**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://kurl.ru/tlBX*T (ссылка на проект)* 13.11.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПИШ Союзного государства» |
| Дата заключения и номер Договора | «4» июля 2023 г. № 70-2023-000735 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | ИИ-помощник, определяющий экологичность составов. |
| **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.* | Использование ИИ для сканирования штрихкодов и названий препаратов/косметических средств/уходовых средств, для дальнейшего понимания их составов, пользы и вреда для человеческого организма. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Здравоохранение, медицина, фармацевтика |
| **4** | **Рынок НТИ** | Econet, Healthnet, Technet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * U1747239
* 4909565
* Маслова Варвара Борисовна
* +79140228742
* maslova.v.02@gmail.com
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1747239 | 4909565 | Маслова Варвара Борисовна | Лидер | +79140228742 |  | Опыта нет, пока только наработки |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | В наши дни особенно остро стоит тема экологии и натуральности используемых ингредиентов, при изготовлении таких товаров, как: косметика, уходовые средства, медицинские препараты. Так я пришла к мысли о создании ИИ-помощника, определяющего состав выбранного средства/препарата. Анализируя введённые пользователем данные о медицинских противопоказаниях, аллергиях, привычках и состоянии здоровья, приложение сможет посоветовать что-то при выборе средства, либо же пользователь может просто просканировать состав препарата, тут же выделяя его положительные отрицательные стороны. |
|  | **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* | Приложение, работающее на системе подписки. |
| 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* | Приложение охватывает широкий круг потребителей. Оно помогает определять компоненты составов косметических, уходовых и медицинских средств, помогая понять их полноценную пользу и вред для организма. |
| 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.)* | Физические лица, в основном девушки и старшее поколение. Охват по всей стране, уровень образования не влияет. |
| 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 базового ИИ, обученного распознавать данные на этикетке товара и сравнивать их с данными полученными из всемирной паутины. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Прибыль будет получаться с помощью рекламы и подписки на приложение. Рекламироваться будут производители, которые заботятся о составе своей продукции, поддерживая планку экологичности. Само приложение будет покупать рекламу у популярных бьюти-пабликов и видеоблогеров. Таким образом будет проще всего дать о себе знать заинтересованной группе населения. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Ecogolik - онлайн-сервис проверки косметики.
2. Cosmobase (сканер косметики) - сервис и мобильное приложение.
3. Ingred — приложение для анализа состава косметики.
4. Космокис - сайт для анализа компонентов косметики.
5. Cosdna.com – иностранный сервис, есть возможность посмотреть состав средства, загруженного другими пользователями.
 |
| 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* | В наши дни это крайне актуально, а благодаря внедрённому ИИ приложение будут автоматически пополнять свою базу данных, всегда оставаясь в курсе последних изменений на рынке, а так же исследований тех или иных компонентов. |
| 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* | Опять же, благодаря высокой актуальности данной темы, в связи с постоянным изобретением новых веществ и компонентов, приложение сможет долго оставаться на плаву. |
|  | **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* | Это приложение, которое можно загрузить на смартфон пользователя. Внедрённый в него ИИ будет иметь постоянный доступ к сети Интернет, обновляя базу данных. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | В данном проекте не потребуется много людей. Самое главное, иметь на руках: менеджера; Front-end разработчика; Back-end разработчика и дизайнера. В последствии уже понадобятся тестировщики. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Приложение разбирает не только все компоненты составов по отдельности, но и их работу в связке. Вредные косметические и фармацевтические средства продвигаться внутри него не будут, как это бывает в других подобных приложениях с помощью рекламы. Приложение будет работать сразу на нескольких языках. Можно просто сфотографировать состав, а не вбивать его письменно. |
| 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* | Использование ИИ в наши дни особенно актуально, так как это помогает в разы ускорить процесс наполнения базы данных. Не придётся постоянно следить за последними исследованиями и корректировать информацию вручную. |
| 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* | Проект проработан только на 50% процентов. Имеется законченная идея, но в её исполнении я не совсем заинтересована. Поэтому и не планирую развивать её дальше. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Данный проект захватывает всю нашу страну, не имея привязки к определённому региону/предприятию, и даже может выйти на мировой рынок. Всё зависит от заинтересованности потребителя. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Основными каналами продвижения будут социальные сети и видеоблогеры. Таким образом распространение рекламы очень ускорит узнаваемость продукта среди молодёжи, которые, в свою очередь, смогу порекомендовать его своим родным и близким. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Так как это приложение, оно может иметь собственный сайт, откуда его можно будет загрузить на устройство пользователя. А так же будет располагаться на страницах магазинов приложений, вроде «Play Market». |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В наши дни особенно остро стоит тема экологии и натуральности используемых ингредиентов, при изготовлении таких товаров, как: косметика, уходовые средства, медицинские препараты. Многие производители откровенно удешевляют стоимость используемых материалов, в попытке сэкономить и увеличить свой доход. Это грозит некачественной продукцией, возможным вредом для здоровья и разочарованными покупателями. |
| 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* | В первую очередь, потребители смогут сами отслеживать состав тех или иных товаров, изучая их экологичность и, тем самым, защищая свой организм от нежелательного стресса и вреда. Так пользователь сам сможет решить, стоит ему покупать товар, или нет. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Анализируя введённые пользователем данные о медицинских противопоказаниях, аллергиях, привычках и состоянии здоровья, приложение сможет посоветовать что-то при выборе средства, либо же пользователь может просто просканировать состав препарата, тут же выделяя его положительные отрицательные стороны. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Многие девушки крайне трепетно относятся к своей внешности и здоровью. Они самостоятельно изучают составы косметических средств, боясь навредить себе некачественным товаром, а данное приложение в разы облегчило бы им данную задачу. Для пожилого поколения же очень важно принимать качественные медицинские препараты и случайно не переплатить за более дорогое лекарство, по составу ничем не отличающееся от его более дешёвого аналога по составу. Со всеми этими проблемами и будет бороться наше приложение. |
| 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.* | Так как это приложение, сложно говорить о его масштабировании. Самое главное, это распространение информации о нём на различных Интернет-ресурсах. Направления рынка в виде Econet и Healthnet были выбраны из-за того, что сейчас это как никогда актуально. С развитием технологий наше здоровье регулярно подпорчивается неизвестными и вредными добавками. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**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) ) |  |
| **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 технологическихисследований (собственных и/или легитимно полученных илиприобретенных), 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 информационныхисточников 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 иобоснование их выбора (грантовая поддержка 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 формирование компетентностного 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 «Студенческий стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |