Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова в городе Пятигорске** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **7705043493** |
| Регион ВУЗа  | **Ставропольский край** |
| Наименование акселерационной программы  | **Хайв-ИТ** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Калькулятор личного бюджета «CoinTracker» |
| **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.* | Темой нашего проекта является помощь при расчете своего бюджета. С помощью приложения можно легко определить, когда нужно сэкономить, а когда можно отложить свои денежные средства. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | IT направление по приложению, которое обеспечивает более удобную трату своих денежных средств на собственные нужды.  |
| **4** | **Рынок НТИ** | Мы собираемся развиваться на рынке Technet. |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Наша сила в четком построении приложения, которое, в первую очередь, будет полезно для наших покупателей, а потом уже для нас. Финансовые технологии. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID1451493- Leader ID4937464- Шило Роман Олегович- 89282934632- Romanshilo07@gmail.com |
| **7** | **Командастартап-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 | *1456623* | *4936076* | Манасян А.А | IT | 89054100701 | Предприниматель | - |
| 2 | *1454100* | *4939428* | Зангелидис И.Т | IT | 89880890805 | Производитель | - |
| 3 | *1451588* | *4937029* | Волынкин А.А | IT | 89283493282 | Администратор | - |

 |
|  | 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* | Наш проект будет иметь много функций, но все они будут связаны с подсчетом и оптимизацией бюджета нашего клиента. Цель проекта – построить приложение калькулятор личного бюджета.Уникальность нашего проекта состоит в том, что приложение будет отличаться от уже существующих приложений и функций в них. Например, «CoinTracker» будет учитывать и планировать расходы на ЖКХ, регулярную заправку автомобиля, на оплату секций для детей. Будет собирать и структурировать всю информацию, чтобы показать пользователю данные по каждой категории трат. Основываясь на статистических данных, будет предлагать пользователю возможность сэкономить.Наше приложение будет работать лучше своих конкурентов, потому что оно направлено на конкретной задаче – расчете личного бюджета. В нем нет лишних функций, которые могли бы ухудшить и замедлить работу приложения.  |
|  | **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* | Приложение-услугаОсновной доход планируется от рекламы, основанной на частой посещаемости нашего приложения пользователями. |
| 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* | Наше приложение может решить проблемы, которые есть у множества граждан, а именно правильное распределение своих денежных средств. С помощью приложения за этим процессом будет очень удобно следить, каждый человек сможет определить на что уходят деньги, на какую его потребность уходит больший процент бюджета. |
| 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.)* | Потенциальным сегментом являются все физические лица.  |
| 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 перечня качественного продукта, который будет полезен абсолютно каждому клиенту. Этот продукт не может быть интересующем или не интересующим, он необходим для пользования.  |
| 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.*  | Мы рассчитываем на большой спрос, и думаем, что основой дохода будет посещаемость приложения. Отношение к потребителям, это очень важная задача, с которой мы относимся с уважением, и попытаемся проявить только лучшую сторону для нашего пользователя. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Поддержка Бизнес, Путь к успеху, Бизнес идеи, Учет расходов, Мои дела.Функция «статистика трат» в Сбер, Тинькофф |
| 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* | Потому что мы представим более точную информацию о ваших расходах, в наше приложение входит один основной компонент, на который мы делаем весь упор. У нас идея, которая привлекает покупателя вести дело именно с нами. |
| 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* | **Уникальность** нашего проекта в том, что оно направлено на сбор информации о расходах из разных источников, будь это траты по разным картам, наличные средства, это учет трат из разных банков, это простота и наглядность его использования, то что люди делают каждый день: берут в руки телефон, покупают продукты и т.д. - это все наше приложение |
|  | **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 идеей является подсчет бюджета клиента, с помощью которого он сможет определить на какие нужды у него ушли денежные средства. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Оформление лидером команды ИП, споследующим присвоением членам командыдолжностей в связи с их навыками ивозможностями.Структура издержек, из которой складываетсясебестоимость решения: закупка оборудования, зарплата сотрудникам, затраты на рекламу |
| 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.)* | Имеется большое разнообразие различных функцийРазнообразие дизайнерского решения интерфейсаСбор данных о тратах из различных источников |
| 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* | IT решение, приятный интерфейс, легкость восприятия клиента о нашем приложении, доступность пользования. Благодаря большому опыту использования многихвидов приложений, мы имеем достоверноепредставление об удобном и эффективном интерфейсе дляпотребителей, которое воплощаем в свои проекты. |
| 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* | TRL 8: Создание приложения, котороетестируется в ожидаемыхэксплуатационных условиях.TRL 9: Реальная демонстрация приложения в егозавершенном виде, после чего принимается решение о серийном выпуске. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Сбыт продукции будет проводиться в магазинах приложений (Play Market, AppStore)Данные площадки позволяют охватить большую аудиторию потенциальных покупателей.Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия Соответствует научным приоритетам образовательной организации |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Наш проект нуждается в активной рекламной кампании. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Он направлен на решение проблем с нехваткой денежных средств. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Наш проект решает проблему неправильного обращения с деньгами, предоставляя на рынок приложение, отвечающее требованиям каждого пользователя. |
| 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* | Может решиться проблема, в определении куда потратить свой денежный доход, где нужно сэкономить, а потом и отложить для увеличения своих денежных средств.  |
| 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)*  | Наш продукт нацелен на всех людей, которыехотят контролировать и структурировать свой бюджет. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В приложении люди смогут вести учет своего бюджета, учитывать поступления и траты из различных источников, планировать расходы и закладывать на них определённую сумму. По итогу недели/месяца/года пользователю будет демонстрироваться статистика поступлений и расходов с полным пояснением и разделением на группы для более точного анализа и более рационального распределения бюджета в будущем. |
| 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.* | -Отрасль: мобильная разработка-География: Российская Федерация-Конечный потребитель: все люди-Конечный продукт: приложение «CoinTracker»-Рынок: магазин приложений. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | название этапа | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб |
| 1 | Разработка идеи и концепции | 1 | 0 |
| 2 | Заполнение необходимой документации и оформление презентации | 1 | 5000 |
| 3 | Оформление ИП для реализации проекта | 1 | 50000 |
| 4 | Привлечение инвестиций | 4 | 1 500 000 |
| 5 | Разработка приложений | 5 | 1 500 000 |
| 6 | Выход на магазин приложений. | 1 | 200 000 |