Приложение № 15 к Договору

от 11 июля 2023г. № 70-2023-000716

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

 *(ссылка на проект) (дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 0323085259 |
| Регион ВУЗа |  Республика Бурятия |
| Наименование акселерационной программы | «Байкалбиофарм 2023» |
| Дата заключения и номер Договора | 11 июля 2023 № 70-2023-000716 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Мобильное приложенея для туристов “Бур.Тур.” |
| **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.* | Бур.Тур. – это  мобильное приложение для удобного и быстрого поиска туристических маршрутов по Республике Бурятия.   Приложение будет работать на основе базы данных, которая будет содержать информацию о достопримечательностях, маршрутах, ближайших отелях и кафе в регионе. Примеры вкладок в интерфейсе приложения:"Карта региона" – пользователь может просмотреть карту региона с отмеченными достопримечательностями, отелями, кафе и другими объектами. При нажатии на объект на карте, появляется информация о нем: фотографии, описание, адрес, контакты и т.д.“Поиск" – пользователь может ввести запрос для быстрого поиска нужной информации. Например, можно выбрать район, в котором находится интересующая достопримечательность, или выбрать категорию объекта: отель, кафе, музей и т.д. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Рынок Технет, технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| **4** | **Рынок НТИ** |  |
| **5** | **Сквозные технологии** |  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID
* Leader ID
* ФИО
* телефон
* почта
 |
| **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 |  | 1147258 | Коноваленкова Анна Васильевна  |  |  anna.kon.01@bk.ru , |  |  |
| 2 |    | 1932108 | Пестерев Владимир Григорьевич |  | willfordrockwell@gmail.com |  |  |
| 3 |  | 1932066 | Кыргыс Олча Байыровна   |  | olchaKyrgys2511@mail.ru |  |  |
|  | 4 |  | 1932236  | Сычёв Игорь Викторович  |  | sychiov1@yandex.ru |  |  |
|  | 5 |  | 1932100 | Савельева Алина Александровна |  | savelyevalina000@gmail.com |  |  |
|  | 6 |  | 89503912796 | Подъячих Дарья Евгеньевна3420270 |  | daria0p0e@mail.ru |  |  |
|  | 7 |  | 1932392 | Астраханцева Валерия Викторовна  |  | valeriskifova@gmail.com |  |  |
|  | 8 |  | 1932095 | Тарантина Дарья Владимировна |  | daratarantina8@gmail.com |  |  |
|  | 9 |  | 3421068 | Бунтарова Марина Александровна |  | ahanovamari@gmail.com |  |  |
|  | 10 |  | 3420167 | Ламажапов Амгалан Дабаевич |  | laamgalan10@gmail.con  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | Мы выделили несколько проблем, которые мешают туристам получить полноценный опыт путешествия по Республике Бурятия:1. Недостаточность достоверной информации о достопримечательностях.2. Разрозненность информации о маршрутах.3. Отсутствие систематизации информации.4. Малая осведомленность о непопулярных местах региона.5. Отсутствие удобства в поиске информации. Приложение будет работать на основе базы данных, которая будет содержать информацию о достопримечательностях, маршрутах, ближайших отелях и кафе в регионе. Примеры вкладок в интерфейсе приложения:"Карта региона" – пользователь может просмотреть карту региона с отмеченными достопримечательностями, отелями, кафе и другими объектами. При нажатии на объект на карте, появляется информация о нем: фотографии, описание, адрес, контакты и т.д.“Поиск" – пользователь может ввести запрос для быстрого поиска нужной информации. Например, можно выбрать район, в котором находится интересующая достопримечательность, или выбрать категорию объекта: отель, кафе, музей и т.д3.     "Личный кабинет" – пользователь может просмотреть свою историю посещений, оставленные отзывы и фотографии, а также создать список избранных мест для быстрого доступа к ним в будущем.4.    "Планирование поездки" – пользователь может составить свой маршрут, выбрать достопримечательности, отели, кафе и другие объекты, а также рассчитать стоимость поездки. Здесь также можно найти информацию о турах и экскурсиях по региону.5.     "О нас" – пользователь может найти информацию о разработчиках приложения, связаться с ними и оставить отзывы и предложения по улучшению приложения. Здесь также можно найти информацию о партнерах приложения и спонсорах событий в регионе. |
|  | **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* | Мобильное приложение. Информацию о новинке до целевой аудитории планируем доносить посредством таргетированной рекламы и продвижения в профессиональных сообществах. Реализовывать продукт планируем с использованием маркетплейсов. |
| 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* | «Социальный портрет туриста представляет собой молодую девушку в возрасте от 18 до 35 лет. Она уже отдыхала в Бурятии и предпочитает проводить свой досуг с друзьями или семьей, как правило, в летнее время года. Она предпочитает планировать свой отдых самостоятельно, но при этом нуждается в туристических услугах, таких как экскурсии, трансфер и гид. |
| 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.)* | Отдельные путешественники, деловые путешественник, семьи, группы друзей и знакомых  |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих****разработок)\****Указывается необходимый перечень научно­технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Продукт "Бур тур" будет создан на основе существующих научно-технических решений в области туризма и геологии. В частности, для его разработки могут быть использованы следующие научно-технические решения:1. Геолокационные технологии: использование GPS и других систем навигации для определения местоположения туриста и предоставления ему информации о ближайших достопримечательностях, маршрутах и прочих объектах интереса.2. Разработка мобильных приложений: создание удобного и интуитивно понятного пользовательского интерфейса для мобильных устройств, позволяющего туристам получать информацию о местах, куда они направляются, а также о ближайших отелях, ресторанах и других сервисах.3. Аналитика данных: использование алгоритмов машинного обучения для анализа предпочтений туристов и предоставления им персонализированных рекомендаций.4. Базы данных географических объектов: создание и поддержание базы данных географических объектов для предоставления точной и актуальной информации о местоположении и достопримечательностях.Продукт "Бур тур" будет использовать существующие разработки в указанных областях, а также может включать в себя новые инновационные решения для улучшения пользовательского опыта и предоставления уникальных возможностей для туристов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Информацию о новинке до целевой аудитории планируем доносить посредством таргетированной рекламы и продвижения в профессиональных сообществах. Реализовывать продукт планируем с использованием маркетплейсов. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Приложения конкуренты Maps.Me: - Оффлайн-карты, которые можно использовать без доступа к Интернету.- Подробная информация о местах, ресторанах и отелях.- Возможность создания собственных маршрутов и добавления мест. Приложения конкуренты izi.Travel :- Аудиогиды и экскурсии по различным достопримечательностям.- Интерактивные карты с подробными описаниями мест.- Возможность создания собственных маршрутов и путеводителей. |
| 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* | Мало аналогов, удобный интерфейс, отечественное приложение, экономия времени, культурный код |
| 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* | БурТур – это  мобильное приложение для удобного и быстрого поиска туристических маршрутов по Республике Бурятия. Наша цель – развивать туризм в Республике Бурятия и повысить удобство для туристов при планировании своих путешествий. Для создания данного приложения можно использовать следующие технологические особенности:1. Геолокация – позволяет определить местоположение пользователя.2. Интеграция с картами – позволяет отображать карту региона и отмечать на ней объекты, а также показывать маршруты и расстояния между ними.3. База данных – позволяет хранить информацию о достопримечательностях, отелях, кафе и других объектах, а также отзывы и фотографии пользователей. |
|  | **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* | Для создания данного приложения можно использовать следующие технологические особенности:1. Геолокация – позволяет определить местоположение пользователя.2. Интеграция с картами – позволяет отображать карту региона и отмечать на ней объекты, а также показывать маршруты и расстояния между ними.3. База данных – позволяет хранить информацию о достопримечательностях, отелях, кафе и других объектах, а также отзывы и фотографии пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Вероятность быстрого воспроизведения продукта конкурентами, либо разработка ими более эффективного новшества. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | - Обширная база отзывов и рекомендаций от путешественников.- Возможность поиска отелей, ресторанов и достопримечательностей.- Интерактивные карты с подробной информацией о местах. - Подробные карты с информацией о большинстве компаний, организаций и учреждений.- Возможность поиска мест по категориям и фильтрам.- Свежие обновления и актуальная информация о предприятиях.  |
| 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* | В частности, для его разработки могут быть использованы следующие научно-технические решения:1. Геолокационные технологии: использование GPS и других систем навигации для определения местоположения туриста и предоставления ему информации о ближайших достопримечательностях, маршрутах и прочих объектах интереса.2. Разработка мобильных приложений: создание удобного и интуитивно понятного пользовательского интерфейса для мобильных устройств, позволяющего туристам получать информацию о местах, куда они направляются, а также о ближайших отелях, ресторанах и других сервисах.3. Аналитика данных: использование алгоритмов машинного обучения для анализа предпочтений туристов и предоставления им персонализированных рекомендаций.4. Базы данных географических объектов: создание и поддержание базы данных географических объектов для предоставления точной и актуальной информации о местоположении и достопримечательностях. |
| 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* | Разработаны первые фоновые режимы приложения, для регистрации и стартовой страницы, разработан логотип и группа во ВКонтакте.  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект "Бур тур" может соответствовать научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации, региона или предприятия, если в его разработке будут участвовать специалисты с академическими и практическими знаниями в области геологии, туризма, информационных технологий и аналитики данных. Проект может быть ориентирован на следующие научные и технические приоритеты:1. Развитие технологий геолокации и навигации: разработка инновационных методов определения местоположения туристов в геологически интересных местах, что может быть важным для регионов с уникальной геологической природой.2. Интеграция информационных технологий в туризм: создание мобильных приложений, использующих современные технологии для предоставления туристам информации о местоположении, достопримечательностях, маршрутах и сервисах.3. Анализ данных для персонализированных рекомендаций: использование методов аналитики данных для предоставления туристам индивидуальных рекомендаций и предпочтений на основе их предыдущего поведения и интересов.4. Развитие туристической инфраструктуры: создание инновационных решений для улучшения туристического опыта, включая развитие сервисов и удобств для посетителей геологически значимых мест.Таким образом, проект "Бур тур" может быть направлен на развитие научно-технических приоритетов образовательной организации, региона или предприятия в области геологии, туризма и информационных технологий. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | https://vk.com/burtur.sunnyburyatia |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | https://vk.com/burtur.sunnyburyatia |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Недостаточность достоверной информации о достопримечательностях.2. Разрозненность информации о маршрутах.3. Отсутствие систематизации информации.4. Малая осведомленность о непопулярных местах региона.5. Отсутствие удобства в поиске информации.  |
| 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* | 1. Недостаточность достоверной информации о достопримечательностях.2. Разрозненность информации о маршрутах. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | 1. Проблема: Отсутствие информации о геологически значимых местах и достопримечательностях.Потенциальный потребитель: Туристы, интересующиеся геологией и желающие посетить уникальные геологические объекты.Взаимосвязь: Приложение "Бур тур" предоставляет туристам подробную информацию о геологически значимых местах, их истории, геологических особенностях и достопримечательностях, что делает его привлекательным для любителей геологии.2. Проблема: Недостаток навигационной поддержки в геологически сложных местностях.Потенциальный потребитель: Туристы, желающие исследовать отдаленные геологические объекты и требующие надежной навигационной поддержки.Взаимосвязь: Приложение "Бур тур" предлагает функционал навигации, позволяющий туристам безопасно и уверенно перемещаться по сложным геологическим местам, что привлекательно для любителей активного туризма.3. Проблема: Отсутствие персонализированных рекомендаций и информации о местных услугах.Потенциальный потребитель: Туристы, ищущие уникальные и персонализированные туристические возможности.Взаимосвязь: Приложение "Бур тур" использует аналитику данных для предоставления персонализированных рекомендаций и информации о местных услугах, что привлекательно для туристов, желающих получить индивидуальный опыт.Таким образом, "Бур тур" напрямую адресует потребности туристов, интересующихся геологией и желающих получить уникальный и безопасный туристический опыт в геологически интересных местах. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Приложение будет работать на основе базы данных, которая будет содержать информацию о достопримечательностях, маршрутах, ближайших отелях и кафе в регионе.  |
| 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.* | . Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнесаСегмент и доля рынка:- Сегмент: Любители геологии, активные туристы, люди, интересующиеся природными явлениями и геологическими объектами.- Доля рынка: С учетом растущего интереса к экотуризму и активному отдыху, а также уникальной специализации на геологических объектах, "Бур тур" имеет потенциал привлечь значительную долю рынка.Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:- Расширение географического охвата: Возможность расширения приложения на другие геологически интересные регионы и страны.- Диверсификация услуг: Возможность добавления новых функций, таких как аренда специализированного оборудования, организация экскурсий и мероприятий.- Партнерство с местными организациями: Возможность сотрудничества с местными туристическими операторами, отелями, ресторанами и другими предприятиями для предоставления дополнительных услуг.Рентабельность бизнеса:- Приложение "Бур тур" может обеспечить рентабельность за счет комбинации платных подписок, рекламы, комиссий от бронирования услуг и продажи дополнительных товаров.- С учетом высокой степени автоматизации и низких затрат на содержание информации, приложение имеет потенциал для высокой маржинальности.Таким образом, "Бур тур" имеет значительный потенциал для привлечения целевой аудитории, масштабирования бизнеса и обеспечения рентабельности за счет уникальной специализации на геологических объектах и возможности расширения сервисов. |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ

НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

|  |
| --- |
| **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* | Коноваленкова Анна Васильевна – руководитель;Пестерев Владимир Григорьевич – технический менеджер;Кыргыс Олча Байыровна  - секретарь;Сычёв Игорь ВикторовичСавельева Алина Александровна – менеджер по информации;Подъячих Дарья Евгеньевна – копирайтер;Астраханцева Валерия Викторовна – контент-мейкер Тарантина Дарья ВладимировнаБунтарова Марина АлександровнаЛамажапов Амгалан Дабаевич |
| 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.* | На момент выхода на самоокупаемость туристическое приложение "Бур тур" должно иметь следующее техническое оснащение:1. Информационная база данных: Приложение должно иметь обширную базу данных с информацией о геологических объектах, маршрутах, услугах, отзывах и оценках пользователей. Для этого потребуется хранение и обработка большого объема информации.2. Мобильное приложение: Разработка мобильного приложения для операционных систем iOS и Android, чтобы обеспечить удобный доступ для пользователей к информации о геологических объектах, бронированию услуг и другим функциям.3. Интернет-ресурсы: Наличие веб-сайта с возможностью регистрации пользователей, онлайн-бронирования и оплаты услуг, а также доступа к информационной базе данных.4. Система аналитики: Внедрение системы аналитики для отслеживания активности пользователей, оценки эффективности маркетинговых кампаний, анализа популярности объектов и маршрутов.5. Облачные технологии: Использование облачных технологий для хранения данных, обеспечения масштабируемости и надежности работы приложения.6. Средства связи: Обеспечение надежного интернет-соединения для доступа к информации в реальном времени.7. Техническая поддержка: Наличие службы поддержки пользователей для решения возникающих технических проблем и вопросов.Это лишь общий список основных компонентов технического оснащения, которые могут понадобиться для успешного функционирования туристического приложения "Бур тур" на момент выхода на самоокупаемость. |
| 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.* | Туристические агентства, туристические приложения  |
| 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* | 1 приложение  |
| 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.* | 500 000,00 |
| 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* | 350 000,00 |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* | 5 лет  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Коноваленкова Анна Васильевна – руководитель;Пестерев Владимир Григорьевич – технический менеджер;Кыргыс Олча Байыровна  - секретарь;Сычёв Игорь ВикторовичСавельева Алина Александровна – менеджер по информации;Подъячих Дарья Евгеньевна – копирайтер;Астраханцева Валерия Викторовна – контент-мейкер Тарантина Дарья ВладимировнаБунтарова Марина АлександровнаЛамажапов Амгалан Дабаевич |
| Техническое оснащение: | 1. Информационная база данных: Приложение должно иметь обширную базу данных с информацией о геологических объектах, маршрутах, услугах, отзывах и оценках пользователей. Для этого потребуется хранение и обработка большого объема информации.2. Мобильное приложение: Разработка мобильного приложения для операционных систем iOS и Android, чтобы обеспечить удобный доступ для пользователей к информации о геологических объектах, бронированию услуг и другим функциям.3. Интернет-ресурсы: Наличие веб-сайта с возможностью регистрации пользователей, онлайн-бронирования и оплаты услуг, а также доступа к информационной базе данных.4. Система аналитики: Внедрение системы аналитики для отслеживания активности пользователей, оценки эффективности маркетинговых кампаний, анализа популярности объектов и маршрутов.5. Облачные технологии: Использование облачных технологий для хранения данных, обеспечения масштабируемости и надежности работы приложения.6. Средства связи: Обеспечение надежного интернет-соединения для доступа к информации в реальном времени.7. Техническая поддержка: Наличие службы поддержки пользователей для решения возникающих технических проблем и вопросов. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Туристические агентства, туристические приложения |
| **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: | 1. Провести научно-технические исследования: Исследовать рынок туристических приложений, потребности пользователей, технические возможности разработки и другие аспекты, чтобы определить основные требования к продукту.2. Разработать MVP: Создать минимально жизнеспособный продукт, который будет предоставлять основной функционал приложения "Бур тур", чтобы продемонстрировать его потенциал и привлечь инвестиции или финансирование.3. Провести технологические исследования: Оценить технологическую осуществимость проекта, определить необходимые ресурсы, технические риски и пути их снижения.4. Документировать результаты: Подготовить документацию, включая отчеты о выполненных исследованиях, разработке MVP, анализе технологической осуществимости и другие необходимые документы для предоставления заказчику или инвесторам.5. Обосновать возможность разработки MVP / достижения уровня TRL 3: Подготовить аргументированное обоснование возможности разработки MVP или достижения уровня TRL 3 на основе проведенных исследований, анализа рынка, технических характеристик продукта и других факторов.Это лишь общий план действий, который может потребоваться для выполнения работ по разработке продукции в рамках реализации договора гранта. Для более детального планирования следует обратиться к условиям конкретного гранта или контракта. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Для выполнения работ по уточнению параметров продукции и формированию рынка быта для вашего туристического приложения "Бур тур" вам следует выполнить следующие шаги:1. Взаимодействие с потенциальными пользователями: Проведите опросы, интервью или фокус-группы с потенциальными пользователями вашего приложения, чтобы понять их потребности, ожидания и предпочтения относительно туристических приложений. Это поможет уточнить параметры продукции и определить ключевые функции, которые пользователи хотели бы видеть в вашем приложении.2. Проверка гипотез: Сформулируйте гипотезы относительно предпочтений пользователей, рыночной ниши, конкурентов и других аспектов вашего продукта. Затем проведите эксперименты, исследования или анализ данных, чтобы проверить эти гипотезы и получить дополнительные сведения о вашей целевой аудитории.3. Анализ информационных источников: Исследуйте доступные информационные источники, такие как статистика рынка туристических приложений, отзывы пользователей, аналитические отчеты и другие данные, чтобы лучше понять текущее состояние рынка, тренды и потребности пользователей.4. Формирование рыночной стратегии: На основе полученных данных разработайте стратегию взаимодействия с потенциальными пользователями, определите целевую аудиторию, уточните основные особенности вашего продукта, определите конкурентные преимущества и выделите ключевые моменты, которые помогут вашему приложению выделиться на рынке.5. Создание маркетинговой стратегии: Разработайте маркетинговый план для продвижения вашего приложения, включая стратегию привлечения пользователей, рекламные кампании, использование социальных сетей и другие мероприятия для привлечения внимания к вашему продукту.Эти шаги помогут вам уточнить параметры продукции, лучше понять потребности пользователей и разработать эффективную стратегию взаимодействия с вашей целевой аудиторией. |
| Организация производства продукции: | Приложения  |
| Реализация продукции: | В формате приложения  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | 500 000,00 |
| Расходы: | 250 000,00 |
| 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.): | Реклама , туристические агентства  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность - 2 месяца) |
|  |  |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
| Анализ рынка и конкурентов | - Проведение исследования рынка туристических приложений, включая анализ текущих трендов, размера рынка, ключевых игроков и их продуктов.- Сбор информации о конкурентах, их особенностях, сильных и слабых сторонах, ценообразовании и стратегиях маркетинга. | 5 000,00 | - Проведение исследования рынка туристических приложений, включая анализ текущих трендов, размера рынка, ключевых игроков и их продуктов.- Сбор информации о конкурентах, их особенностях, сильных и слабых сторонах, ценообразовании и стратегиях маркетинга. |
| Определение целевой аудитории | - Проведение исследования потенциальных пользователей приложения, определение их потребностей, предпочтений, привычек и поведенческих особенностей.- Сегментация аудитории на основе полученных данных для более точного понимания целевых групп пользователей. | 5 000,00 | - Проведение исследования потенциальных пользователей приложения, определение их потребностей, предпочтений, привычек и поведенческих особенностей.- Сегментация аудитории на основе полученных данных для более точного понимания целевых групп пользователей. |  |
| Уточнение функциональных требований | - Проведение опросов или интервью с потенциальными пользователями для выявления основных функций и возможностей, которые они хотели бы видеть в туристическом приложении.- Анализ результатов опросов для формирования списка основных функций и требований к приложению. | 10 000,00 | - Проведение опросов или интервью с потенциальными пользователями для выявления основных функций и возможностей, которые они хотели бы видеть в туристическом приложении.- Анализ результатов опросов для формирования списка основных функций и требований к приложению. |  |
|  Разработка прототипа приложения | - Создание дизайна и пользовательского интерфейса на основе уточненных функциональных требований.- Тестирование прототипа на небольшой группе пользователей для сбора обратной связи и внесения корректировок. | 10 000,00 | - Создание дизайна и пользовательского интерфейса на основе уточненных функциональных требований.- Тестирование прототипа на небольшой группе пользователей для сбора обратной связи и внесения корректировок. |  |
| Этап 2 (длительность - 10 месяцев) |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  Маркетинговая стратегия и продвижение | - Разработка маркетингового плана, включая стратегию привлечения пользователей, рекламные кампании, использование социальных сетей и другие мероприятия.- Подготовка материалов для продвижения приложения, таких как рекламные баннеры, видеоролики, пресс-релизы и прочее. | 5 000,00 | - Разработка маркетингового плана, включая стратегию привлечения пользователей, рекламные кампании, использование социальных сетей и другие мероприятия.- Подготовка материалов для продвижения приложения, таких как рекламные баннеры, видеоролики, пресс-релизы и прочее. |
|  Тестирование и запуск | - Проведение тестирования приложения на различных устройствах и операционных системах для обнаружения ошибок и недочетов.- Запуск приложения на рынке с последующим мониторингом реакции пользователей и сбором обратной связи. | 50 000,00 | - Проведение тестирования приложения на различных устройствах и операционных системах для обнаружения ошибок и недочетов.- Запуск приложения на рынке с последующим мониторингом реакции пользователей и сбором обратной связи. |  |
| Пост-релизная поддержка | - Анализ обратной связи от пользователей после запуска приложения для внесения улучшений и корректировок.- Проведение регулярных обновлений приложения с учетом запросов пользователей и изменений на рынке. | 50 000,00 | - Анализ обратной связи от пользователей после запуска приложения для внесения улучшений и корректировок.- Проведение регулярных обновлений приложения с учетом запросов пользователей и изменений на рынке. |  |

|  |
| --- |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно­образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  Да, в прошлом году  |
| 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»: | Коноваленкова Анна Васильевна Пестерев Владимир Григорьевич Кыргыс Олча Байыровна  Сычёв Игорь ВикторовичСавельева Алина Александровна Подъячих Дарья Евгеньевна Астраханцева Валерия Викторовна Тарантина Дарья ВладимировнаБунтарова Марина АлександровнаЛамажапов Амгалан Дабаевич |
| **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. 1
 | Анализ рынка и конкурентов |  | 5 00,00 |
|  | Определение целевой аудитории |  | 5 000,00 |
|  | Уточнение функциональных требований |  | 10 000,00 |
|  | Разработка прототипа приложения |  | 10 000,00 |
|  | Маркетинговая стратегия и продвижение |  | 5 000,00 |
|  | Тестирование и запуск |  | 50 000,00 |
|  | Пост-релизная поддержка |  | 50 000,00 |