

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://github.com/YLysov0017/ARZooDemo>(ссылка на проект)

24.11.2023(дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	
Наименование акселерационной программы	
Дата заключения и номер Договора	

	КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ							
1	Название стартап-проекта*				ZooVision			
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.				Виртуальный парк			
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*				Дополненная реальность			
4	Рынок НТИ				Технет			
5	Сквозные технологии				Android Studio, Kotlin, Google ARCore			
	ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА							
6	Лидер стартап-проекта*				- U1728691 - 5004250 - Крутоголовец Никита Сергеевич - 89146517088 - Nikita.kru28@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	U1728755	5030487	Осадчая Валерия Викторовна	Дизайнер	+79510075233 osadlera26@gmail.com		
	2	U1728752	5004228	Лысов Ярослав Романович	Программист	+79146810628 yarlysov0117@gmail.com		
	3	U1728746	5016614	Туснаков Алексей	Маркетолог	+79244371874		

				Владимирович		tusnakov36@ mail.ru		
--	--	--	--	--------------	--	------------------------	--	--

	ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
8	Аннотация проекта* <i>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</i>	Проект - разработка приложения-зоопарка в дополненной реальности для улучшения опыта посещения реальных зоопарков. Цель проекта - заработать на сотрудничестве с владельцами зоопарков. Задача - создать приложение для досуга пользователей, которое будет использовать технологию сканирования QR-кодов для идентификации животных в базе данных, их отображения и анимации. Ожидаемые результаты - увеличение посещаемости зоопарков и стабильная прибыль на рекламе и подписках на использование приложения зоопарками. Область применения результатов - городские зоопарки РФ, потребительский сегмент - любители животных.
	Базовая бизнес-идея	
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получить основной доход</i>	ПО - мобильное приложение для визуализации объектов в виде животных при помощи технологий дополненной реальности. Внутри приложения вдобавок будет реализована викторина по имеющимся животным. Доход будет от внутриигровой подписки и средств от зоопарков.
10	Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает* <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i>	Для пользователей будущее приложение является развлечением. Для владельцев зоопарков будет являться дополнительным методом привлечения клиентов и разнообразия предоставляемых услуг внутри парка.
11	Потенциальные потребительские сегменты* <i>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.)</i>	Дети, подростки, взрослые 20-60 лет. Целевой аудиторией являются люди у которых с собой есть смартфон. В большинстве это люди от 7 до 60 лет. от 16 до 60 лет. Следовательно нужно делать упор на привлечение детей и взрослых с детьми. Географическое положение - Приморский Край B2C/B
12	На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)* <i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i>	Проект будет создан с помощью языка программирования Kotlin и технологии Google ARCore в среде разработки Android Studio и будет распространяться в Play Market

13	Бизнес-модель* <i>Указывается краткое 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.</i>	Проект монетизируется за счет рекламы в приложении и подписки, предоставляемой зоопаркам. Также подписка предоставляется конечным пользователям (предполагается, что подписку будут покупать примерно 30% пользователей) для отключения рекламы. Планируется разрекламировать приложения в зоопарках, с которыми будет налажено сотрудничество, основной канал сбыта - Play Market
14	Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i>	ARLOOPA Дополненная Реальность , VR Virtual Zoo 3D , AR zoo: learn with reality(AR) , Зоопарк AR , Настоящие животные в дополненн , Калининградский Зоопарк
15	Ценностное предложение* <i>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</i>	Планируется, что наше приложение будет предоставлять модели редких животных, которые есть только в определенных зоопарках. Нас ничто не ограничивает в рынке сбыта, мы можем сотрудничать с предприятиями по всей стране. Также привлекательным является тот факт, что AR технология становится популярнее с каждым годом.
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.)* <i>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</i>	Идея реализуема в технической части, а также были рассмотрены технические возможности конкурентов, что позволит эффективнее работать над теми аспектами, которые у них реализованы недостаточно хорошо
	Характеристика будущего продукта	
17	Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)* <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i>	Высокое качество вручную созданных 3D-моделей животных, наличие 3D-режима для устройств без AR-функционала, викторины на знание животного мира, интересные факты.
18	Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса* <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i>	С помощью сбора обратной связи от пользователей приложения через Play Market находятся новые идеи для реализации программистом в функционале приложения.

19	Основные конкурентные преимущества* <i>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.)</i>	Высокое качество вручную созданных 3D-моделей животных, наличие 3D-режима для устройств без AR-функционала, викторины на знание животного мира, интересные факты. Наличие интерактива и технических новшеств, которого не хватает конкурентам.
20	Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции* <i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i>	Для создания приложения будет использоваться Google ARCore - библиотека, созданная Google для Android-устройств для создания контента в дополненной реальности. Грамотная реализация последних решений Google позволит приложению быть привлекательным для клиентов и пользователей. Была использована платформа Android Studio работающая на языке программирования Kotlin.
21	«Задел». Уровень готовности продукта TRL <i>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</i>	На данный момент проработан базовый функционал по считыванию QR-кодов, в которых зашифрован идентификатор модели в базе и подготовлена часть кодовой базы для реализации AR-функционала, а также дизайн пользовательского интерфейса. Были тщательно проанализированы: целевая аудитория, конкуренты, способы продвижения и монетизации. Тип TRL-2. Тестовый прототип с примером образа работы технологии готов к просмотру.
22	Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*	Мы одни из первых предлагаем такой функционал с минимальными вложениями.
23	Каналы продвижения будущего продукта* <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i>	Будет использоваться реклама от самих зоопарков как наиболее логичный способ продвижения приложения.
24	Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	Мобильные маркеты для приложений. Самый активный и доступный рынок у пользователей.
Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект		
25	Описание проблемы* <i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i>	Посетители зоопарков нуждаются в интересном опыте, которые может предоставить дополненная реальность, а владельцы зоопарков - в преимуществе над конкурентами
26	Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	Решается проблема низкой заинтересованности россиян в посещении зоопарков

27	«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i>	Пользователь приложения может получить необычный опыт посещения зоопарка, а владелец - поднять доходность предприятия за счет роста популярности.
28	Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i>	Пользователь скачавший приложение сможет изучить животных в зоопарке подробнее, взаимодействовать с их цифровыми версиями, решать простые тесты на знание животного мира.
29	Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса* <i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i>	Так как ни один из конкурентов, присутствующих на просторах сети, не контактируют с реальными зоопарками, наш стартап получает возможность занять существенную долю рынка и выйти на окупаемость через 3 года при пессимистичной оценке (зоопарки будут слабо заинтересованы) и за 1 год про оптимистичной.

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-start/fokusnye-tematiki.php)	A1.05 Дополненная реальность
ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	
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	3 программиста, реализующих функционал приложения 1 маркетолог, занимающихся распространением приложения среди зоопарков, 1 дизайнер, занимающийся созданием дизайна приложения и новых животных (также к этому планируется привлечь фрилансеров), 1 администратор сервера.

Техническое оснащение <i>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.</i>	Планируется удаленная работа без офиса, виртуальные и личные встречи коллектива
Партнеры (поставщики, продавцы) <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	Партнеры - владельцы зоопарков, тематических площадок (океанариумы, цирки, etc), рекламодатели
Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i>	200+ скачиваний в месяц. 60+ покупок подписок в месяц, работа с 10+ клиентами по России
Доходы (в рублях) <i>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.</i>	42000 р/мес при окупаемости в 3 года, 120000 р./мес при окупаемости в 1 год
Расходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i>	~40000-80000 рублей в год на заказ моделей, 300000 рублей в год на оплату сервера, 45000 р/мес на работу программиста, 50000 р/мес на работу администратора
Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	1-3 года
СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:	
Коллектив	1 программист, 1 дизайнер, 1 маркетолог, 1 менеджер проекта
Техническое оснащение:	Несколько смартфонов разных годов выпуска для тестирования приложения, несколько ПК для разработки
Партнеры (поставщики, продавцы)	-
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i>	
Формирование коллектива:	Найм дополнительных 3 программистов
Функционирование юридического лица:	На данный момент не функционирует

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 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:	12 мес
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	4 мес
Организация производства продукции:	1 мес
Реализация продукции:	1 мес

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Доходы:	от 42000 рублей/мес
Расходы:	1527000 рублей итого на 3 года
Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):	Реклама, работа с владельцами зоопарков

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Подготовка	Изучение технических возможностей реализации, поиск программистов, изучение ПО конкурентов	70000 р	Готовый коллектив для работы с необходимыми компетенциями и документацией приложения

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Техническая реализация	Разработка приложения,	1200000	Готовое приложение и

	дизайна, моделей, тестирование, поиск клиентов среди держателей зоопарков		клиенты, готовые на сотрудничество
--	--	--	---------------------------------------

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

<u>Платформа НТИ</u>	
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:	Нет
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:	Нет
Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:	Нет

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Участие в программе «Стартап как диплом»	Нет
Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:	Нет
Для исполнителей по программе УМНИК	
Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»	Нет
Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»	Нет

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

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

2			
...			