Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Волгоградский филиал РЭУ им Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **7705043493** |
| Регион ВУЗа | **Волгоград** |
| Наименование акселерационной программы | **Хайв-ИТ** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | ДЮМ |
| **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.* | Подбор образов через приложение |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широполосным мультимедийным услугам, технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| **4** | **Рынок НТИ** | TechNet: прикид с умом |
| **5** | **Сквозные технологии** | Так как мы создаем продукт, состоящий из приложения и телеграмм-бота, которые позволяют через подбор общих и наводящих вопросов составлять образы и поиск отдельных аксессуаров быстро и без напряжения. То по такой же системе могли бы составляться целые тесты на выявления различных болезней в медицине или поиска подходящих деталей в машиностроении или актуальность сочетания продуктов для усиления их пользы в вопросе правильного сбалансированного питания. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - UntiID  - 4890853  - Курышова Дарья Николаевна  -89044201833  - [daria.k2004@mail.ru](mailto:daria.k2004@mail.ru) |
| **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 |  | *3925626* | Мазурук Мария Романовна | Сбор и обработка информации по актуальным трендам и тенденциям | 89696552595 |  |  | | 2 |  | *3870097* | Бурлинова Юлия Сергеевна | Маркетинг, оформление, экономический расчет | 89610870863 |  |  | | 3 |  | *4890853* | Курышова Дарья Николаевна | Лидер проекта, отвечающий за функционирование всей компании | 89044201833 |  |  | | |
|  | 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 стартап проект подразумевает подбор одежды, в которой каждый человек будет чувствовать себя уверенно и не бояться не соответствовать этому миру в лице чужого мнения.  Цели Задачи:  -Научить людей стильно одеваться  -Научить людей любить себя и следить за модой  -Научиться выражать себя и свое я  -Помочь найти свой личный стиль, научиться стилизовать вещи со вкусом |
|  | **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* | Телеграмм-бот по подбору одежды на каждый день, на торжественное мероприятие, на стилизованный вечер в котором каждому будет комфортно и через личное предпочтения будет подбираться стиль подчеркивающий красоту и неповторимость |
| 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* | Помогает людям выбрать как отдельную вещь, так и целый образ. В современном мире навязанных стереотипов все больше людей боятся не соответствовать этому миру в лице чужого мнения, теряясь и забывая про свою индивидуальность. Наше приложения позволит подчерпнуть для себя идею стиля или образа, который откликнется вашему вкусу и сердцу, а в свою очередь бот по наводящим вопросам сможет с филигранной точностью подобрать как отдельные вещи, так и целые образы сочетающиеся между собой, подчеркивающие вашу красоту и неповторимость |
| 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.)* | Для физических лиц – женщины, мужчины, девушки, парни, возраст от 16 до 60;  Для юридический лиц - работа с крупными корпоративными клиентами, помощь в подборе внешнего вида в рамках тематических праздников |
| 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* | - выпуск за счет приложения телеграмм  - PUSH-уведомления  - гибридное приложение  - инфотелекоммуникационный способ решения проблемы проекта |
| 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.* | Планируется создание мобильного приложения, который объединит отечественных фешн дизайнеров в одном месте для запуска коллаборации, обеспечит доступность просмотра новых коллекций региональных дизайнеров, возможность изучения национальных нарядом по средством современной моды и современных дизайнеров.  В совокупности желание хорошо выглядеть и соответствовать запросам современной моды позволить коммерциализировать приложение путем платных подписок и индивидуальных подборов одежды |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. StyleBook: Стиль и Мода 2. WB/ Подборка одежды 3. Блогеры (Соня Есьман, Екатерина Мезенова, Александр Рогов, Мария Миногарова) 4. Дизайнеры (Алена Ахмадуллина, Ульяна Сергеенко, Гоша Рубчинский, Валентин Юдашкин) |
| 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* | Наше приложение будет с возможностью перехода к телеграмм боту, в котором мы поможем через разработчика подобрать образ, сгенерированный через канал. ДЮМ полностью берет на себя процесс оформления, доставки и получения. Доставка осуществляется по всей России. ДЮМ дешевле, чем у конкурентов.А также для юридических лиц мы сможем подобрать корпоративную форму на каждый день и праздник |
| 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* | Преимущество по сравнению с конкурентами заключается в:  - за более низкую цену клиент получает огромную базу различных вещей и аксессуаров, которые бот сам генерирует и собирает образы исходя из пожеланий клиента  - широкий охват клиентов различных возрастов  -доступность и мобильность интерфейса как приложения, так и тг-бота  -постоянное обновление в новостном потоке моды  Потенциальная прибыльность: за счет более низкой цены, чем у конкурентов широкий охват клиентуры и дополнительные возможности с дополнительной подпиской.  Так как мы работаем с людьми и модой, что будет актуально всегда потенциал у бизнеса большой + качественная проработка продукта |
|  | **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* | Технические параметры: IT моделирование, технологическое решение: создание визуала Функции нашего телеграмм-бота:  - создание образов;  - стилизация одежды;  - поддержка молодых дизайнеров; |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основателем стартапа выступает молодой(ая), амбициозный человек, которому не безразлична эстетика в любых ее проявлениях и который пытается улучшить визуал вокруг себя.  В организации стартапа будут присутствовать, такие процессы как:  - торгово-посреднические связи;  - торгово-закупочные отношения;  - маркетинг инноваций;  -специализованные услуги; |
| 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.)* | Во-первых, наш телеграмм бот имеет преимущество в том, что мы поможем через разработчика подобрать образ, сгенерированный через канал  Во-вторых, мы полностью берем полностью на себя процесс оформления, доставки и получения  В-третьих, доставка по всей России  В-четвертых, дешевле, чем у конкурентов, а также прозрачность перед клиентами |
| 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* | 3D моделирование, создание коллажей, web-приложение, интерактивное фотоизображение позволяющее показать окружающее пространство вокруг точки съёмки со всех сторон |
| 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* | Созданный телеграмм канал, который включает в себя телеграмм-бот, функционирует за счет правильно подобранной команды, технических ресурсов и программного обеспечения. Назначены все должности:  - дизайнер; - администратор; - маркетолог; |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Можно продвигать в социальных сетях (актуальнее всего вк и тг)  Покупка рекламы у тематических каналов про моду, подборку одежды, эстетики и тд.  Выплывающая реклама на тематических сайтах, реклама у блогеров  Привлечение дизайнеров с аудиторией (по бартеру) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Телеграмм-канал, бот, дизайнеры, стилисты, развивающиеся шоурумы и магазины |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Некоторым людям зачастую сложно выбирать самим одежду, это их утомляет, они не могут сосредоточиться. Отсутствует вкус, нет времени |
| 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* | Людям станет проще подбирать одежду по стилю и вкусам. А так же будет подборка трендов и развивающихся магазинов, благодаря которым будет проще проводить шоппинг с удовольствием |
| 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)* | Взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем будет осуществляться через мобильную связь, специализированные форумы и корпоративные выезды (весна/лето) |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Будет подобран уже готовый образ с указанием ссылок и артикулов на магазины, благодаря этому люди смогут с легкостью приобретать вещи и проводить шоппинг без лишних нервов |
| 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.* | Потенциальный рынок достаточно емкий, потому что подбором образов могут воспользоваться индивиды от 18-60, а также крупные корпорации в финансовом и сельскохозяйственном секторе, строительстве, промышленности, транспорте и т.д. Курышова Дарья (лидер проекта, ответственная за налаживание связи с крупными корпорациями), Мазурук Мария (участник) отвечает за подбор образов, Бурлинова Юлия (участник) организует маркетинговую составляющую проекта и ведет экономические расчёты |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ноябрь 2023 - январь 2024:** | **Организационно-подготовительный этап** | Сбор информации о регионах, подборка дизайнеров и спикеров |
| **февраль 2024 - май 2024:** | **Основной этап** | Запуск телеграмм-бота, подбор пиар компаний, подборка одежды, создание капсул |
| **июнь 2024 - август 2024:** | **Запуск Promo-версии приложения** | Настройка коммуникаций с крупными компаниями, заключение предварительных договоров с дизайнерами и домами моды |
| **сентябрь 2024 - ноябрь 2024:** |  | Организация фешн показов, запуск телеграмм-бота для физических лиц и организация тематических мероприятий для юридических лиц |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ –вт )

|  |  |
| --- | --- |
| 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* | Нужно будет по дизайнеру от каждого субъекта, потому что традиции и обычаи каждой нации отличаются, а проектная деятельность дизайнеров способна вывести сектор фешн на новый уровень.  Дизайнеры: 89 чел  Стилисты: 50 чел  Маркетологи: 10 чел  ITспециалист: 5 чел |
| 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.* | Структурированная кабельная сеть, серверное оборудование, компьютерное оборудование и оргтехника, лицензионное программное обеспечение, система электроснабжения |
| 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.* | Частные Российские дизайнеры, бьюти-блогеры, фотографы и их фотостудии |
| 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* | Мы планируем реализовать 1000 подписок и 500 подписок-PRO\* |
| 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.* | Подписка: 500 рублей (размещение актуальных образов) Подписка-PRO\* : 2000 рублей ( консультация с дизейнером/ блогером, подборка образов на месяц с учётом развивающейся моды и погодных условий) |
| 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* | На техническое оснащение, З/П !!! |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | !!! |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | Дизайнеры: 89 чел  Стилисты: 50 чел  Маркетологи: 10 чел  ITспециалист: 5 чел |
| Техническое оснащение: | Структурированная кабельная сеть, серверное оборудование, компьютерное оборудование и оргтехника, лицензионное программное обеспечение, система электроснабжения |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Частные Российские дизайнеры, бьюти-блогеры, фотографы и их фотостудии |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | Дизайнеры: 89 чел  Стилисты: 50 чел  Маркетологи: 10 чел  ITспециалист: 5 чел |
| Функционирование юридического лица: | Планируется создать общество с ограниченной ответственностью в Волгоградской области с последующим масштабированием в другие регионы РФ |
| 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 сбыта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Продвижение в социальных сетях (актуальнее всего вк и тг)  Покупка рекламы у тематических каналов про моду, подборку одежды, эстетики и тд.  Выплывающая реклама на тематических сайтах, реклама у блогеров  Привлечение дизайнеров с аудиторией (по бартеру) Проверка гипотез: через онлайн тестирование, как клиентам проще будет подобрать одежду) |
| Организация производства продукции: | Создание телеграмм-канала, с последующим подключением телеграмм-бота, содействие с дизайнерами, маркетологами, создание фотоизображений с прикреплением артикулов |
| Реализация продукции: | Дальнейшее масштабирование будет осуществляться за счет создание других вкладок в приложении (из-за того, что в разных регионах, разная погода) |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА | |
| Доходы: | !!! (выше взять) |
| 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»: | 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»: | - |
| **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 |  |  |  |
|  |  |  |  |