Приложение № 15 к Договору

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| *https://pt.2035.university/project/drivsafe-sistema-monitoringa-sostoania-voditela\_2023\_10\_05\_16\_23\_36/invite/0539beec-0bcf-4e34-9fa4-8f0a03e923d9* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7705043493 |
| Регион ВУЗа | Краснодарский край (филиал) |
| Наименование акселерационной программы | ИТ |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | VRDriveTech Симулятор вождения для частных и государственных автошкол |
| **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.* | Проект тематики VR технологии. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | * нано-, био-, информационные, когнитивные технологии; |
| **4** | **Рынок НТИ** | * autonet ; * technet . |
| **5** | **Сквозные технологии** | * Виртуальная реальность (VR); |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1434238  - id 4036868  - Ивашин Сергей Романович  - 89183889583  - ivashin\_serzh@inbox.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 (краткое описание) | | 1 | *U1434238* | *Id4036868* | Ивашин Сергей Ромнович | Лидер | 89183889583  ivashin\_serzh@inbox.ru | - | - | |  | *U* | *Id4034543* | Оганесян Арсен Самвелович | Участник | 89649169005 | - | - | | 2 | *U727032* |  | Ермакова Юлия Сергеевна | Трекер | 89628723603  ermakova.u.s.kfrea@mail.ru | Заместитель директора Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова | - | | 3 | *U486682* |  | Петровский Дмитрий Анатольевич | Наставник | +7 918 071-51-07  dimkapetrovskiy@yandex.ru | Специалист отдела информатизации Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова | - | | |
|  | **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* | Виртуальная реальность (VR) стала ключевым нововведением, занимающим все большее место в различных отраслях. Она позволяет создавать уникальные симуляторы, которые дарят пользователям возможность погрузиться в несравненную виртуальную реальность, ощутить реалистичность и полностью погрузиться в выбранную ситуацию. Особенно актуальным стало применение VR в сфере обучения, и в частности, в автошколах.  **Цель:** создание программного продукта симулятор вождения с использованием VR технологий для частных и государственных автошкол.  **Задачи:** 1) Разработка реалистичного VR симулятора вождения с использования прецизионной 3D графики, 360-градусного обзора и подробной физики движения.  **Ожидаемые результаты:** Создание VR симулятора вождения для частных и государственных автошкол – эффективного инструмента обучения для автошкол, который привносит обеспечение более безопасного обучения вождению в городской среде, экономия времени и ресурсов, индивидуальный подход к каждому студенту и создание ощущения реальности в виртуальной среде. Создание нового поколение обучения, которое наверняка станет все более популярным и широко применяемым в будущем. Выход на рынок программного продукта.  **Потенциальные потребительские сегменты:** Государственные и частные автошколы. |
|  | **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* | В рамках данного стартап-проекта будет продаваться VR симулятор вождения для частных и государственных автошкол. Это будет программный продукт, который призван повысить безопасность н дорогах и улучшить качество обучения. Программный продукт – VR симулятор вождения для автошкол, позволяющий понять основные правила дорожного движения и научиться обращаться с автомобилем до того, как сесть за реальный руль. VR симулятор вождения позволяет имитировать различные ситуации на дороге, создавая опасности, такие как дорожные аварии, плохая погода и другие факторы. Это позволяет новичкам осознать и на практике протестировать свое поведение в критических ситуациях и принять правильные решения. |
| 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* | Новый водитель сможет понять основные правила дорожного движения и научиться обращаться с автомобилем до того, как сесть за реальный руль. VR симулятор вождения позволяет имитировать различные ситуации на дороге, создавая опасности, такие как дорожные аварии, плохая погода и другие факторы. Это позволяет новичкам осознать и на практике протестировать свое поведение в критических ситуациях и принять правильные решения. Студенты могут использовать симуляторы вождения каждый день, при необходимости повторить сложные упражнения или изучить новые аспекты вождения. |
| 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.)* | Сектор рынка B2B, B2C, B2G. В секторе рынка B2B потенциальными потребителями данного программного продукта выступают частные автошколы. В секторе рыка B2G потенциальными потребителями будут выступать частные автошколы. В секторе рынка B2C потенциальными потребителями будут выступать как физические, так и юридические 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* | Проект создается с применением VR технологий.  Технология виртуальной реальности (virtual reality, VR) - это комплексная технология, позволяющая погрузить человека в иммерсивный виртуальный мир при использовании специализированных устройств (шлемов виртуальной реальности). Виртуальная реальность обеспечивает полное погружение в компьютерную среду, окружающую пользователя и реагирующую на его действия естественным образом. |
| 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.* | Бизнес-модель VR Симулятора вождения состоит из нескольких ключевых элементов. Во-первых, необходимо разработать специализированное программное обеспечение, которое будет имитировать реальные условия вождения.  Вторым важным элементом бизнес-модели является оборудование. Это специальные гарнитуры виртуальной реальности, которые погружают учеников в виртуальную среду, а также реалистичные рули, педали и сиденья, чтобы ученики могли полностью ощутить себя за рулем автомобиля.  Третий элемент бизнес-модели - сотрудничество с частными и государственными автошколами. VR Симулятор вождения может стать отличным дополнением к традиционным урокам вождения, позволяя ученикам получить опыт и практику. Он может быть интегрирован в обучающие программы автошкол, а также использоваться для проведения экзаменов и тестов. Сотрудничество с автошколами позволит получить постоянный поток клиентов и улучшить репутацию компании.  Четвертым элементом бизнес-модели является маркетинг и продвижение. Важно создать осведомленность о такой инновационной технологии в сфере обучения вождению и продемонстрировать ее преимущества. Организация мероприятий и демонстраций для автошкол и потенциальных клиентов помогут привлечь внимание к продукту и убедиться в его эффективности и безопасности. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1) CITY CAR DRIVING;  2) Euro Truck Simulator VR;  3) Gran Turismo 7 PS VR2;  4) F1 Formula Racing in Virtual reality;  5) VRChat. |
| 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 симулятор предлагает более реалистичную графику, удобный интерфейс, улучшенную физику движения, реалистичные погодные условия, малые системные требования, большой выбор автомобилей, дорог и погодных условий, улучшенный пользовательский интерфейс, а также эффективности стоимости. |
| 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* | Первое обоснование реализуемости идеи состоит в улучшении качества обучения водителей. VR-симуляторы позволяют создавать реалистичные ситуации на дороге, которые могут быть опасными или сложными для новичков. Таким образом, обучение виртуальные симуляции помогут водителям учиться на практике без реальных рисков и опасностей.  Второе обоснование реализуемости связано с экономическими преимуществами. Введение VR-симуляторов в автошколы позволит снизить затраты на обслуживание и содержание реального автопарка. Вместо необходимости приобретения и поддержания большого количества автомобилей, автошколы смогут обеспечить своих учеников качественными симуляторами, что также сократит расходы на топливо и техническое обслуживание.  Третье обоснование реализуемости заключается в повышении интереса студентов и обучающихся к процессу обучения вождению. VR-симуляторы создают более эмоциональную и захватывающую среду, в которой студенты могут находиться. Таким образом, студенты будут более заинтересованы в процессе, что улучшит их мотивацию и вовлеченность в обучение.  Четвертое обоснование реализуемости связано с потенциальными возможностями расширения бизнеса в будущем. Виртуальная реальность является динамично развивающейся областью, и в ближайшем будущем ожидается появление новых технологий и возможностей. |
|  | **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* | Основные технические параметры VR симулятора вождения для автошкол включают в себя высококачественную графику и реалистичность симуляции, широкий набор треков и маршрутов, а также возможность выбора различных автомобилей для обучения. Более того, система должна обладать простотой настройки и функциональностью, что обеспечивает удобство использования как инструкторами, так и обучающимися.  Обоснование соответствия идеи VR симулятора вождения тематическому направлению заключается в том, что такая инновационная система позволяет создавать высококачественную образовательную среду для обучения водителей в автошколах. Реалистичная симуляция дорожных условий и разнообразия ситуаций на трассе позволяет обучающимся получить ценный опыт и улучшить навыки вождения. Это способствует повышению качества подготовки водителей, снижению вероятности дорожных происшествий и улучшению общей безопасности дорожного движения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Процесс организации предприятия включает несколько этапов. Сначала проводится исследование и анализ рынка, чтобы определить потенциальный спрос на VR симуляторы вождения и конкурентные преимущества. Затем происходит разработка программного и аппаратного обеспечения, которые позволяют создать реалистичную симуляцию вождения с помощью виртуальной реальности.  После этого производится тестирование и исправление ошибок, чтобы гарантировать высокое качество и надежность продукта. Важной частью процесса является сотрудничество с частными и государственными автошколами для получения обратной связи и адаптации симулятора под специфические требования и потребности клиентов.  После окончания разработки и тестирования VR симулятора вождения начинается его производство и масштабирование процесса для удовлетворения востребованности на рынке. Организация производства включает в себя закупку необходимого оборудования, настройку производственных линий и установку программного обеспечения.  Следующим этапом является маркетинг и продвижение продукта. Создаются рекламные кампании, проводятся демонстрации в автошколах и на профильных выставках. Организуется работа с партнерами и дилерами для распространения самого симулятора и услуг, связанных с его установкой и обслуживанием.  Наконец, для обеспечения постоянной поддержки и обновления VR симулятора вождения, организуется техническая поддержка и обслуживание с помощью квалифицированного персонала. Клиенты могут рассчитывать на оперативное решение проблем и регулярные обновления программного обеспечения. |
| 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. способность предоставлять студентам доступ к широкому спектру различных сценариев и условий дорожного движения. С помощью специального программного обеспечения можно создавать виртуальные ситуации сложных дорожных ситуаций, погодных условий и моделировать поведение других участников дорожного движения; 2. Улучшенный пользовательский интерфейс для более удобного использования потребителями нашего продукта; 3. Адаптивность: наш симулятор легко настраивается под конкретные задачи заказчика. Это повышает нашу конкурентоспособность, делая программный продукт востребованным для различных сегментов рынка; 4. Улучшенная графика и физика движения; 5. Экономия времени и ресурсов автошколы. В силу своей гибкости, симулятор способен принимать несколько учеников одновременно, что позволяет увеличить производительность и эффективность обучающего процесса. Кроме того, такая технология позволяет сократить расходы на топливо, найти свободным инструкторам больше времени для работы с учениками. |
| 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* | Проект разрабатывается с применением Unity, C#.  Unity – Кроссплатформенная среда разработки компьютерных игр, разработанная американской компанией Unity Technologies. Unity позволяет создавать приложения, работающие на более чем 25 различных платформах, включающих персональные компьютеры, игровые консоли, мобильные устройства, интернет-приложения и другие. Из достоинств Unity можно выделить: гибкий и расширяемый движок, множество компонентов для работы, большое количество шаблонов и примеров работ, большое количество уроков и курсов для начинающих, огромная база знаний, большое сообщество, простота в разработке за счет C#.  C# (произносится как "си шарп") — современный объектно-ориентированный и типобезопасный язык программирования. C# позволяет разработчикам создавать разные типы безопасных и надежных приложений. |
| 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 проработанности данного проекта выше среднего: четко сформулированы основные требования и видение конечного программного продукта, определены основные организационные решения и основное оборудование и ресурсы, которые будут использоваться при разработке, осуществляется поддержка со стороны научных руководителей образовательной организации, проект детально проработан в ключевых аспектах. Иными словами, благодаря вышесказанному начать реализацию проекта можно в максимально короткие сроки. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект относится к такому приоритетному направлению критических технологий РФ как It, VR технологии. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для продвижения системы мониторинга состояния водителя можно использовать различные каналы коммуникации, такие как:   1. Партнерские отношения с автошколами: Предлагать автошколам возможность интеграции VR-симулятора вождения в их программы обучения. Это поможет совершенствовать навыки водителей и привлекать больше учащихся. 2. Участие в автошкольных выставках и семинарах: Активное участие в мероприятиях, связанных с автошколами, является отличным способом продемонстрировать преимущества и возможности VR-симулятора вождения. 3. Создание демонстрационных видеороликов: Создание привлекательных видеороликов, демонстрирующих преимущества VR-симулятора вождения, и публикация их на популярных видеохостингах. 4. Рекламные кампании в онлайн-среде: Использовать различные интернет-платформы для пропаганды технологии, включая настройку рекламных кампаний в социальных сетях, размещение статей и рекламы на блогах и автомобильных форумах. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Формированием рынка сбыта будет заниматься специально нанятый менеджер по сбыту.  Каналы сбыта:  1. Прямые продажи: Продукт можно предложить автошколам напрямую. Можно провести презентацию продукта и предложить его в качестве дополнительной опции для обучения. Это позволит автошколам сократить расходы и улучшить качество обучения.  2. Онлайн-платформы: Создание онлайн-платформы, где автошколы смогут приобрести VR Симулятор вождения, увеличит его доступность. Это позволит расширить клиентскую базу, упростить процесс продажи и доставки продукта.  3. Партнерство с автопроизводителями: Установка VR Симулятора вождения в автосалонах или сервисных центрах автопроизводителей может привлечь внимание будущих водителей к продукту. Автопроизводители могут предлагать VR Симулятор вождения как дополнительный сервис для клиентов, что повысит их интерес и лояльность к бренду. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | VR Симулятор вождения обеспечивает потенциальным водителям безопасную среду для практики вождения, где они могут осваивать навыки и разрабатывать стратегии без необходимости рисковать своей жизнью или жизнью других на дороге. С помощью специального оборудования, включая VR-шлем и симулятор вождения, учащиеся могут попрактиковаться в различных сценариях, имитирующих реальные дорожные условия.  Одним из главных преимуществ VR Симулятора вождения является возможность создания ситуаций, которые сложно или невозможно воспроизвести на дороге. Например, учащиеся могут попрактиковаться в вождении в разных климатических условиях, ночью или при плохой видимости. Они также могут столкнуться с экстремальными ситуациями, такими как аварии или неожиданные препятствия, и научиться применять адекватные реакции.  Кроме того, VR Симулятор вождения позволяет осуществлять индивидуальное обучение с учетом особенностей каждого учащегося. Инструкторы могут настраивать параметры симулятора и создавать персонализированные уроки, которые помогут учащимся развивать и укреплять навыки вождения в соответствии с их потребностями и уровнем подготовки. |
| 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* | Первая и, пожалуй, наиболее значимая проблема, решаемая виртуальным симулятором вождения, заключается в увеличении безопасности и снижении риска на дорогах. Практическое обучение в реальном автомобиле с инструктором сопряжено с некоторыми рисками для начинающих водителей, что может привести к авариям и травмам. С помощью VR симулятора вождения ученики могут проводить тренировки виртуально, в безопасном и контролируемом окружении, избегая потенциально опасных ситуаций на дорогах.  Кроме того, виртуальный симулятор вождения позволяет сэкономить время и снизить затраты как для учеников, так и для автошкол. Традиционное обучение водителей требует значительного количества времени и финансовых ресурсов для организации индивидуальных занятий с инструктором. VR симулятор вождения позволяет ученикам самостоятельно практиковаться, не завися от графика инструктора. Это не только сокращает время обучения, но и снижает затраты на оплату инструктора и аренду автомобиля.  Дополнительно, виртуальный симулятор вождения способствует повышению эффективности обучения и улучшению качества подготовки водителей. Ученики могут повторять сложные учебные ситуации виртуально столько раз, сколько им необходимо, что способствует укреплению навыков и формированию правильных реакций на дороге. Кроме того, система аналитики и обратной связи виртуального симулятора позволяет инструкторам отслеживать прогресс каждого ученика, выявлять слабые места и сконцентрироваться на них во время индивидуальных занятий. |
| 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)* | Прежде всего, VR Симуляторы вождения предоставляют уникальную возможность безопасного и контролируемого тренировочного опыта для будущих водителей. С помощью виртуальной реальности, студенты могут погрузиться в реалистичные ситуации на дороге, такие как движение в городе, скоростные трассы или сложные маневры. Это позволяет им на практике отработать различные навыки, такие как правильное управление автомобилем, соблюдение правил дорожного движения и адекватная реакция на переменные условия дороги.  Второе преимущество использования VR Симуляторов вождения состоит в их гибкости и доступности. Традиционное обучение в автошколах требует наличия автомобиля, инструктора и практики на реальной дороге, что может быть крайне ограничено по времени и ресурсам. Виртуальная реальность позволяет обучать большее количество студентов одновременно, создавая условия для эффективного и масштабируемого обучения. Более того, симуляторы вождения могут быть доставлены непосредственно в автошколы, что снижает затраты на транспортировку студентов на практику и упрощает процесс обучения в целом.  Конечно же, нельзя забывать и о потенциале VR Симуляторов для экономии времени и средств. Благодаря возможности повторного использования сценариев и многократной тренировки виртуальные симуляторы позволяют студентам улучшить свои навыки вождения на своем собственном темпе. Кроме того, снижение необходимости использования реальных автомобилей в процессе обучения сокращает затраты на топливо, обслуживание и страхование, что делает обучение в автошколе более доступным для широкой аудитории.  VR Симуляторы вождения также имеют большой потенциал для улучшения оценки и отслеживания прогресса студентов. Системы, встроенные в симуляторы, могут записывать и анализировать данные о каждой тренировке, давая возможность инструктору оценить и обнаружить слабые места студентов. Использование таких данных позволяет создать индивидуальные тренировочные программы и сфокусировать внимание на конкретных аспектах вождения, которые требуют большего внимания и практики. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Одно из возможных решений проблемы состоит в использовании передовых технологий, таких как 3D-моделирование, фотография в реальном времени и передача движения. Это позволит создавать максимально реалистичную симуляцию, в которой будут учтены не только дорожные условия и правила, но и различные сценарии аварийных ситуаций. Такой подход даст возможность будущим водителям приобрести ценный опыт и навыки, не подвергая себя и окружающих реальной опасности на дороге.  Разработка VR Симулятора вождения не ограничивается только техническими аспектами. Важным компонентом этого процесса является социальная и педагогическая составляющая. Виртуальная реальность должна быть интуитивно понятной и доступной для каждого ученика, а также сопровождаться качественным обучением и обратной связью со стороны опытных инструкторов. Такой подход позволит достичь наибольших результатов и эффективности обучения.  Одной из перспективных возможностей VR Симулятора вождения является его использование для оценки и совершенствования навыков вождения уже имеющих права автошкол. Благодаря анализу данных из симулятора, инструкторы смогут выявить ошибки и слабые места в навыках водителей, а также разработать индивидуальную программу обучения и тренировок. Это даст возможность владельцам прав совершенствовать свои навыки безопасного вождения и повышать качество дорожного движения в целом.  В зависимости от бюджета и доступных ресурсов, VR Симулятор вождения может быть разработан как стационарное устройство, которое будет установлено в автошколе для обучения студентов, либо как мобильное устройство, которое будет доступно для домашнего использования. |
| 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.* | Автомобильная индустрия является одной из наиболее важных отраслей экономики во многих странах, что создает большой спрос на квалифицированных водителей. Проведенные исследования показывают, что многие люди испытывают страх или недостаток опыта при обучении вождению на реальных дорогах. VR Симуляторы вождения могут быть эффективным инструментом для обучения водителей, позволяя им получить опыт вождения в реалистичной среде без риска аварий.  Рентабельность бизнеса VR Симулятора вождения может быть значительной, особенно если учитывать растущий спрос на обучение вождению и повышение безопасности на дорогах. При правильном маркетинге и рекламе, VR Симулятор вождения может привлечь большую аудиторию, включая как начинающих водителей, так и людей, желающих улучшить свои навыки вождения. |

**план дальнейшего развития стартап-проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Название этапа | Даты | Комментарии |
| 1 | Развитие и улучшение функционала VR Симулятора вождения. | Ноябрь – февраль 2023 – 2024 | - Добавление новых сценариев обучения, включающих различные дорожные ситуации, усложненные погодные условия и другие факторы, чтобы обучение было максимально реалистичным и полезным.  - Усовершенствование системы обратной связи и анализа, позволяющей студентам видеть свои ошибки и получать рекомендации по их исправлению.  - Разработка дополнительных модулей обучения, таких как парковка, езда по городским условиям, езда в ночное время и другие, чтобы студенты могли получить все необходимые навыки вождения. |
| 2 | Партнерство с автошколами и государственными организациями. | Март – май 2024 | - Установление партнерских отношений с автошколами, чтобы предложить им использование VR Симулятора вождения в качестве дополнительного инструмента обучения для их студентов.  - Сотрудничество с государственными автошколами и организациями для внедрения VR Симулятора вождения в обязательную программу обучения вождению. |
| 3 | Маркетинг и продвижение. | Июнь – август 2024 | - Разработка и запуск масштабной рекламной компании, рассказывающей о преимуществах VR Симулятора вождения и его эффективности.  - Участие в выставках и конференциях, связанных с автоиндустрией, для презентации продукта и привлечения потенциальных партнеров и клиентов.  - Создание партнерских программ и скидок для автошкол, стимулирующих их использование VR Симулятора вождения. |
| 4 | Исследование и развитие. | Сентябрь – ноябрь 2024 | - Проведение исследовательских работ и анализ данных для постоянного улучшения и совершенствования VR Симулятора вождения.  - Использование новейших технологий виртуальной реальности и машинного обучения для создания более точного и реалистичного симулятора.  - Обновление программного обеспечения и железных систем VR Симулятора вождения для поддержки новых функций и улучшения производительности. |

**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 ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |