**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/ivizor#pulse169907*(ссылка на проект)*  18.11.2023*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «ИВИЗОР» |
| 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.* | *Цифровые технологии и информационные системы.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *“Технологии информационных, управляющих, навигационных систем”* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *“Новые производственные технологии Technet”* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - ФИО – Агафонов Матвей Сергеевич- телефон +7 (910) 406-47-39 - почта - shmotoshkin@mail.ru -ID 3553493 |
| 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 | U1751601 | 3553493 | Агафонов Матвей Сергеевич | *Лидер проекта, инициатор* | +7 (910) 406-47-39shmotoshkin@mail.ru | - | ***Студиент 2-го курса по программе БУАиА*** |
| 2 | U1751611 | 5431508 | Нальгиев АдамХамудханович | ***Участник проектной группы инициатор*** | +7 (926) 036-60-19 leonel.salah@mail.ru | - | ***Студиент 2-го курса по программе БУАиА*** |
| 3 | U1751610 | 3553944 | Татаринова Варвара Витальевна  | ***Участник проектной группы инициатор*** | +7 (953) 121-64-99tatarinovavv@icloud.com | - | ***Студиент 2-го курса по программе БУАиА*** |
| 4 | U1751609 | 3554010 | Ковалевская Анастасия Александровна | ***Участник проектной группы инициатор*** | +7 (977) 275-01-65anastasiakovalevskaa499@gmail.com | - | ***Студиент 2-го курса по программе БУАиА*** |

 |
|  | **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* | *Создание инновационного портотивного проектора «Ивизор», который можно использовать в разных сферах, с целью повышения комфорта использования компьютеров, мобильных телефонов. Цель проекта: составить план создания Ивизора и бизнес план по внедрению данного проекта в сферы общества. Конечный продукт: составленный бизнес план. Потребительские сегменты : Службы доставки, медицинские учреждения.* |
|  | **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* | *Будет продаваться портативный проектор на базе очков, который передает изображение со смартфона или компьютера.*  |
| 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* | *Данная технология решает проблему профессий в которых трудно использовать смартфон.* |
| 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.)* | *Потребительские сегменты : Службы доставки, медицинские учреждения.Службы доставки заинтересованы обеспечить своих работников данной технологией, для более быстрой и четкой доставки, так как работникам будет удобно использовать карту**Медицинские учреждения заинтересованы в данном проекте, так как врачи смогут использовать компьютеры или иные медицинские агрегаты во время операций без использования рук.* |
| 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 современных мини проекторов* |
| 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 модельСтруктура расходов. Структура доходов 1) Тех.задание для программиста и техника - от 3000000. 2)Покупка оправы для очков. 3)Покупка проектора 4)Продажа нашего продукта Для создания нашего продукта будут привлечены специалисты в соответствующих сферах. Получение прибыли будет за счет продажи Иновации. Основным каналом продвижения будет реклама в телеграме.*  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | *Google glasses - умные очки. Ray - Ban Stories – умные очки. Прямых конкурентов нет*  |
| 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* | *Это первый в мире портативный проектор, позволяющий выводить изображение с устройства в разных форматах* |
| 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* | *Технологическая основа: С развитием виртуальной и дополненной реальности, смартфонов и других устройств для восприятия виртуального контента, осуществление идеи “Ивизор” становится все более реализуемым.**Новизна и уникальность:* *будут предлагать уникальный опыт взаимодействия с виртуальным контентом, различными приложениями и сервисами.**Конкурентоспособность: Успешное позиционирование и маркетинговая стратегия могут помочь привлечь клиентов и обеспечить конкурентное преимущество.**Устойчивость рынка: С тем, как рынок виртуальной и дополненной реальности развивается и становится**все более востребованным, можно предположить, что бизнес портативного проектора на основе очков будет достаточно устойчивым.**Целевая аудитория будет стремиться получить новый уровень погружения и удобства во время использования очков.* |
|  | **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* | *Основные технические параметры виртуальных очков-проекторов, обеспечивающие их конкурентоспособность в выбранном тематическом направлении, могут быть следующими:**1. Разрешение проекции: Высокое разрешение проекции позволяет создавать более четкие и реалистичные изображения.**2. Процессор: Очки-проекторы должны иметь достаточно мощный процессор для обработки и отображения графики в реальном времени.**3. Оперативная память: Достаточное количество оперативной памяти позволит запускать и выполнять ресурсоемкие приложения виртуальной реальности.**4. Время автономной работы:Длительное время работы очков-проекторов без подзарядки является важным параметром, особенно для пользователей, которые планируют использовать их в путешествиях или вне помещений.* |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  *Для реализации проекта портативного проектора, который передает изображение со смартфона или компьютера, вам понадобятся следующие ресурсы:1. Специалисты:- Инженер по аппаратному обеспечению (Hardware Engineer) - ответственный за разработку и создание аппаратной части проектора.- Инженер по программному обеспечению (Software Engineer) - отвечает за разработку и программирование программного обеспечения проектора.- Дизайнер (Designer) - нужен для создания эстетического и удобного дизайна проектора.- Маркетолог (Marketer) - занимается исследованием рынка, анализом конкурентов и разработкой маркетинговой стратегии.- Менеджер по проекту (Project Manager) - координирует работу команды, управляет бюджетом и сроками.2. Техника и оборудование:- Чипы и компоненты для построения проектора.- Батарея или источник питания для портативности.- Микроэкран или микро-дисплей для вывода изображения.- Оптические линзы и преобразователи изображения.- Корпус и элементы крепления.- Кнопки и интерфейсы для управления проектором.- Компьютерное оборудование для разработки ПО.3. Материалы:- Печатные платы для размещения компонентов.- Провода и кабели для подключения элементов.- Различные крепежные элементы для сборки проектора.- Материалы для корпуса (пластик, металл и т.д.).4. Основные средства:- Компьютер с необходимым программным обеспечением и инструменты для разработки ПО.- Лабораторное оборудование и инструменты для обеспечения испытаний и тестирования.5. Финансы:Сумма, необходимая для реализации проекта, может варьироваться в зависимости от масштаба и сложности проекта, а также места его разработки. Важно составить подробный бюджет, учитывая стоимость затрат на специалистов, технику, оборудование, материалы, основные средства, маркетинг и другие возможные расходы.* |
| 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.)* | *B отличие от перечисленных продуктов конкурентов, которые либо имеют узкий профиль направленности, либо остаются на стадии исследования, наш продукт - это первая отечественная разработка для повышения комфорта использования компьютеров, мобильных телефонов.*  |
| 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* | Технические параметры, которые обеспечивают конкурентоспособность, включают следующие параметры:1. Качество графики и разрешение: Проектор должен иметь высококачественную графику с достаточно высоким разрешением.
2. Операционная система и совместимость: Проекор должен быть совместимы с различными операционными системами, чтобы обеспечить широкий спектр совместимых приложений и игр.
3. Позиционирование и отслеживание движения: Очки должны иметь способность точно отслеживать движение головы пользователя, чтобы обеспечить полное погружение.
4. Эргономика и комфорт: Очки должны быть удобными для ношения и не вызывать дискомфорт при продолжительном использовании.
5. Беспроводная связь и возможность подключения: Проектор может иметь беспроводные возможности связи, такие как Bluetooth или Wi-Fi, для подключения к другим устройствам, игровым платформам или сети Интернет.

Эти технические параметры вместе обеспечивают высокую производительность и качество очков, что делает их конкурентоспособными на рынке. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:• Разработана концепция проекта * Проведён опрос целевой аудитории

• Проведён анализ рентабельности проектного предложения• Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта• Проведён социальный анализ• Проведён анализ рисков• Проведен технический анализ создаваемого продукта• Проведен маркетинговый анализ• Сформировано резюме проекта• Разработан календарный график проекта• Закреплены работы за участниками проекта• Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)• Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | *Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:**- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);**- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны».*  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | *каналы продвижения: страница в ВК, презентации в вузах и колледжах. Выбор каналов продвижения обоснован с точки зрения максимального доступа к информации целевой аудитории.* |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | *Прямое заключение договоров, создание собственного сайта, интернет-магазины, выставки новых технологий. Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта.* |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | *В некоторых профессиях, особенно связанных с работой вне офиса или на местах с ограниченными возможностями для использования смартфона, возникают определенные проблемы. Примерами таких профессий могут быть строительство, монтаж, ремонт, торговля и многие другие.**Портативный проектор, предлагаемый в данном случае, выступает в качестве решения для данной проблемы. Этот проектор позволяет передать изображение смартфона и проецировать его перед лицом.* |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | *Данная технология решает полностью проблему профессий в которых трудно использовать смартфон.* |
| 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)*  | *Данные очки были бы удобны для 100% опрошенных в сфере строительства, продажи, ремонта и других,так как нет необходимости доставать телефон и занимать руки.* |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  *Очки могут помочь потребителям справляться с проблемой ограниченности использования телефона во время работы следующим образом:**1. Доступ к информации без необходимости использования телефона: Портативный проеткор на базе очков позволяет просматривать и получать доступ к информации на глазах пользователя, не требуя использования телефона или компьютера. Это полезно для ситуаций, когда пользователь не может использовать телефон, но нуждается в доступе к важной информации, например, во время работы на промышленном объекте или врачебных процедур.**2. Возможность работы без рук. Портативный проектор на базе очков оснащен голосовым управлением, что позволяет пользователю выполнять различные задачи без необходимости использования рук.* |
| 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.* | *Сегмент и доля рынка Портативного проектора на базе очков обоснован наличием растущего спроса на развлекательные, образовательные и профессиональные виртуальные реалии. Современные технологии виртуальной реальности обеспечивают уникальные возможности для погружения в виртуальное пространство и создания совершенно новых видов взаимодействия с компьютерными приложениями, играми, обучающими курсами и прочими контентом.**Масштабирование бизнеса Портативного проектора на базе очков предлагает ряд потенциальных возможностей. С развитием технологии виртуальной реальности и увеличением понимания о ее преимуществах, потребители становятся более заинтересованными и готовыми вкладываться в данную технологию.* |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| * **Этап реализации**
* Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск экспертов в области технологий, программистов.
* Разработка ПО, настройка и тестирование
* Улучшение технических характеристик
* Установление партнерских соглашений
* Финансовое планирование
* Сбор первых заказов
* **Этап завершения**
* Финальная проверка выполненной работы
* Закрытие бюджета и всех схем
* Запуск продукта
* Рост и развитие
 |