Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| https://pt.2035.university/project/generativnaa-igra-elivkej/invite/b407c578-0176-45ac-8035-4d9f1b5dc811\_*\_\_\_\_\_* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Брянский Филиал РЭУ им.Г.В.Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  | **Брянская область** |
| Наименование акселерационной программы  |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |  |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Генеративная игра «Эливкей». |  |
| **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.* | Использование генеративных игр на основе «Больших языковых моделей» для геймификации процесса обучения. |  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии IT. |  |
| **4** | **Рынок НТИ** | Gamenet.  |  |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Нейротехнологии, Технологии Виртуальной и Дополненной Реальностей.  |  |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |  |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID *U1409278*- Leader ID *Id4889891*- ФИО Пупынин Александр Олегович- телефон 8-910-237-41-61- почта oleg.albor@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 (краткое описание) |
| 1 | U1409278 | Id4889891 | Пупынин Александр Олегович | Лидер | 89102374161, oleg.albor@yandex.ru | Студент |  |
| 2 | U1409309 | Id4207919 | Хачанкова Полина Владимировна | Администратор | 89190471722, polina.khachankova@mail.ru | Студент |  |
| 3 | U1415961 | Id4207701 | Саютин Евгений Алексееевич | Интегратор | 89103384678, sautinzeka@gmail.com | 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* | Актуальность заключается в том, что люди с ОВЗ составляют 15% от населения планеты и, тем не менее, для них существует только узкий круг. Мы решаем эту проблему, используя популярный сегодня формат - компьютерные игры.  |  |
|  | **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* | Генеративная игра «Эливкей» должна стимулирование обучения и развития у игроков с ОВЗ. Благодаря генеративной системе игра адаптируется к индивидуальным потребностям каждого игрока, предлагая задания, соответствующие его уровню и способностям. Бонусы и достижения способствуют мотивации игрока и его дальнейшему прогрессу в обучении. |  |
| 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* | Игра в основном для людей с ОВЗ, их главная проблема адаптация в обществе. Данная игра поможет в решении задач по формированию коммуникативных навыков. |  |
| 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.)* | Благодаря генеративной системе игра адаптируется к индивидуальным потребностям каждого игрока, предлагая задания, соответствующие его уровню и способностям. Бонусы и достижения способствуют мотивации игрока и его дальнейшему прогрессу в обучении.Наша команда предоставит образовательные и развивающие задания, основанные на потребностях и способностях каждого игрока. |  |
| 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* | Программирование, геймдизайн. |  |
| 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.*  | Для продвижения продукции планируется использовать различные интернет-ресурсы, например социальные сети (Вконтакте, Telegram, TikTok и другие). Высокая клиенториентированность работает как реклама продукта, которая способствует увеличению продаж. |  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Contraption Maker, Super Solvers Gizmos and Gadgets, Portal, The Black Mirror, Monument Valley. |  |
| 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* | Такая кроссплатформенная генеративная обучающая игра подходит для обучения и развития лиц с ОВЗ разных возрастных групп, обеспечивая индивидуальный и персонализированный подход к каждому игроку. Она создана с учетом особенностей лиц с ОВЗ и способствует их активному участию в образовательном процессе, развитию навыков, повышению самооценки и социальной адаптации. |  |
| 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* | Данная игра поможет игрокам, в решении задач по формированию коммуникативных навыков людей с ОВЗ. Формирует у людей знания и умения доброжелательного общения. Воспитывает культуру общения (хорошие манеры). Помогает сформировать у людей коммуникативные навыки. Умение распознавать эмоции других людей и владеть своими чувствами. Сопереживать – радоваться чужим радостям и огорчаться из-за чужих огорчений. Игра помогает в решении задач по формированию коммуникативных навыков людям с ОВЗ.Формирует у людей с ОВЗ знания и умения доброжелательного общения, воспитывает культуру общения (хорошие манеры). Помогает сформировать у людей коммуникативные навыки. Умение распознавать эмоции других людей и владеть своими чувствами. Сопереживать – радоваться чужим радостям и огорчаться из-за чужих огорчений. |  |
|  | **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* | Игра будет доступна для игры на компьютерах, планшетах и смартфонах, что делает ее доступной и удобной для использования на разных устройствах и в разных обстановках. |  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Данная игра разрабатывается на сторонних организациях, которые специализируются на разработках данных игр. С увеличением продаж можно создать свою собственную организацию, разработкой и созданием будет заниматься команда программистов, распространением игр будет осуществляется при помощи интернет-ресурсов, например социальные сети, телевидение, магазины бытовой технике, большая часть продаж будет осуществляется через крупных поставщиков. |  |
| 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.)* | Обучает и улучшает умственные и физические способности; Используется в качестве учебного пособия;Способствует положительным ценностям; Развивает сочувствие; Повышает чувство компетентности и самооценки; Содействует командной работе. |  |
| 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* | Геймдизайн, программирование.Геймдизайнер имеет лучшее понимание того, какой будет игра. Главной задачей геймдизайнера является продумывание, как будет идти повествование игры, продумывать диалоги, комментарии, комментарии, упаковку игры при продаже, подсказки и т.д.Программист разрабатывает компьютерные игры и программные обеспечения, всю работу с исходным кодом, планирует развитие проекта в будущем. |  |
| 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* | Стартап-проект разработан на 100 процентов, который позволит эффективно развиваться дальше.  |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует всем научным и научно-техническим приоритетам, Брянская Область.  |  |
| 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 продукции планируется использовать различные интернет-ресурсы, например социальные сети (Вконтакте, Telegram, TikTok и другие). Через различные соцсети люди могут убеждаеться в качестве игры, через телевидение можно убедиться, что игра очень качественная и недорогая. |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Будут использовать прямые рынки сбыта. Прямой рынок сбыта позволит контролировать рынок, быстро реагировать на изменения требований рынка; позволяет контролировать рыночные цены; снижает риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от добросовестности посредников; не предусматривает участия посредников в прибыли предприятия. |  |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |  |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Игроки, люди с ограниченными возможностями здоровья не могут адаптироваться в обществе. |  |
| 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* | Данная игра поможет в решении задач по формированию коммуникативных навыков, умение распознавать эмоции других людей и владеть своими чувствами, Воспитывает культуру общения. |  |
| 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)*  | Генеративная игра «Эливкей» должна стимулирование обучения и развития у игроков с ОВЗ. Благодаря генеративной системе игра адаптируется к индивидуальным потребностям каждого игрока, предлагая задания, соответствующие его уровню и способностям. Бонусы и достижения способствуют мотивации игрока и его дальнейшему прогрессу в обучении. Данная игра поможет в решении задач по формированию коммуникативных навыков, умение распознавать эмоции других людей и владеть своими чувствами, Воспитывает культуру общения. Покупка игры через прямые рынки сбыта позволит полностью не беспокоиться нашим клиентам о приходе товара. |  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Как говорилась раньше, что поможет в решении задач по формированию коммуникативных навыков, умение распознавать эмоции других людей и владеть своими чувствами, Воспитывает культуру общения. |  |
| 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.* | Данная игра будет для людей с ОВЗ. Надеемся будут большие объемы продаж. Расширим ассортимент созданием других игр и увеличим рекламный бюджет, расширим зону деятельности. Над разработкой проекта работали студенты БФ РЭУ им. Плеханова им.Г.В.Плеханова: Пупынин Александр (Лидер), Хачанкова Полина и Саютин Евгений (Администраторы). |  |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1234 | **Предварительная разработка****Анонсирования игры****Полноценная разработка****Запуск и монетизация** | Реализация: Один месяцДва месяцаЧетыре месяцаПять месяцев | Стоимость:70000 рублей20000 рублей150000 рублей190000 рублей |

**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> ) | Б1.XX Другое (ИТ) |
| 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* | Коллектив будущего предприятия будет состоять из следующего персонала: 4 продюсера, 3 издателей, 2 команд разработчиков, 2 геймдизайнеров, 3 художников, 5 программистов, 3 звукорежиссеров и 2 тестировщиков.  |
| 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.* | В организации будут работать следующие технические оснащения (операционные системы, программные обеспечения, защитные системы, технические оборудования, сетевая инфраструктура). |
| 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.* | Admitad, AdvGame, CityAds, Actionapy, Advertise, Adventore.Поставщиками будут следующие: Admitad, AdvGame, Actionapy; продавцы: CityAds, Advertise, Adventore. |
| 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* | Объем реализации будет составлять Объем реализации будет составлять 1050000 руб за счет продаж различных игр по всей стране.руб за счет продаж различных игр по всей стране. |
| 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.* | ДОХОД БУДЕТ СОСТАВЛЯТЬ 350000руб, выручка от продажи игр 1000 пользователям. |
| 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* | РАСХОДЫ СОСТАВЯТ 700000 руб, на рекламу. |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* | 5 лет. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | 24 человека |
| Техническое оснащение: | Различные операционные системы, Программные обеспечения, защитные системы, сетевая инфраструктура, технические оборудования. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Поставщиками будут следующие: Admitad, AdvGame, Actionapy; продавцы: CityAds, Advertise, Adventore. |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА*(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | 0,5 года. |
| Функционирование юридического лица: | 0,3 года. |
| 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: | 0,4 года. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | 0,1 года. |
| Организация производства продукции: | 0,2 год. |
| Реализация продукции: | 0,5 года. |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА |
| Доходы: | ДОХОД БУДЕТ СОСТАВЛЯТЬ 80,1 млн.руб, выручка от продажи игр по всей стране. |
| Расходы: | РАСХОДЫ СОСТАВЯТ 20,1 млн.руб, реклама для различных игр. |
| 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.): | **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГРАНТЫ И СОФИНАНСИРОВАНИЕ, КРАУДФАНДИНГ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТФОНДЫ.**  |
| Перечень планируемых работ с детализацией |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** |  **Описание работы** |  **Стоимость** |  **Результат** |
| Разработка Уровня V-Vi | Вначале команда разработчиков должна создать уровень, потом геймдизайнер должен спроектировать правила и структуры уровня, художник должен нарисовать данный уровень, а программист должен все это спланировать. |  200 тыс.руб |  0,5 года |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** |  **Описание работы** |  **Стоимость** | **Результат** |
| Разработка Уровня VII-X | Вначале команда разработчиков должна создать уровени, потом геймдизайнер должен спроектировать правила и структуры уровней, художник должен нарисовать данных уровеней, а программист должен все это спланировать. |  250 тыс.руб | 0,5 года |

 |
| Поддержка других институтов инновационного развития |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| Платформа НТИ | НЕ БЫЛО |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | НЕТ |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: | НЕТ |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: | ПУПЫНИН АЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ, ХАЧАНКОВА ПОЛИНА АВЛАДИМИРОВНА, САЮТИН ЕВГЕНИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ. |
| **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 | СОЗДАНИЕ ИГРЫ | 6 мес. | 200000 тыс.руб. |
| 2 | АУТСОРСИНГ | 4 мес. | 150000 тыс.руб. |
| 3 | ЗАПУСК ИГРЫ В ПРОДАЖУ | 2 мес. | 150000 тыс.руб. |