**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект)* [*https://s3.dtln.ru/unti-prod-people/file/presentation/project/5dxwe82qbk.pptx*](https://s3.dtln.ru/unti-prod-people/file/presentation/project/5dxwe82qbk.pptx) *(дата выгрузки) 28.12.23*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ «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\*** | ReWear |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | Создание площадки, которая соединяет студентов-дизайнеров и локальные сообщества для переработки и апсайклинга одежды. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.Подробнее о рынках НТИ: <https://nti2035.ru/markets/>  |
| **5** | **Сквозные технологии** | 25. Технологии снижения антропогенного воздействия |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID — U1728000
* Leader ID —
* Касумова Лейла Джейхуновна
* 89532505211
* leylakasumova1@mail.ru
* Волонтер общероссийской общественной организации Общее дело. Участник конкурсов Общее дело (создание проектов вместе с командой 2021 г.; 2022г.)
* Капитан волонтерского отряда на базе школы.
* Школьные проекты
* Создание игры по студенческим объединениям ПсковГУ
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1728373 | id 3994673 | Вихрова Галина Александровна | - Продуктолог- Дизайнер | 89118918166 |  | Школьные проектыРазработка дизайна одежды с эмблемой ПсковГУ |
| 2 | U1728024 | id 3918229 | Лыкова Екатерина Владимировна | - Экономист- Исследователь | 89215004424 |  | Школьные проектыСоздание игры по студенческим объединениям ПсковГУ |
| 3 | U1728022 | id 3999842 | Селиверстова Виталина Михайловна | - Визуализатор- Дизайнер | 89116934037 |  | Школьные проектыСоздание игры по студенческим объединениям ПсковГУ |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | 1. Цель: Создание площадки, которая соединяет студентов – дизайнеров и локальные сообщества для переработки и апсайклинга одежды.
2. Задачи проекта:
3. Ожидаемые результаты: продвижение платформы и продажа товаров
4. Области применения результатов Онлайн-площадка на первых этапах может быть реализована на базе Псковской области, Санкт-Петербурга и Лен. области
5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): дизайнеры, люди, желающие избавиться от старой одежды и люди. Желающие приобрести дизайнерскую одежду
 |
|  | **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* | проект ReWear,который помогает студентам-дизайнерам одежды решатьпроблему приобретения ткани и одежды нужного кроя, материала и по доступной цене для воплощения творческих идейс помощью создания площадки, которая соединяет студентов-дизайнеров и локальные сообщества для переработки и апсайклинга одежды. |
| 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* | Студенты-дизайнеры смогут создавать уникальные дизайны и идеи повторного использования одежды. У них будет возможность по доступным ценам выбирать различные виды ткани (старая одежда), при этом следовать экологичным тенденциям в своих работах. |
| 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.)* | Лина 20 лет, учится по специальности дизайнер одежды. Живет в общежитии, не из обеспеченной семьи. Ответственная, любит учиться, нравится творить. Активный сторонник экологии.Ей нужно создать проект для курсовой работы (коллекция одежды), но денег на новые ткани и материалы не хватает. Девушка разделяет мнение об отходе от Fast fashion, в своих работах она вдохновляется работами дизайнера Хуана Диас и Ли Эделькорт.Алёна 19 лет. Студентка, живущая самой обычной жизнью. В один день решила разобрать свой гардероб, наткнулась на вещи, которые больше не носит. Девушка любит окружающий мир, мир моды и дизайн. Она хочет избавиться от неактуальных элементов гардероба и получить за это хоть какие-то небольшие деньги, чтобы в дальнейшем купить новую стильную одежду. |
| 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* | Для реализации будет использоваться онлайн-платформа - сайт. На сайте будут висеть объявления, которые создают люди. Сайт будет модерироваться (блокировка от спама, блокировка мошенников и т.п.).  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Комиссия с продаж и рекламы. С пользователей сайта, которые будут публиковать свою старую одежду и с дизайнеров, продающих готовую одежду, будет взиматься комиссия с продаж. Каналы, через которые, в первую очередь, будем привлекать своих клиентов: * бесплатные онлайн (страничка, группа Вк с товарами и отзывами, форумы и тематические сайты, короткие видео (шортс и т.п.))
* платные онлайн (таргетированная реклама в вк, тг-каналы, связанные с продажей вещей)
* бесплатные офлайн (сотрудничество с университетскими проектами; сарафанное радио, показы мод в вузах),
* платные офлайн (флаеры, спонсорство)
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Секонд-хенды: Дешевая одеждаВсемайки: Кастомная одежда;Возможность создать вещь по своему дизайну или выбрать у нихВторое дыхание: Текстиль перерабатывают в новые ткани и материалы. БлаготворительностьДрессон: Интернет-магазин одежды и аксессуаров от российских дизайнеров |
| 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* | Возможность студентам-дизайнерам продемонстрировать свои творческие навыки и получить опыт в сфере.Вдохновение клиентам быть модными, в то же время быть принципиальными в охране окружающей среды.Наша платформа поддерживает местных сообществ, призывает к устойчивому потреблению. |
| 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* | 1. Проект прост в реализации и подходит под современные тенденции общества.
2. Мы помогаем студентам-дизайнерам и масштабируем бизнес апсайклинга.
3. Модель комиссионных с продажи изделий и поиск внешнего финансирования позволяет обеспечить проекту необходимые финансовые средства для долгосрочной деятельности.
4. Большое количество потенциальных клиентов, гибкость и адаптивность, экологическая мода в тренде, возможность студентам-дизайнерам реализовывать свои смелые решения
 |
|  | **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* | Сайт, соцсети  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | 1. Разработка: Студенты-дизайнеры создают уникальные дизайны и идеи для повторного использования одежды. Они могут выбирать из разных видов материалов и стилей, вдохновляться современными трендами и экологическими идеями.2. Сбор материалов: Люди в сообществе могут сдавать свою старую одежду за небольшую сумму денег, которую больше не носят, но которая по-прежнему в хорошем состоянии.3. Работа дизайнеров: Студенты-дизайнеры получают доступ к собранным предметам одежды и используют их для создания новых моделей. Они могут перешивать, сочетать различные материалы и добавлять свои уникальные детали, чтобы создать свежий и стильный вид из старой одежды.4. Онлайн-магазин: "ReWear" предлагает своим клиентам возможность просмотра и приобретения новых продуктов, созданных студентами-дизайнерами. 5. Маркетинг и продажи: "ReWear" проводит мероприятия, чтобы продвигать свою платформу и продавать продукты. Это включает в себя модные показы, выставочные стенды на университетских мероприятиях и рекламную деятельность в социальных сетях. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | - Содействие устойчивому производству и переработке одежды.- Поддержка творцов в сфере апсайклинга и расширение этой области.- Возможность студентам-дизайнерам продемонстрировать свои творческие навыки и получить опыт работы в своей области.- Оптимальные цены.- Упор на экологичность. Новое понимание в отношении старой одежды.- Акцент на элитарное искусство, неповторимость, вызов общественному вкусу, а не на массовость и посредственность. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\****Описываются технические параметры**научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/**обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их**конкурентоспособность* | 1. **Общедоступная площадка:** возможность использования сайта в любое время, в любом месте, с любого устройства.
2. Разные способы связи и ведения переговоров.
3. Использование искусственного интеллекта для общей модерации объявлений, а также чатов.
4. Будут побираться похожие объявления по запросам клиентов.
 |
| 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* | TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения (есть концепция технологий, которые необходимы проекты, через MVP)  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама в социальных сетях.Участие в мероприятиях и выставках для привлечения новых клиентов и дизайнеров.Партнерство с университетами.Контент-маркетинг |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Онлайн-магазинРеклама |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема: у студентов-дизайнеров нехватка времени и денежных ресурсов для поиска материалов, а в дальнейшем создания своих проектов. |
| 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* |  Проблема решается частично.Мы предоставляем возможность студентам продемонстрировать свои творческие таланты и набрать опыт сфере апсайклинга, приобретая через наш сайт необходимые материалы и продавая свою дизайнерскую одежду. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Студенты-дизайнеры с помощью нашего сайта смогут закрывать проблему поиска материалов для апсайклинга по оптимальной цене. Доступный интерфейс, большой выбор, экономия времени и средств смогут побуждать держателей проблемы обращаться к нашей площадке за помощью для удовлетворения потребностей. В дальнейшем, после создания своей работы они смогут продать ее в нашем магазине. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | С помощью платформы «ReWear» студенты-дизайнеры смогут найти неактуальную одежду и использовать ее для создания своих дизайнерских коллекций. |
| 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.* |  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**



Следующую информацию нужно заполнить в том случае, если вы претендуете на участие в конкурсе и получение гранта

**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-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)[start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | Выберите из списка по ссылке  |
| **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 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта послезавершения договора гранта и обоснование их выбора (грантоваяподдержка 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 формированиекомпетентностного 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 «Студенческийстартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |