**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](tel:79104018218)  - почта - [shmotoshkin@mail.ru](mailto: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) 406-47-39  shmotoshkin@mail.ru | - | ***Студиент 2-го курса по программе БУАиА*** | | 2 | U1751611 | 5431508 | Нальгиев Адам  Хамудханович | ***Участник проектной группы инициатор*** | [+7 (926) 036-60-19](tel:79773106765)  leonel.salah@mail.ru | - | ***Студиент 2-го курса по программе БУАиА*** | | 3 | U1751610 | 3553944 | Татаринова Варвара Витальевна | ***Участник проектной группы инициатор*** | +7 (953) 121-64-99  tatarinovavv@icloud.com | - | ***Студиент 2-го курса по программе БУАиА*** | | 4 | U1751609 | 3554010 | Ковалевская Анастасия Александровна | ***Участник проектной группы инициатор*** | +7 (977) 275-01-65  anastasiakovalevskaa499@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 модель Структура 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 |