Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Воронежский филиал РЭУ имени Г. В. Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | **Воронежская область, г. Воронеж** |
| Наименование акселерационной программы | **ХАЙВ - ИТ** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Система электронного расписания – “RuRasp” |
| **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.* | IT. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | большие данные |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: 1415069- Leader ID 2142016- ФИО: Кириллова Ксения Владимировна- телефон: 8-910-752-77-17- почта: pobedutelnuza@gmail.com |
| **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 | *1415478* | *4905963* | Косарева Елена  | Дизайнер | 8-900-924-49-33lena.kosareva.04@mail.ru | студентка |  |
| 2 | *141510* | *4905841* | Ламонов Даниил | Менеджер | 8-908-467-95-35lamonovdaniil@icloud.com | студент |  |
| 3 | *1415409* | *4906276* | Макеев Никита | Генератор идей | 8-920-227-79-96sstorybob@gmail.com | студент |  |
| 4 | *1415117* | *4905733* | Рауфов Маъруфжон  | Копирайтер | 8-950-752-18-80raufovm03@mail.ru | студент |  |

 |
|  | 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* | Приложение для автоматизированного составления расписаний для ВУЗов и СУЗов, а также вывод расписания на web-сайт. |
|  | **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* | ПО для автоматизированного составления расписания. |
| 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* | Данный программный комплекс позволит получить составить электронное расписание для учебного заведения, что нужно для прохождения аккредитации. |
| 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.)* | ВУЗы и СУЗы нашей страны.  |
| 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* | Нейро-сети. Автоматизированная обработка офисных документов. |
| 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:** - Автоматизация работы методического отдела- Получение электронного расписания для учеников и преподавателей **Потребительские сегменты:** Учебные заведения**Каналы сбыта:** Через дистрибьютора ПО. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. FlipTable2. 1C Университет3. ММИС.4. Программный центр помощь образования5. Галактика |
| 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* | Несопоставимо низкая стоимость лицензии, наличие веб-интерфейса для вывода электронного расписания. |
| 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* | Приложение – продукт IT отрасли в котором есть: * Техническая поддержка
* Низкая стоимость
 |
|  | **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* | Интерфейс пользователя: Хороший пользовательский интерфейс обеспечивает удобство использования приложения, делает его интуитивно понятным и простым в навигации, а также приятен глазу.Производительность: Эффективность и скорость работы приложения также важны для его конкурентоспособности. Пользователи ожидают быстрого отклика на свои действия и малое количество ошибок или задержек при выполнении операций.Надежность: Мобильное приложение должно быть стабильным и надежным, чтобы избежать сбоев и потери данных. Хорошо протестированный код и механизмы восстановления после сбоев могут значительно повысить надежность приложения.Безопасность: Защита данных пользователей и их конфиденциальность являются важными аспектами качества приложения. Мобильное приложение должно иметь механизмы шифрования данных, аутентификации и авторизации, чтобы предотвратить несанкционированный доступ к информации.Совместимость: Мобильное приложение должно быть совместимо с различными операционными системами, устройствами и версиями браузеров. Это позволяет достичь широкой аудитории пользователей и обеспечить доступность приложения на различных платформах.Масштабируемость: Если мобильное приложение предназначено для использования большим количеством пользователей, оно должно быть масштабируемым, то есть способным обрабатывать растущую нагрузку без значительного снижения производительности.Поддержка: Доступность технической поддержки, обратная связь пользователей и актуальные обновления являются важными аспектами поддержки продукта и его конкурентоспособности. |
| 18 |  **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса:- Основатели стартапа придают большое значение организации внутренних процессов бизнеса. Они стремятся создать систему эффективного управления, которая позволяет оперативно принимать решения и гибко реагировать на изменения рынка.Производственные параметры бизнеса:- Упор сделан на создании базы данных, которая бы содержала все пары в ВУЗе или СУЗе.Финансовые параметры бизнеса:- Основным источником дохода – является продажа лицензий на использование ПО. |
| 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.)* | К основным конкурентным преимуществам можно отнести: - быстрота и удобство использования; - обратная связь пользователей; - низкая стоимость. |
| 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. Внедрение искусственного интеллекта: для создания расписания, которое бы удовлетворяло нуждам как преподавателей, так и обучающихся необходимо использовать средства искусственного интеллекта для исключения влияния человеческого фактора на составление расписания. 2. Улучшение дизайна и пользовательского опыта: Одной из тенденций развития мобильных приложений для определения качества продуктов является улучшение их дизайна и пользовательского опыта. Это включает в себя упрощение интерфейса, добавление дополнительных функций и возможностей персонализации. |
| 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* | Уровень готовности продукта TRL для системы RuRasp, можно оценить на уровне 7. Т.к. проект проходит активную апробацию в ВФ РЭУ им. Г.В. Плеханова.Уровень 7 означает, что в прототипе продукта уже решены все ключевые технические вопросы и он прошел проверку в условиях близких к реальным. В данном случае, готова система электронного расписания.Пройдены следующие этапы:1. Разработка и тестирование алгоритма составления электронного расписания.2. Создание базы данных, содержащей пары ВУЗа.3. Развитие системы получения различной отчётной документации.4. Пройден этап поиска и исправления основных ошибок в коде. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\***  | Данный проект позволяет реализовать систему электронного расписания ВУЗа/СУЗа, что позволяет пойти аккредитационный мониторинг. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Планируется реклама на государственном уровне |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Планируется использовать gosuslugi. ПО будет поставляться в государственные и коммерческие ВУЗы и СУЗы. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\*** *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  |  Проблема составления расписания в ВУЗе – крайне актуальна – тратятся большие ресурсы для содержания штата методистов, допускаются ошибки, зависящие от человеческого фактора. Автоматизированное составление расписания и вывод его на сайт – необходимо для построения системы “Электронного ВУЗа”.  |
| 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* | С помощью данного проекта можно закрыть все потребности ВУЗа в плане составления расписаний.  |
| 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)*  | Потребителей данного программного комплекса может привлечь то, что проект имеет:электронный формат создания,автоматическое создание расписаниянеобходим для прохождения аккредитационного мониторинга, беспрецедентно низкая стоимость внедрениякроссплатформенность, легкая внедряемость, масштабируемость - все это свидетельствует о том, что данный проект при должном уровне продвижения имеет все шансы стать лидером рынка программ-систем “Электронного ВУЗа”. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш проект, используя современные средства автоматизации, документооборота и возможности искусственного интеллекта позволяют решить все насущные проблем ВУЗа/СУЗа в области методологического обеспечения. |
| 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.* | Возможности для дистрибьюции данного программного обеспечения довольно таки обширны, так как в нашей стране большое количество ВУЗов и СУЗов, которые являются основными потребителями.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  1 | **Изучение методологии процессов в учебных заведениях с точки зрения методического обеспечения**  | C 23.10.2023  | По 06.11.2023 |
| 2 | **Определение ключевых параметров приложение** | С 07.11.2023 | По 20.02.2024 |
| 3 | **Формирование команды разработчиков** | С 21.02.2024 | По 18.03.2024 |
| 4 | **Разработка и тестирование приложения, устранение замечаний** | С 19.03.2024 | По 04.05.2024 |
| 5 | **Финансовый прогноз и стратегический план внедрения в учебные заведения страны** | С 06.05.2024 | По 20.05.2024 |
| 6 | **Внедрение в организации, продажи** | С 21.05.2024 |  |

**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-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 технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:  |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):  |  |
| Организация производства продукции:  |  |
| Реализация продукции:  |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы:  |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование 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**

 ***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |   |   |   |
| 2 |   |   |   |
|   |   |   |   |