Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Паспорт стартап-проекта

 «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта |  |
| ИНН Грантополучателя |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата начала реализации акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | [Программное обеспечение "Совершенно секретно"](http://sdo1.krsk.irgups.ru/course/view.php?id=1211&section=55) |
| Команда стартап-проекта | Студенты группы Э.5-20-1Степанюк Артем АндреевичКосарева Анастасия ЮрьевнаПетрова Марина ОлеговнаУткина Анна ДмитриевнаШайдаман Алена Владимировна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/gejmefikacia-processa-obucenia-personala-kak-element-povysenia-ekonomiceskoj-bezopasnosti-predpriatia |
| Технологическое направление | Н1. Цифровые технологии |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Использование игрового формата обучения в бизнесе несет в себе определенные преимущества, позволяя повысить уровень мотивации и заинтересованности участников, повысить общую эффективность проводимого обучения, сократить его сроки.Современный человек, стремится к самореализации и наличию определенного уровня свободы в процессе решения поставленных задач на работе. Для него собственное время и комфорт на рабочем месте представляют значительную ценность. Основным преимуществом применения игровых элементов является рост вовлеченности участников. Игровая составляющая делает более интересным и работу, и обучение, выгодным приверженность магазину при покупке товаров. В таких условиях формируется мотивация, повышающая интенсивность и эффективность.Использование игрового подхода актуально для подавляющего большинства сфер деятельности, что объясняется особенностями человеческого восприятия на эмоциональном и ментальном уровне. Соответственно стремление к внедрению геймификации находит все большее распространение.   |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |

|  |
| --- |
| Программа, которая направлена на обучения персонала в области "тайн" в игровой форме |
| Мы создаем игру для обучения персонала в области хранения коммерческой тайны. |
| Геймификация позволит упростить как обучение, так и рабочие задачи, а самое главное - увеличить удовольствие от их выполнения.  |

 |
| Потенциальные конкуренты |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Свойства (технико-экономические характеристики продукта) | «Classcraft»(прямой) | «iSpring Learn»(косвенный) | «Эквио»(косвенный) |
| Уникальность  | Онлайн-система позволяющая превратить скучные уроки в игру | Помогает автоматизировать обучение персонала | Индивидуальное подстраивание под клиента |
| Долгосрочность | 1,5 года | Бессрочное | 2 года |
| Технология | Веб-приложение, мобильная версия | Приложение, установка на сервер | Мобильная платформа |
| Привлекательность  | Полноценный игровой процесс | Не требует интернета | Геймификация: бейджи и магазин подарков |
| Платформа | ios, android, web | ios, android, web, windows | ios, android |
| Стоимость (ср.) | от 12$/мес | 138 ₽ за сотрудника в месяц  | 1690 руб./чел. Скидки от 500 пользователей |
| Страна-производитель | Канада | Россия | Россия |

 |
| Технологические риски | Отсутствие специалиста в IT сфереОтсутствие навыков в IT сфереОтсутствие сайта  |
| Потенциальные заказчики  | Невозможность реализации доступного продукта из-за высокой себестоимости продуктаОтсутствие должного спроса на продуктТрудности маркетинга по продвижению продукта |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  |  Предприятия малого и среднего бизнеса, индивидуальные предприниматели. Главный интерес данного сегмента - повышение квалификации сотрудников предприятий различных отраслей в области сохранения коммерческой тайны, при этом с минимальным расходованием ключевых ресурсов (время, деньги, и.тд.) При использовании нашего приложения сокращаются денежные затраты на обучение сотрудников, их время, кроме того в игровой форме информация воспринимается легче и ее качество возрастает. Сегмент не привязан к полу и возрасту, прриложение распростроняется на все категории. При использовании модели B2B рассматривается возможность сотруднечества с потенциальными заказчиками, определяющиеся в ходе проводимого анкетирования.  |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Заработок рассматривается с непосредственной продажи программного продукта. Монетизация происходит путем интеграции рекламных блоков в игровой процесс. Основные каналы поступления доходов на этапе разработки - инвесторы.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 1 620 0001 000 000 – гранатовая поддержка620 000 – содействие ВУЗа |
| Предполагаемые источники финансирования | Грантовая программа «Умник», грантовый конкурс социальных предпринимателей Красноярского края, грантовый конкурс проходил в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Согласно исследованиям, игровые механики в бизнесе работают, а объем мирового рынка геймификации растет. В 2014 году он составил $1,4 млрд, в 2018 году — $5,5 млрд, в 2020 году — $9,1 млрд. Ожидается, что к 2022 году он достигнет $22,9 млрд, к 2025 году — $30,7 млрд, а к 2026 году — $38 млрд. По прогнозам темп роста глобального рынка геймификации в этот период составит от 25,1% до 41,8%. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, недель | Стоимость, руб. |
| Определение идеи проекта, проведение исследования | 1 месяц (декабрь) | 0 |
| Создание макета на бумаге/электронном носителе | 1 месяц (январь) | 120000 |
| Привлечение программиста, создание демо-версии и полную версию игры | 4 месяца (февраль-июнь) | 1000000 |
| Представление экспертам и устранение недостатков | 3 месяца (июль-сентябрь) | 300000 |
| Представление клиентам | 2 месяц (октябрь - ноябрь) | 200000 |
| Подписание договора о покупке | после ноября | 0 |
|  |  | 1 620 000 |

Итого 1 620 000 руб.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Руководитель Степанюк А.А. | 10 000 | 100 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 |  |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Степанюк Артем Андреевич | Координатор | 8-913-553-02-33 | Делегирование полномочий, определение и распределение среди участников текущих задач, представление информации о проекте, заполнение рабочей тетради, решение организационных вопросов | Неоконченное высшее |
| Косарева Анастасия Юрьевна | Исполнитель | 8-913-830-84-83 | Поиск актуальной информации, заполнение рабочей тетради, генерация идей, общение с экспертами и спикерами | Неоконченное высшее |
| Петрова Марина Олеговна | Критик | 8-923-339-76-29 | Составление вопросов для анкетирования, подбор информации для презентации и ее оформление | Неоконченное высшее |
| Уткина Анна Дмитриевна  | Исполнитель | 8-906-974-86-71 | Оформление рабочей тетради, составление календарного плана проекта, общение с экспертами и спикерами, анализ конкурентов | Неоконченное высшее |
| Шайдаман Алена Владимировна | Исполнитель | 8-963-188-09-54 | Структурирование информации для презентации проекта, заполнение паспорта проекта, изучение рынка необходимых проекту услуг | Неоконченное высшее |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа – дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)