**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/munstry-nastolnaa-igra (ссылка на проект)*  22.11.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| 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\*** | Проект "Мунстры: настольная игра" |
| **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 «Мунстры: настольная игра» для образовательной организации. Наш продукт помогает решить проблему развития умений по сортировке мусора с помощью онлайн-платформы. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технология искусственного интеллекта, нейросетей, онлайн платформы |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. |
| **5** | **Сквозные технологии** |  Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | Здесь заполняем информацию о капитане команды. * UntiID — U758951
* Leader ID — id2761850
* ФИО Кудрявцев Владислав Сергеевич
* Телефон 89602250918
* Почта Batoraa@yandex.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U759040 | iid2762351 | Царев Константин Андреевич | Выполнить ДЗ 5, 7 | 89116904677tsr.konstantin@mail.ru | Сборщик и координатор | Проектная деятельность в вузе  |
| 2 | U1727968 | id2729545 | Козлов Данила Николаевич | Выполнить ДЗ 4,7 | 89532414461danilacom109@gmail.com | Исследователь | Проектная деятельность в вузе  |
| 3 | U1730033 | id5194224 | Артем Цветков Александрович | Выполнить ДЗ6,8,9 | 89517570090Daf.truck2015@yandex.ru | Коммуникатор | Проектная деятельность в вузе  |
| 4 | U758951 | id2761850 | Кудрявцев Владислав Сергеевич | Выполнить ДЗ 1,2,3 | 89602250918Batoraa@yandex.ru | Визуализатор | Проектная деятельность в вузе |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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: создать настольную игру
2. Задачи проекта: исследовать рынок настольных игр на онлайн площадках, выполнить задания программы
3. Ожидаемые результаты: повысить уровень качества настольной игры, увеличить количество контента и механик
4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект)*.* Можем применить и прорекламировать в учебных учреждениях/на онлайн платформах
5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): заинтересованные лица, представители учебных учреждений, пользователи онлайн-платформ
 |
|  | **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* | Настольная игра, в которой игроки будут сортировать виртуальный мусор по разным категориям, что позволит развить навыки сортировки мусора, а также сделает процесс обучения интересным и веселым |
| 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* | Порой людям просто необходимо напоминать об экологическом состоянии, в нашем случае это упоминание через игровой процесс, что позволит с интересом научиться сортировать мусор, вследствие чего планета станет немного чище |
| 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.)* | Заинтересованные. лица: * Любители экологии и настольных игр
* Образовательные организации: школьные, дошкольные и иные учреждения
 |
| 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 онлайн платформа, с инструментами, которые позволят разработать цифровую версию настольной игры. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | **Ценностное предложение**: Настольная экологическая игра вовлекает детей в обсуждение экологии и важности сортировки мусора **Взаимоотношение с клиентом**:Личное ассистирование с продуктомСамостоятельный заказ**Ключевые ресурсы**: гаджеты или компьютер; Приложение Tabletopia; Человеческие ресурсы.**Каналы продвижения и сбыта продукта**: Площадка Tabletopia; Отраслевые выставки; Социальные сети**Модель монетизации**: прямая продажа продукта |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Ecologic
2. Еко Маало
3. Ecotropia
4. Ecogon
5. Ecos
 |
| 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* | Наша настольная игра вовлекает детей в обсуждение экологии и важности сортировки мусора |
| 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. Проект может быть реализован, потому что в команде есть люди, которые имели опыт в создании настольных игр
2. Наше приложение отличается от других своей простотой и понятностью
3. Проект будет прибыльным, поскольку сфера образования и экологии на данный момент имеет большой спрос, а настольная игра будет удовлетворять потребности пользователей.
 |
|  | **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* | Основной функционал сделан на базе инструментов онлайн-платформы (No-coding)  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Прямое взаимодействие с учебными учреждениями и пользователями онлайн-платформ/онлайн магазинов |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Простота игрового процесса и его понятность |
| 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* | 1. *Онлайн-платформа: позволит распространить наш продукт*
2. *Инструменты, предлагаемые платформой, помогут разработать/дополнить настольную игру*
 |
| 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 4 – Проверка основных технологических компонентов в лабораторных условияхНаш проект: Демо-версия настольной игры |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Настольная игра может стать отличнымдополнением к учебному плану, помогая учащимся лучше понимать проблемы окружающейсреды и научиться принимать ответственные решения в этой области. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | B2CЛичные аккаунты в социальных сетях (Vk, Тг, Instagram и тд)Сарафанное радио/ виральностьB2BРазмещение в социальных сетях у отраслевых экспертов (смотрим не количество лайков, а охват)Форумы и тематические сайты |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Площадка Tabletopia.comОтраслевые выставкиСоциальные сети |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Многие школьники на уроках экологической безопасности не всегда понимают объяснения учителем той или важности данных проблем, в связи с этим у них возникают проблемы с экологическим пониманием. Традиционный процесс обучения в данном случае является неинтересным и из-за этого школьникам тяжелее запомнить информацию |
| 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* | В разрешении ситуации с обучением сортировки мусора поможет цифровая версия настольной игры, оснащенная игровым процессом, который упрощает способ получения информации в сфере сортировки и значительно экономит время пользователя. Таким образом, чтобы исправить очень важную в наше время экологическую проблему следует обратиться к настольной игре. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | В нашем случае «Держателем проблемы» является представитель учебного учреждения/пользователь онлайн-платформы Tabletopia. В случае первого – приобретение цифровой версии настольной игры позволит посветить учеников в сферу экологической проблемы в игровом процессеВ случае второго – пользователю интересны игры с экологический тематикой, и он приобретет игру для удовлетворения собственных потребностей |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Пример: с помощью настольной игры процесс обучения становится интересным  |
| 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.* | TAM: 968500 руб. Цена цифровой версии: 149руб, Количество пользователей в день: 6500 , 6500 \* 149 = 968500 руб , 650 заинтересованных лиц (организаций) 650\*149= 96850 рубSAM: 650\*149=96850 рубSOM: 92\*149=16092руб  |