Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

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

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Построение психологического портрета пользователя игровых проектов |
| **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.* | Создание искусственного интеллекта |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии и программное обеспечение распределённых и высокопроизводительных вычислительных систем. Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.  |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Большие данные |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - U1439915- 2509613- Эмин Карабашев- sev.reu.it@ya.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | **Контакты** | Должность (при наличии) | Образование  |
| 1 | U1439469 | 4946576 | Акдагоглу Cунай | Общее руководство стартапом, создание презентаций, выступление на публику | https://vk.com/s.akdagoglu  | Спикер, Мастер презентации,Тимлид | Среднее общее образование |
| 2 | U1439369 | 4946419 | Аревшатян Амалия  | Осуществление экономического планирования, выявление и использование резервов производства. Продвижение продукта. | https://vk.com/amalia\_111 | Мастер презентации, Тестировщик | Среднее общее образование |
| 3 | U1439429 | 4946502 | Молдован Юлия  | Осуществлениеэкономическогопланирования, выявление и использование резервов производства. Проверка работы программ. Продвижение продукта. | https://vk.com/id298698833 | Тестировщик,Менеджер,Маркетолог | Среднее общее образование |
| 45 | U1439185U1439185 | 49460774946077 | Деркач АнатолийАндреева Элина  | Связь с общественностью, работа с возражениями, изучение потребителей и конкурентов, послепродажное обслуживание. Создание новых предложений и решение сложных комплексных проблем.Создание презентаций, проверка, тестирование программ. | https://vk.com/id738340726https://vk.com/eli.andreeva | Советник,Генератор идейМастер презентации, Тестировщик | Среднее общее образованиеСреднее общее образование |

 |
|  | 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* | Целью работы является создание системы мониторинга, предназначенной для предоставления актуальной информации о игровых серверах, а также определения загруженности игрового сервера. Формирование теоретической оценки психологического состояния пользователя и отслеживание действия пользователей в игре.  |
|  | **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* | Данные и психологическим состоянии человека. Услуги по оптимизации процессов фильтрации и подбора подходящих игр. Оптимизация таргетированной рекламы. Заблаговременное выявление психологических отклонений. |
| 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* | Только за последнее десятилетие в мире зафиксировано свыше одной тысячи четыреста шестидесяти семи случаев стрельбы в учебных заведениях, спровоцированной учащимися. Примерно в 70% случаев психологической экспертизой рассматривалась версия потери реальности вследствие сильной увлечённостью компьютерными игр. Стоит отметить, что в 98% всех случаев психологическая экспертиза и помощь оказывалась только постфактум.На фоне этого остро стоит вопрос о возможности внедрения психологического помощника, который позволил бы осуществлять не только техническую, но психологическую поддержку пользователя. Осуществлял мониторинг и контроль за эмоциональными, физиологическими и умственными показателями пользователя. Заблаговременно выявлял отклонения в эмоциональном поле человека. Выявлял склонности к террористическому, суицидальному и депрессивному поведению для последующей заблаговременной помощи человеку. |
| 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.)* | Работники компьютерных игр, маркетинговые агентства, учебные заведения, спец. Учреждения  |
| 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* | На основе специализированного программного обеспечения и высокотехнологичных вычислительных систем с применением ИИ. |
| 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 нашего производства базируется на продаже дополнительный услугЗатраты: Разработка программного обеспечения, аренда вычислительных мощностей (закупка собственных мощностей), маркетингВыручка: продажа лицензий на использование продукта, продажа дополнительных услуг, продажа дополнительных модулей анализа данных, система подписок |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкуренты отсутствуют |
| 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* | Острая необходимость внедрения психологического помощника, который позволил бы осуществлять не только техническую, но психологическую поддержку пользователя. А так же осуществлял мониторинг и контроль за эмоциональными, физиологическими и умственными показателями пользователя. Заблаговременно выявлял отклонения в эмоциональном поле человека. Выявлял склонности к террористическому, суицидальному и депрессивному поведению для последующей заблаговременной помощи человеку. |
| 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* | Данный проект будет применен в сферах: образования, медицины, позволяя лучше отслеживать и контролировать эмоциональные скачки пользователя. |
|  | **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* | Разработан комплекс программного обеспечения, включающий в себя: серверное программное обеспечения в кластерной реализации, модуль сбора и анализа данных на основе авторской психологической модели, модуль анализа данных на основе исскуственного интелекта, клиентский плагин (агент) для игр на платфарме steam, серверный плагин (агент) для игр на платфарме steam, интерактивная платформа (веб сайт), с личными кабинетами партнеров и пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Объем финансового обеспечения- 15 миллионов рублейВозможна последующая помощь от государства и государственные меры поддержки |
| 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.)* | Аналогов не существует |
| 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* | Будут отслеживаться и анализироваться, с применением авторской психологической модели с использованием ИИ, все действия пользователя во время игрового сеанса.Данное решение позволит понимать и контролировать эмоциональные, физиологические и умственные показатели пользователя. |
| 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* | Уже имеются прототипы |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | В наше время данная тема является актуальная и востребованная и наш проект будет применятся в сферах медицины и образования, чтобы осуществлять психологическую поддержку пользователя и заблаговременно выявить отклонения в эмоциональном поле человека. Поэтому наш проект соответствует научно-техническим приоритетам.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1. Презентационные мероприятия
2. Личные (закрытые) встречи с игровыми сообществами
3. Контекстная реклама на поисковых платформах;
4. Таргентинговая реклама в социальных сетях
5. SEO продвижение сайта

Указанные каналы продвижения являются основными. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Разработчики видео игр
2. Владельцы игровых серверов
3. Арендодатели серверов
4. Маркетинговые агентства
5. Учебные заведения
6. Спец учреждения
 |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Осуществлял мониторинг и контроль за эмоциональными, физиологическими и умственными показателями пользователя. Заблаговременно выявлял отклонения в эмоциональном поле человека. Выявлял склонности к террористическому, суицидальному и депрессивному поведению для последующей заблаговременной помощи человеку. |
| 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* | В рамках данного проекта решаются все существующие проблемы. |
| 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)*  | Такие потенциальные заказчики, как :1. Разработчики видео игр
2. Владельцы игровых серверов
3. Арендодатели серверов
4. Маркетинговые агентства
5. Учебные заведения

Напрямую заинтересованны и получении информации о пользователе с целью увеличения привлекательности своего продукта, а так же увеличению объемов своей прибыли.Такие заказчики, как:1. Учебные заведения
2. Спец учреждения

Заинтересованы в получение независимой обьективной оценки (характеристики) своих учащихся с целью заблаговременного выявления и предотвращения нежелательных процессов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Результатом работы нашего программного решения, пользователю предоставляется комплексная статистика и информация о его психологическом, физиологическом и эмоциональном состоянии. Предоставляются рекомендации по различным выявленным проблемам. |
| 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.* | Мировой рынок игровых проектов по итогам 2022 года составил около 200 млрд долларов США, а в компьютерные игры, по данным исследований, играют около 40% населения планеты, что превышает 3 млрд человек. По этой причине проекты, затрагивающие исследование поведения и построения психологического портрета игроков, еще долгое время не потеряют свою актуальность. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название календарного этапа** |  **Длительность этапа, мес.**  | **Стоимость, руб.** |
| **Подготовительный этап проекта**- формирование команды - аренда вычислительных мошьностей (закупка своих вычислительных мошьностей)- сбор дополнительной информации для проекта - Регистрация организации- привлечение инвесторов | 6 | 500 000 |
| **Основной этап** - Разработка методики тестирования и анализа пользователей- Разработка комплекса программного обеспечения- Ведение диалога и проведение рекламных презентаций для игровых студий- Патентирование технологии - Разработка сайта проекта- Найм квалифицированного персонала - Анонс скорого выхода на рынок | 24  | 12 млн. |
| **Заключительный этап** - Агрессивный маркетинг - Внедрение системы | 6  | 2.5 млн. |

**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> ) | А2.02 Системы поддержки принятия врачебных решений |
| 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |