

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

[https://pt.2035.university/project/savecrypto?\\_ga=2.222430297.310721380.1700595130-19317918.1700595130](https://pt.2035.university/project/savecrypto?_ga=2.222430297.310721380.1700595130-19317918.1700595130) (ссылка на проект) 22.11.2023 (дата выгрузки)

|  |  |
|--|--|
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН)   | 6027138617   |
| Регион ВУЗа  | Псковская область  |
| Наименование акселерационной программы   | «Акселератор ПсковГУ»  |
| Дата заключения и номер Договора   | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736  |

## КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

|   |  |  |
|---|--|--|
| 1 | Название стартап-проекта*  | SaveCrypto   |
| 2 | Тема стартап-проекта*<br><i>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.</i> | Мы делаем проект: SaveCrypto<br>Который занимается защитой криптокошельков, а также имеет цель сделать юридическую компанию для передачи их в наследство. Мы хотим создать удобную платформу для пользователей криптокошельков, что позволит им управлять и контролировать свои криптовалютные активы. |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*   | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам.  |
| 4 | Рынок НТИ  | Нейронет   |
| 5 | Сквозные технологии  | Системы распределенного реестра  |

## ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|   |  |   |           |                                  |                |                |                         |  |
|---|--|---|-----------|----------------------------------|----------------|----------------|-------------------------|--|
| 6 | Лидер стартап-проекта*   | - Unti ID – U1639582<br>- Leader ID id 4930657<br>- ФИО Зуйков Владислав Денисович<br>- Телефон 89215000474<br>- Почта 69LeenPage69@gmail.com |           |                                  |                |                |                         |  |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы) |   |           |                                  |                |                |                         |  |
|   | №  | Unti ID   | Leader ID | ФИО                              | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
|   | 1  | 1639574   | 5236123   | Самсонова Любовь Алексеевна      | Участник       | 89969479904    | нет                     | нет                                    |
|   | 2  | 1728463   | 3901604   | Молчанова Дарья Михайловна       | Участник       | 89113906888    | нет                     | нет                                    |
|   | 3  | 1639573   | 3909673   | Иванова Александра Александровна | Участник       | 89113596188    | нет                     | нет                                    |

## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|    |   |   |
|----|---|---|
|    | <b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>  |   |
| 8  | <p><b>Аннотация проекта*</b></p> <p><i>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</i></p>  | <p>Мы делаем проект: SaveCrypto<br/>Который занимается защитой криптокошельков, а также имеет еще пару целей. Мы хотим создать удобную платформу для пользователей криптокошельков, что позволит им управлять и контролировать свои криптовалютные активы. организация, которая юридически передает в наследство криптовалютные кошельки, будет включать несколько основных компонентов</p> <p>Создание общедоступного сайта, через который люди могут обратиться на горячую линию, почту или другие средства вида связи.</p> <p>Холодные звонки - взять в штаб (Первоначально) пару сотрудников, поставить им план по поиску клиентов, такими могут выступать: пользователи той или иной криптовалютной платформы, различные форумы, организации по конвертации криптовалют в живые деньги и наоборот (Заключить договор о предоставлении клиентской базы)</p> |
|    | <b>Базовая бизнес-идея</b>  |   |
| 9  | <p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b></p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>  | <p>Мы предоставляем услуги по защите криптокошельков, взывая с клиентов пропорциональную процентную ставку от суммы, которую клиент хочет обезопасить (которая лежит на его криптокошельке). А также ввести фиксированный тариф для "клиентов-оптовиков".</p> <p>Помимо клиентской базы планируется заключить договоры с платформами по обмену криптовалютой, криптобиржами, с целью интегрировать наши услуги в их сервис, увеличив таким образом объем продаж наших услуг.</p> <p>Полученные средства сберегать, создав диверсифицированный портфель криптовалют.</p>   |
| 10 | <p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b></p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>   | <p>Потенциальным пользователем нашей юридической организации может быть любой человек, у которого есть криптокошелек с цифровыми активами, такими как криптовалюта или токены. Это могут быть инвесторы, трейдеры, держатели криптовалюты, а также компании, которые используют криптовалюту в своей деятельности. Также это могут быть наследники, которые хотят узаконить наследство цифровых активов, а также обеспечить их безопасность от хакерского взлома.</p>   |
| 11 | <p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></p> <p><i>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.)</i></p> | <p>"Мужчины 27-35 лет."</p> <p>Основное: Михаил Николаев, 34 года, Москва. Является бизнесменом и держателем криптовалюты. Женат, есть сын. Пошел по стопам отца и стал бизнесменом.</p> <p>Задача: хочет быть уверен, что его криптокошельки не будут подвержены воздействиям хакеров, а также унаследовать криптокошелек отца.</p> <p>Проблема: сомневается в безопасности цифрового кошелька, боится взлома.</p> <p>Job story: "я хочу быть уверен, что мой криптокошелек находится в безопасности"</p>  |

|    |   |  |
|----|---|--|
| 12 | <p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p> | <p>Создание общедоступного сайта, через который люди могут обратиться на горячую линию, почту или другие средства вида связи. Так же общее приложение компании, которое будет доступно для всех.</p> |
|----|---|--|

|   |   |   |
|---|---|---|
| 13                                      | <p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p>  | <p>1. Юридическая передача криптовалютных кошельков наследникам: Организация будет предоставлять услуги юридического оформления передачи криптовалютных активов в наследство. Это может включать создание специальных договоров и документов, которые позволят ясно определить права и обязанности наследников в отношении криптовалютных кошельков.</p> <p>2. Юридическая защита: Организация будет предоставлять услуги по юридической защите прав клиентов на их криптовалютные активы. Это может включать консультации по юридическим вопросам, связанным с наследованием криптовалютных кошельков, а также предоставление услуг по представительству клиентов в суде или других органах, если возникнут споры или конфликты.</p> <p>3. Страхование кошельков: Организация может предложить клиентам страхование их криптовалютных кошельков от потери, хищения или других несчастных случаев. Для этого она может заключать партнерские соглашения со страховыми компаниями и предоставлять клиентам возможность застраховать свои криптовалютные активы.</p> <p>4. Создание единой платформы: Организация может разработать и предоставить клиентам единую платформу, которая позволит им управлять и контролировать свои криптовалютные активы. На этой платформе клиенты смогут видеть свои кошельки, проводить транзакции, отслеживать историю операций и делать другие операции, связанные с их криптовалютными активами.</p> |
| 14                                      | <p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>  | Отсутствуют   |
| 15                                      | <p><b>Ценностное предложение*</b></p> <p><i>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</i></p>   | За качество можно и заплатить, а наше качество – это ваша безопасность.   |
| 16                                      | <p><b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</b></p> <p><i>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</i></p> | За крипто-кошельками будущее, это одно из средств оплаты товаров или услуг. К сожалению на кошельки нет Гос-Аккредитации, но в качестве аналога мы можем предложить Юр. Защиту.   |
| <b>Характеристика будущего продукта</b> |   |   |
| 17                                      | <p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>  | Юридические услуги это прямая связь с законом РФ, поэтому это стабильность  |

|    |  |  |
|----|--|--|
| 18 | <p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p> | <p>Мы предоставляем услуги по защите криптокошельков, взывая с клиентов пропорциональную процентную ставку от суммы, которую клиент хочет обезопасить (которая лежит на его криптокошельке). А также ввести фиксированный тариф для "клиентов-оптовиков".</p> <p>Помимо клиентской базы планируется заключить договора с платформами по обмену криптовалюты, криптобиржами, с целью интегрировать наши услуги в их сервис, увеличив таким образом объем продаж наших услуг.</p> <p>Полученные средства сберегать, создав диверсифицированный портфель криптовалют.</p> |
|----|--|--|

|  |  |  |
|--|--|--|
| 19   | <p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p><i>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.)</i></p>   | <p>-Удобства<br/>-Качество<br/>-Безопасность<br/>-Доступность</p>  |
| 20   | <p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p> | <p>Взять в штаб пару тройку программистов, которые смогут сделать сайт+приложение. Они должны быть достаточно простыми и интуитивно понятными в использовании.</p> |
| 21   | <p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p><i>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</i></p>    | <p>Присутствует достаточно сырой фундамент, который нужно дорабатывать долгое время.</p>   |
| 22   | <p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>  | <p>Так точно.</p>  |
| 23   | <p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>  | <p>ВК, ТГ каналы, сайты связанные с криптовалютой, популярные трейдеры.</p>  |
| 24   | <p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>   | <p>Производитель-потребитель</p>   |
| <p><b>Характеристика проблемы,<br/>на решение которой направлен стартап-проект</b></p> |  |  |
| 25   | <p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>  | <p>Обезопасить людей от злоумышленников</p>  |
| 26   | <p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>   | <p>Основная часть, ибо многие люди используют криптокошельки как средство накопления денежных средств</p>  |

|    |  |  |
|----|--|--|
| 27 | <p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>               | Мотивация сохранить денежные средства.                     |
| 28 | <p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>   | Подкреплена законом РФ                                     |
| 29 | <p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p> | Высокий потенциал, ибо этому подвержен каждый пользователь |