**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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\*** |  |
| 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.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- 2423579- Гаджиев Гаджи Магомедсаламович- +7-988-307-04-44- gaga777.2000@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 (краткое описание) |
| 1 |  | 2423579 | Гаджиев Гаджи Магомедсаламович | Руководитель | +7-988-307-04-44 |  | Опыт работы аудитором 1 год |
| 2 |  | 5127795 | Андрианов Максим Константинович | Исполнитель | +7-977-579-29-04 |  |  |
| 3 |  | 5317410 | Моисеев Никита Александрович | Администратор проекта | +7-919-075-12-32 |  |  |
| 4 |  |  | Амирсланов Сахрад Амрах оглы | Исполнитель | +7-967-196-98-06 |  |  |
| 5 |  |  | Беликова Дарья Сергеевна | Исполнитель | +7-914-075-56-18 |  |  |

 |
|  | **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* | Цель: создание цифрового помощника для туристов Задачи: 1. Изучить потребности и требования туристов, чтобы определить основные функции и возможности платформы.2. Разработать функциональную веб-платформу EasyGust с возможностью создания цифровых карт мест проведения мероприятий на открытом воздухе.3. Разработать интуитивный и простой в использовании пользовательский интерфейс веб-платформы для удобства использования цифровых карт.4. Создать систему автоматического обновления и синхронизации данных между цифровыми картами и сервером платформы EasyGust.5. Запустить маркетинговую кампанию для привлечения мест проведения мероприятий и пользователей на платформу EasyGust.6. Постепенно расширять функционал платформы EasyGust, учитывая обратную связь пользователей и изменения в сфере гостеприимства и проведения мероприятий на открытом воздухе.EasyGust — это веб-платформа, которая помогает в сфере туризма и проведения мероприятий на открытом воздухе сократить расходы и улучшить качество обслуживания гостей за счет создания точных, полных и простых в использовании цифровых карт популярных туристических мест отдыха. |
|  | **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* | Планируется создание приложения EasyGust, в котором туристы могут заранее бронировать билеты на различные мероприятия или места в отелях, с которых площадка будет брать процент. Также планируется введение системы платных подписок. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) у решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | На сегодняшний день нет приложения для туристов, в котором можно было запланировать весь свой отдых, не прибегая к множеству других сервисов. Отсутствие актуальной информации, может испортить отдых гостей, желающих провести свой отдых природе. Наш проект поможет решить проблему туристов и компаний, которые предоставляют им услуги, связанную с навигацией и предоставлением актуальной информации. Людям, планирующим путешествие, не нужно будет тратить много времени на поиск выгодного жилья, ресторанов и кафе, а также различных развлечений и мероприятий. Всё это можно будет сделать в нашем приложении. |
| 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.)* | Наш продукт нацелен на быстроразвивающийся отечественный туризм, а именно на туристов и компании, которые предоставляют им услуги. |
| 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* | - Android - Java, Kotlin - iOS - Swift, Objective-C - Crossplatform app - JavaScript, Dart, C# - GameDev - C#, C++ |
| 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.*  | Для создания приложения планируется:1. Поиск команды разработчиков мобильных приложений.2. Поиск инвесторов3. Разработка и тестирование приложения4. Релиз и продвижение продукта5. Поддержка и обновление приложенияДля создания ценности и получения прибыли, EasyGust будет использовать следующие стратегии:1. EasyGust будет стремиться установить и поддерживать прочные отношения с потребителями, предоставляя им точные и полезные цифровые карты, которые помогут им в планировании мероприятий и обеспечат улучшенное обслуживание гостей. EasyGust будет активно собирать обратную связь от пользователей и настраивать свои услуги в соответствии с их потребностями.2. EasyGust будет работать непосредственно с поставщиками услуг в сфере гостеприимства и проведения мероприятий на открытом воздухе. Мы будем предлагать им платформу для продвижения и продажи своих услуг, взамен за комиссию с каждой успешной транзакции. Мы также будем стремиться установить долгосрочные партнерские отношения с поставщиками, чтобы обеспечить надежность и качество услуг, предлагаемых через EasyGust.3. EasyGust будет искать инвестиции и партнерства с инвесторами и венчурными капиталовложениями, чтобы обеспечить финансовую поддержку для разработки и продвижения платформы.4. EasyGust будет использовать онлайн-маркетинг, социальные сети и рекламные агенства для привлечения новых пользователей и поставщиков услуг. 5. ЕasyGust будет постоянно развивать свою платформу, улучшая функциональность и добавляя новые возможности в соответствии с требованиями пользователей. Мы также будем стремиться к партнерству с другими платформами и сервисами в сфере гостеприимства для расширения нашей аудитории и создания еще большей ценности для наших пользователей. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Google Maps2ГИСЯндекс КартыЯндекс Путешествия: ОтелиTravelAskizi.TRAVELSputnik8Tiqets |
| 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* | Клиенты должны вести дела с нами, а не с нашими конкурентами, потому что наше приложение EasyGust предоставляет ряд очевидных преимуществ, которые непосредственно улучшают опыт клиентов в сфере гостеприимства и проведения мероприятий на открытом воздухе.Во-первых, наше приложение EasyGust предлагает точные, полные и простые в использовании цифровые карты. Это значительно упрощает процесс навигации для гостей, так как они могут точно определить расположение нужных объектов, зон отдыха, точек питания и других удобств. Наши карты обновляются в режиме реального времени, что исключает возможность потери объектов или изменения их местоположения.Во-вторых, наше приложение EasyGust помогает сократить расходы на обслуживание гостей. Благодаря использованию цифровых карт мы снижаем необходимость в большом количестве персонала для предоставления информации и оказания помощи гостям. Клиенты могут легко найти нужную информацию о мероприятиях, доступным услугам и удобствам прямо в приложении. Это также позволяет оптимизировать работу сотрудников, которые могут более эффективно оказывать неотложную поддержку при необходимости.В-третьих, наше приложение EasyGust предоставляет возможность улучшить качество обслуживания гостей. Благодаря использованию цифровых карт мы предоставляем более подробную и актуальную информацию о предлагаемых услугах, меню, расписании мероприятий и прочих важных деталях. Это помогает гостям более осознанно принимать решения и получать наиболее удовлетворительный опыт от проведения мероприятий или пребывания на объекте. |
| 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* | На сегодняшний день в условиях санкций из-за напряженной геополитической ситуации в России отечественный туризм не справляется с резко возросшим потоком туристов. Нет качественного сервиса и туристической логистики. Наш проект легко реализуем, т.к. создание мобильного приложения на сегодняшний день не является сложной задачей, основная проблема состоит в маркетинге и продвижении этого приложения.Потенциальная прибыльность обосновывается тем, что с каждой сделки площадка будет брать свой процент, а также будет дополнительный доход от платных подписок. |
|  | **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* | 1. Android и iOS операционные система, на которых будет работать приложение2. Для хранения данных будут использоваться внутреннее хранилище и внешнее хранилище данных (UserDefaults и CoreData)3. Приложение будет весить в диапазоне 250-350 Мб4. для получения и отправки данных будет использоваться протоколы обмена данными HTTP и WebSocket.5. Приложение будет работать на 7 языках:русский, азербайджанский, английский, казахский, узбекский, украинский, грузинский, киргизский. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для создания приложения будет нанята команда разработчиков приложения и веб-дизайнер. После тестирования приложения понадобятся IT-специалисты, которые будут заниматься обслуживанием и обеспечением безопасности IT-ресурсов. Также потребуется найм маркетолога, аналитика данных, команды технической поддержки.На сегодняшний день в среднем разработка данного типа мобильных приложений стоит около 2,5-3 млн. рублей.Первичные расходы на маркетинг и продвижение займут около 750 тыс. рублей.Статьи доходов:* Комиссия от каждой сделки через приложение в размере 3-5%
* Продажа платных подписок (150р, 500р, 4250р)
* Реклама услуг для туристов (5000-100000р)
* Нативная реклама
* Партнерство с другими приложениями

Статьи расходов:* Зарплата сотрудникам (750000р/м)
* Аренда серверов (20000 р/м)
* Маркетинг и реклама приложения (80000-150000р/м)
* Регулярное обновление
* Реализация нового или доработка существующего функционала
* Аренда офиса (145000р/м)
* Внереализационные 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.)* | Наше приложение дает возможность туристам просматривать интерактивную карту, в которой будут отображены все компании и физ.лица, которые предоставляют услуги в сфере туризма. **GPS-навигация.**Простая и удобная навигация на любом устройстве: точные указания, чтобы гости никогда не заблудились. **EasyGust 360° фотографии**Гости хотят больше информации, стандартные изображения подходят, но наш обзор на 360° создает ощущение присутствия, и гостям это нравится.**Всплывающее уведомление**Возможность сообщать гостям о важных событиях, таких как: плохая погода, изменения в объектах, чрезвычайные ситуации или специальные предложения.**Аналитика**Для тех, кто предоставляет услуги, будет возможность изучать взаимодействие с гостями в мельчайших подробностях, настройка своих операций и услуг для гостей, чтобы увеличения дохода. |
| 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* | **Шаг 1. Проработка идеи:**1.1. Краткое описание идеи1.2. Анализ рынка1.3. Анализ конкурентов1.4. Анализ внешней среды1.5. Выделение целевой аудитории1.6. Описание продукта1.7. Построение стратегии развития продукта1.8. MVP и карта жизненного цикла продукта1.9. Расходы1.10. Unit-экономика1.11. Собираем все Lean Canvas**Шаг 2. UX/UI:**2.1. Построение навигации приложения2.2. Наброски экранов2.3. Дизайн приложения**Шаг 3. Разработка:**3.1. Определение стека и архитектуры приложения3.2. Выделение сервисов в приложении**Шаг 4. Аналитика приложения:**4.1. Падения приложения4.2. Аналитические ивенты**Шаг 5. Продвижение:**5.1. Построение клиентского пути (Customer Journey Map - CJM)5.2. Написание коммуникационной стратегии |
| 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* | - Мы провели опрос ЦА на более 700 человек. Более 80% сказали, что активно пользовались бы таким приложением, если бы такое было.- Мы провели анализ рынка, оценили его объём и перспективы развития.- Мы нашли команду маркетологов, которые готовы вступить в проект- Найдена команда IT-специалистов, которые готовы взяться за разработку приложения. |
| 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*  | Маркетинговая стратегия для приложения "EasyGust" будет основываться на следующих каналах продвижения:1. Онлайн-реклама: Это эффективный способ привлечения внимания потенциальных клиентов к приложению. Мы можем использовать контекстную рекламу в поисковых системах, рекламу на социальных сетях и рекламные баннеры на сайтах, связанных с гостеприимством и проведением мероприятий. Это поможет нам достичь широкой аудитории и подтолкнуть пользователей к загрузке приложения.2. Социальные медиа: Мы планируем использовать популярные социальные медиа-платформы, такие как ВК и Телеграм, чтобы расширить осведомленность о нашем приложении и установить контакт с нашей целевой аудиторией.3. Создание интерактивного контента, публикация историй успеха клиентов и проведение конкурсов помогут увеличить количество загрузок и активных пользователей.4. Партнерство с индустрией туризма: Установление сотрудничества с отелями, ресторанами, барами и другими игроками в сфере туризма позволит нам достичь целевой аудитории и получить дополнительную рекламу через их каналы. Это будет взаимовыгодное сотрудничество, поскольку наше приложение поможет улучшить обслуживание гостей, а партнеры получат дополнительный инструмент для привлечения и удержания клиентов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Google Play, App Store, а также ссылки в различных соцсетях, которые будут перенаправлять на эти программы. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Основные проблемы:* Актуальность информации – бывает так, что погода резко меняется, места в отелях или ресторанах могут быть все забронированы, но туристы не могут отследить это и сталкиваются с проблемой недоступности информации.
* Навигация – сейчас в России активно развивается туристические регионы, но у туристов нет доступной информации о некоторых местах и зачастую приходится нанимать гидов или покупать туры.
* Ожидание/реальность – каждый сталкивался с такой проблемой, когда на картинке рекламы одно, а в жизни совсем другое. В нашем приложении будет интерактивная карта с обзором в 360°.
* Затраты на планирование отдыха в среднем очень большие, т.к. поиск жилья происходит в одном приложении, кафе и ресторанов в другом, а поиск развлечений или мероприятия вовсе может сводиться к соцсетям по типу WhatsApp или Авито.В нашем приложении будет всё, чтобы пользователь мог спланировать своё путешествие легко и быстро.
 |
|  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* | Полная актуальная информация о каждом месте развлечения, а также доступность и удобство в поиске новых локаций |
| 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)*  | Благодаря приложению снижаются затраты по времени, если место по каким-то причинам не работает, а также неожиданное изменение стоимости билетов. Всё, что нужно туристу в одном приложении, не нужно будет использовать различные сервисы и приложения, что сэкономит им время. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В нашем приложении пользователь сможет полностью спланировать своё путешествие, не прибегая к множеству других сервисов и соцсетей.Будет интерактивная карта местности популярных туристических мест, где пользователь сможет детально осмотреть всё с помощью обзора в 360°.Будет навигация по туристическим регионам, отмечены популярные места и как до них добраться.Можно будет скачать онлайн гида, чтобы сэкономить на найме настоящего.Можно будет бронировать отели, кафе, рестораны, билеты в парки развлечений и на др. мероприятия.Постоянное обновление информации позволит туристам иметь актуальные данные по загруженности, погоде и др. случаям.Компании и физ. лица смогут выставлять свои услуги в нашем приложении, что позволит им улучшить сервис, качество обслуживания, т.к. не все поставщики услуг на сегодняшний день имеют сайт или 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.* | Сегмент: Туристическая индустрия. Доля рынка: В мире ежегодно проводится миллионы поездок туристов, что делает туристическую индустрию очень перспективным и конкурентоспособным сегментом.Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:1. Глобальный охват. Приложение может быть доступно для использования в любой стране, что позволяет привлечь большую аудиторию туристов со всего мира.
2. Диверсификация услуг. С появлением большего числа компаний и физических лиц, предлагающих свои услуги в приложении, можно расширить спектр предоставляемых услуг - например, добавить аренду автомобилей или билеты на музеи.
3. Диверсификация услуг. С появлением большего числа компаний и физических лиц, предлагающих свои услуги в приложении, можно расширить спектр предоставляемых услуг - например, добавить аренду автомобилей или билеты на музеи.
4. Диверсификация услуг: С появлением большего числа компаний и физических лиц, предлагающих свои услуги в приложении, можно расширить спектр предоставляемых услуг - например, добавить аренду автомобилей или билеты на музеи.
5. Адаптация для корпоративных клиентов. Расширение бизнеса на предоставление услуги для корпоративных клиентов, таких как организация командировок и мероприятий.
 |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *1. Поиск инвесторов для реализации проекта.**2. Расширение команды:* *- Найм новых членов в команду с нужными навыками.**3. Обновление и улучшение продукта:* *- Собрать обратную связь от клиентов и пользователей, чтобы выявить слабые места и улучшить их.* *- Разработать план доработок и новых функций, учитывая потребности клиентов и требования рынка. - Выход приложения за пределы России в СНГ страны, затем постепенное внедрение туристических карт местности стран Европы, Америки и Азии.**4. Развитие маркетинговой стратегии:* *- Определить цели и показатели успеха для маркетинговых кампаний.* *- Разработать стратегию продвижения, включая использование различных каналов продаж и маркетинга (социальные сети, контент-маркетинг, email-маркетинг и др.).**5. Мониторинг и анализ результатов:* *- Установить систему отслеживания результатов и метрик успеха.* *- Регулярно анализировать данные и проводить ретроспективные оценки, чтобы корректировать и улучшать стратегии и тактики.**6. Исследование новых возможностей:* *- Следить за новыми трендами и технологиями в своей отрасли и исследовать возможности их внедрения в наш продукт.**7. Финансовое управление:* *- Регулярно обновлять бизнес-план и прогнозировать финансовые результаты.* *- Оптимизировать расходы и искать новые источники финансирования для обеспечения устойчивого развития.* |