**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](mailto: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 (краткое  описание) |
| 1 | U759040 | iid2762351 | Царев Константин Андреевич | Выполнить ДЗ  5, 7 | | 89116904677  tsr.konstantin@mail.ru | Сборщик и координатор | Проектная деятельность в вузе |
| 2 | U1727968 | id2729545 | Козлов Данила Николаевич | Выполнить ДЗ 4,7 | | 89532414461  danilacom109@gmail.com | Исследователь | Проектная деятельность в вузе |
| 3 | U1730033 | id5194224 | Артем Цветков Александрович | Выполнить ДЗ  6,8,9 | | 89517570090  [Daf.truck2015@yandex.ru](mailto:Daf.truck2015@yandex.ru) | Коммуникатор | Проектная деятельность в вузе |
| 4 | U758951 | id2761850 | Кудрявцев Владислав Сергеевич | Выполнить ДЗ  1,2,3 | | 89602250918  [Batoraa@yandex.ru](mailto:Batoraa@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 продуктом  Самостоятельный 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 условиях  Наш проект: Демо-версия настольной игры |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Настольная игра может стать отличным дополнением к учебному плану, помогая учащимся лучше понимать проблемы окружающей среды 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* | B2C  Личные аккаунты в социальных сетях (Vk, Тг, Instagram и тд)  Сарафанное радио/ виральность  B2B  Размещение 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.com  Отраслевые выставки  Социальные 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 процессе  В 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 руб  SAM: 650\*149=96850 руб  SOM: 92\*149=16092руб |