках;
* описать целевую аудиторию мероприятия, включая общий объем, отдельные сегменты и их характеристики с точки зрения потребителя, подчеркнув цели мероприятия;
* описать стратегию информационной поддержки, указав партнерские отношения со СМИ, планы онлайн-вещания и потенциальное сотрудничество с влиятельными видеоблогерами;
* предоставить подробную информацию о существующих информационных платформах, связанных с проектом, таких как веб-сайты и группы в социальных сетях, включая такие показатели, как объем трафика и посещаемость;
* обсудить потенциальную интеграцию и партнерские отношения, которые могут принести пользу обеим сторонам в рамках проекта;
* представить команду организаторов, подчеркнув их квалификацию, опыт реализации аналогичных проектов и участие в соответствующих начинаниях.

Этап 3: Обсуждение и торг* участие в тщательном обсуждении предмета переговоров;
* активно прислушиваться к интересам и озабоченностям, выраженным второй стороной;
* совместно изучать возможности для достижения общего решения, которое приведет к взаимовыгодному компромиссу.

Этап 4: Принятие решения* если решение не будет принято, договориться о дальнейших действиях, таких как планирование дополнительных встреч или телефонных звонков, и установить временные рамки для возвращения к обсуждению;
* в случае положительного решения подписать необходимые подтверждающие документы, такие как контракт или соглашение, на переговорной встрече;
* не забыть адаптировать план переговоров в соответствии с конкретными потребностями и обстоятельствами проекта и вовлеченных потенциальных партнеров.
 |