**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *(ссылка на проект)*  *(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\*** | Портал ВЭД |
| **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.* | Наш проект называется «Портал ВЭД», направлен на участников ВЭД.Мы планируем создать сайт, на котором будет размещена информации о таможенных процедурах (ТП).Наш продукт поможет решить проблему информирования участников ВЭД, и они смогут успешно применять ТП. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Портал |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | - |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * U1737891
* Leader ID 2529801
* Сергеев Александр Николаевич
* 89118839741
* sir.saha2000@yandex.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 (краткоеописание) |
| 1 | U1737891 | ID 2529801 | Сергеев Александр Николаевич | Руководитель | 89118839741sir.saha2000@yandex.ru |  |  |
| 2 | U1737892 | ID 2497454 | Дубовец Татьяна Алексеевна | Изобретатель | tanyadubovets@yandex.ru |  |  |
| 3 | U1737896 | 2538083 | Смирнова Полина Сергеевна | Оператор | 8 (981) 352-69-78PolinaLikeLife@gmail.com |  |  |
|  |  | 4 | U1737893 | 2529847 | Пименов Гордей Вячеславович | Коммуникатор | 89113523924g.pimenov2015@yandex.ru |  |  |
|  |  | 5 | U1737894 | 2529848 | Симонай Алина Евгеньевна | Визуализатор | 89113789062alyadakota@gmail.com |  |  |
|  |  | 6 | U1728208 | 2529836 | Терентьева Виктория Игоревна | Координатор | 89532315470terentyeva.vika@mail.ru |  |  |

|  | **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:Создать портал, который может помочь предотвратить нежелательные ошибки при осуществлении ВЭД, которые могли бы привести к административной и даже уголовной ответственности, посредством акцентирования внимания на основных принципах и ошибках в этой сфере.Задачи:Создать единую интерактивная платформу: выкладывать на сайте ролики , мнения приглашенных экспертов со стороны вэд и таможенных органов, подключение вебинаров Установить реальные задачи, которые должен решать специалист Вебинар повышение квалификации по направлению таможенные операции и процедуры, включая пед работниковОжидаемые результаты:1.Увеличение числа пользователей платформы2.. Повышение удобства и простоты использования платформыОбласти применения результатов:Студенты, обучающиеся на направлении «Таможенное дело», участники ВЭД |
|  | **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* | Портал где мы и эксперты будем выкладывать ролики и актуальную информацию об особенностях осуществления внешнеэкономической деятельности, мнения приглашенных экспертов со стороны ВЭД и таможенных органов, подключение вебинаров. |
| 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* | Проблема низкой осведомленности участников ВЭД об особенностях совершения ТП в рамках вэд, отсутствие реальной практики у студентов направления «Таможенное дело» |
| 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.)* | Андрей, 35 лет, осуществляет международные перевозки, в этом деле новичок, женат, есть сын, в свободное время играет в футбол, в детстве мечтал стать лучшим нападающим сборной. Проживает с семьей в Псковской области, много времени уделяет чтению мировых новостей.Каждое утро Андрей начинает одинаково-чтение новостей и изучение особенностей Внешнеэкономической деятельности, в частности, осуществление таможенных процедур. Ему приходится долго выискивать информацию на разных страницах, но ему хотелось бы иметь под рукой площадку, где можно изучить новости и емкую, понятную новичку информацию, касающиеся его деятельности. |
| 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* | Основные платформы поиска информации:методички по таможенному делу, Законодательствомнение экспертов:Таможенные органыПреподаватели |

| 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.* | **Ключевые партнеры**: преподаватели, учебные учреждения, таможенные органы.**Ключевые виды деятельности**: видеоролики, актуальная информация, обсуждения, чат поддержки**Ключевые ресурсы**: мнение экспертов, служба поддержки.**Ценностные предложения**: большой спектр информации..**Взаимоотношения с клиентами**: рекомендации платформы.**Каналы сбыта**: наша платформа, социальные сети**Потребительские сегменты**: преподаватели, студенты, участники ВЭД.**Структура издержек**: реклама, обслуживание платформы, операционные издержки, разработки и исследования, соответствие нормативным требованиям.**Поток поступления доходов**: подписка.**Модель монетизации** - подписка |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | ФТСВЭД центрПортал внешнеэкономической деятельностиСбербанк.ру, всё для ВЭД |
| 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* | Наш продукт позволит пользователям смотреть вебинары, лекции и решать реальные задачи ВЭД, общаться в чате поддержки с экспертами. |
| 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* | Г**лобальная доступность**: Онлайн-платформа позволяет обучаться из любой точки мира, что делает ее доступной. Это дает возможность привлечь студентов и профессионалов.**Партнерства и сотрудничество**: Проект может установить партнерские отношения с университетами, преподавателями и экспертами в области таможенного дела.  |
|  | **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* | 1)Пропускная способность2) Качество видео3) Аудио качество4) Масштабируемость5) Защита авторских прав6) Поддержка устройств7) Интерактивность8) Персонализация9) Система рекламы10) Аналитика11) Социальное взаимодействие. 12)Другие функции |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | **Организационные параметры** проекта включают в себя структуру команды, планы по разработке и запуску платформы, стратегию маркетинга и продвижения, а также управление проектом. **Производственные параметры** проекта включают в себя создание и поддержку платформы, разработку и обновление контента, а также взаимодействие с экспертами и университетами для получения новых материалов и контента. **Финансовые параметры** проекта включают в себя оценку затрат на разработку и поддержку платформы, прогнозирование доходов от подписок или рекламы, определение ценовой политики и модели монетизации, а также управление финансами проекта. |

| 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. Экспертное мнение
2. Разбор судебной практики
3. Вебинары
4. Чат поддержки
5. Интерфейс
 |
| --- | --- | --- |
| 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* | **Язык программирования Python**: высокоуровневый язык программирования общего назначения с динамической строгой типизацией и автоматическим управлением памятью, ориентированный на повышение производительности разработчика, читаемости кода и его качества, а также на обеспечение переносимости написанных на нём программ. |
| 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* | - |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект актуален по следующим факторам:Развитая внешнеэкономическая деятельностьНедостаток качественного контента в этой сфереИнтерактивность и удобствоГлобальный доступ |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Личные аккаунты в социальных сетях (Vk, Тг и тд)Группы в социальных сетях (бизнес-аккаунты Vk, Тг, Instagram и тд) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети (VK, Тг) |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Портал где мы и эксперты будем выкладывать ролики и актуальную информацию об особенностях осуществления внешнеэкономической деятельности, мнения приглашенных экспертов со стороны ВЭД и таможенных органов, подключение вебинаров. |
| 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* | Решается проблема доступности материалов и удобности изучения, т.к. наша платформа позволяет изучать сгруппированный материал из любого места, где есть сеть “Интернет”. |

| 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)* |  Студентам и участникам ВЭД приходится долго выискивать информацию на разных страницах, но ему хотелось бы иметь под рукой площадку, где можно изучить новости и емкую, понятную новичку информацию, касающиеся его деятельности. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Наш портал может помочь предотвратить нежелательные ошибки при осуществлении ВЭД, которые могли бы привести к административной и даже уголовной ответственности, посредством акцентирования внимания на основных принципах и ошибках в этой сфере. |
| 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.* | - |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

1. Исследование рынка и анализ конкурентов.

2. Разработка и создание платформы

3. Создание и обновление контента.

4. Маркетинг и привлечение пользователей.

5. Монетизация контента.

6. Анализ эффективности проекта

7. Дальнейшее развитие и масштабирование проекта.

8. Мониторинг рынка и анализ конкурентов.

10. Постоянное развитие и инновации платформы.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)[start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) |  |
| --- | --- |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы**представляете себе штат созданного**предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |

| Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие**технических и материальных ресурсов) на**момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| --- | --- |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на**самоокупаемость, т.е. о том, как может**быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)*Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть**осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем**всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |

| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологическихисследований (собственных и/или легитимно полученных илиприобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| --- | --- |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационныхисточников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта послезавершения договора гранта иобоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|  |  |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  |  |  |

| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| --- |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах«Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения****предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 |  |  |  |

| 2 |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| … |  |  |  |