



Заявка №: СТС-224743

Подана:

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

Тематика проекта

Название проекта:

VRTour

Поднаправления:

21. Он-лайн сервисы.

Фокусная тематика:

Дополненная реальность

Запрашиваемая сумма гранта (рублей):

1 000 000

Срок выполнения работ по проекту:

12

ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ И УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

Основные сведения

Заявитель:

Филимонов Сергей Сергеевич

Регион заявителя:

Респ. Татарстан, Казань

Наименование образовательной организации, в которой проходит обучение:

Карточка ВУЗа:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

Тематика проекта соответствует одному из заявленных приоритетов:

Импортозамещение зарубежных технологий (продуктов, услуг)

Необходимо представить краткое обоснование соответствия проекта выбранному приоритету

В условиях санкционных ограничений необходимо развивать внутренний туризм. Но в связи с загруженностью человеку или семье не всегда удаётся выехать на отдых. Данный проект направлен на просвещение населения при помощи цифровых технологий - виртуальной реальности. Предлагаемый онлайн сервис позволит пользователю оказаться на виртуальной экскурсии в музее, лаборатории, энергетических объектах в формате 4К. Данный сервис не имеет аналогов на российском рынке и позволит занять нишу данного направления.

Участие в программе «Стартап как диплом»:

Нет

Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:

Нет

Члены проектной команды:

| Сотрудник | Должность | Роль в проекте | Опыт и квалификация |
|----------------------------|---------------------------|--|--|
| Филимонов Сергей Сергеевич | Руководитель, исполнитель | Автор идеи, разработчик алгоритма работы онлайн сервиса VRTour | 2 года, запрограммировал Arduino Nano на измерение параметров электроэнергии (есть заинтересованность компанией Газпром), спроектировал и собрал прибор на базе упомянутого микроконтроллера |
| Галимова Алсу Рузилевна | Программист | Написание кода, создание интерфейса сервиса | 2 года, сооснователь бота ENERS KSPEU и сайта https://eners.kgeu.ru/ |

Для исполнителей по программе УМНИК

Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»:

Роль заявителя по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»:

Иное:

ПРОЕКТ ПЛАНА РЕАЛИЗАЦИИ РАБОТ

Аннотация проекта

В связи с пандемией COVID-19 многие музеи приостанавливали свою работу из-за существующих ограничений, а также отсутствия посетителей. Данный проект направлен на взаимодействие человека и музея, выставки или форума в формате виртуальной реальности (VR).

Цель: создать музейную онлайн-систему, доступную любому пользователю.

Задачи:

- 1) найти музеи, которые предоставят своё помещение для сбора изображения формата 4К в 360 градусов и отправки на сервер
- 2) Обработать все данные и структурировать каждый музей по тематическому направлению
- 3) Запустить в тестовом режиме онлайн сервис
- 4) Выявить недоработки и привести в соответствие

Целевая аудитория: Применить продукт можно в образовательной деятельности: в школах, колледжах, вузах. А также необходимо сделать продукт доступным для аудитории, для повышения охвата.

Ожидаемый результат: Создан онлайн сервис для проведения экскурсионных мероприятий, позволяющий внести разнообразие в образовательный процесс и культурный отдых населения.

Базовая бизнес-идея

Какой продукт или услуга будет продаваться:

- 1) Онлайн сервис "VRTour". Пользователь может "посещать" интересные для него выставки и экскурсии в режиме виртуальной реальности с полным погружением (в перспективе)
- 2) Услуга добавления контента музея, выставочного центра, лаборатории и других потенциально привлекательных пользователю мест. Система поможет выбирать по тематическим направлениям и предлагать подходящие варианты.
- 3) Услуга покупки подписки (для обучающихся) или абонемента для пользования сервисом.
- 4) Предоставление образовательных услуг для обучающихся - обучение в написании кода, разработки основных алгоритмов создания подобных продуктов

Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает:

Решает проблему туризма и культурного просвещения пользователя. Целевая аудитория: любая
Данный проект поможет решить проблемы:

1. Музеи, выставочные центры, туристические компании (юр. лица) смогут:
 - 1.1 продвигать новые разработки и экспонаты - получить прирост аудитории и увеличить посещаемость
 - 2.1 расширение сферы туризма - можно не только побывать в реальном месте, но и погрузиться в изучение виртуально
2. Пользователь (физ. лицо) может разнообразить свой отдых культурным просвещением

Проект может захватывать два рынка: B2B и B2C

На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан товар/изделие/технология/услуга (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок):

Данный проект находится на стадии идеи, но готовится MVP. Соответственно, интеллектуальная собственность будет запатентована в виде программы ЭВМ Техническое решение: использование камер 4К 360 для съемки контента, создан сервер для хранения данных и работы сайта, устройство виртуальной реальности - HTC Vive будет подключено к сайту. Собственные разработки: сервер, сайт, дизайн всего сервиса. Существующие разработки: HTC Vive - данный комплект позволяет передавать аудио- и видеоконтент в лучшем качестве для пользователя, аналоги предоставляют худшее качество.

Организационно-финансовая схема (принципы, алгоритмы) организации бизнеса:

Взаимодействие с потребителем продукта будет напрямую, а также через дистрибьюторов

туристических услуг.

Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества, дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.):

Данный проект не имеет аналогов на рынке, существуют только сервисы для создания виртуальных экскурсий. Уникальность заключается в отсутствии аналогов, а также будет отличаться большим выбором для пользователя. Для бесплатных экскурсионных туров пользователю понадобятся только смартфон и наушники.

Характеристика будущего продукта или услуги

Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту):

Онлайн сервис позволит осуществлять культурно-образовательную деятельность для населения без затрат большого количества времени на дорогу и прочее.

Демонстрационная информация будет своевременно обновляться и дополняться при появлении эксклюзивных экспонатов или разработок.

Организационные, производственные и финансовые параметры:

Основными бизнес-процессами будущего предприятия являются:

1. Технические процессы (процессы развития продукта):

- 1.1. Создание сервера хранения данных;
- 1.2. Написание кода сайта;
- 1.3. Подготовка дизайна сайта
- 1.4. Поиск партнёров и площадок для подготовки экскурсионного контента;
- 1.5. Интеграция обработанного контента на сервис.

2. Организационные бизнес-процессы (отношения с потребителем):

- 2.1. Предоставление пробных версий продукта для привлечения начальной аудитории;
- 2.2. Поиск дистрибьюторов и запуск рекламной кампании;
- 2.3. Выступление представителей продукта на выставках и форумах на стендах компаний-партнёров;
- 2.4. Сбор и обработка обратной связи от пользователей продукта.

Основные конкурентные преимущества:

Проект не имеет аналогов в сфере культурно-образовательного просвещения, т.к. на рынке в основном представлены онлайн туры по городам

Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции:

Результатом является работоспособный онлайн сервис для проведения виртуальных экскурсий. Необходима недорогая площадка для установки сервера.

Задел (состояние продукции на начало проекта):

Материальное обеспечение: для реализации проекта будет использоваться сервер на базе Азербайджанского государственного университета нефти и промышленности - это обосновывается дешевизной обслуживания (невысокая стоимость модернизации и технического обслуживания). Для реализации данного проекта имеются значительные вычислительные мощности (ЭВМ), камеры 4K 360.

Сотрудничество:

ФГБОУ ВО "КГЭУ" и Азербайджанский государственный университет нефти и промышленности выразили заинтересованность в разработке, поддержке работоспособности и модернизации разрабатываемого онлайн сервиса

Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия:

Да

Характеристика проблемы, на решение которой направлен проект

Описание проблемы:

Музеи, такие как Лувр и Британский музей, из-за COVID-19 начали сотрудничать со стартапами VR, чтобы сделать свои выставки доступными в цифровом виде. В результате стартапы косвенно стимулировали устойчивое развитие музеев, предлагая альтернативные способы взаимодействия с публикой. Часто «традиционные» музеи имеют ограниченный доступ к выставкам и архивам, что нарушает их образовательную цель. Но к сожалению, данные стартапы находятся в частном доступе и не имеют большого охвата аудитории

Какая часть проблемы решается (может быть решена):

С помощью данного проекта можно увеличить прибыль любого экспозиционного места (музея, выставки и прочего) вне зависимости от эпидемиологической обстановки. Проект позволит не затрачивать большое количество времени на стояние в очередях, на дорогу и прочие сопутствующие факторы.

«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции:

Первым "держателем" проблемы можно назвать выставочные центры. Вторым "держателем" является туристические компании, которые заинтересованы в предоставлении различных туристических услуг. Как первый, так и второй "держатели" заинтересованы в физической и цифровой посещаемости потребителем.

Продукт проекта позволит добиться положительных экономических эффектов, внедрить ненавязчивую рекламу потребителю.

Заделы и пути взаимодействия с «держателем» проблемы и «формирование» его мотивации решения проблемы с использованием продукции:

Распространение продукта проекта будет проводиться посредством тематических выставок, форумов, конференций и публикаций в известных журналах в ходе развития проекта.

Распространением продукции будут заниматься пользователь продукта проекта и компании-партнёры. Например в качестве мотивации к покупке подписки пользователем можно генерировать промо-коды и распространять их, а также демонстрировать эксклюзивные места на тематических форумах цифровых технологий.

Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса:

Продукт будет обладать высоким спросом, так как пользователь при небольших затратах сможет "побывать" в разных культурных местах и погрузиться в атмосферу изучаемого места. Для этого человеку можно не брать выходной или отпрашиваться с работы, а также заниматься во время отпуска другими делами.

Характеристика будущего предприятия (результат стартап-проекта)

Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):

Коллектив:

Генеральный директор;

- Прошёл программу преакселерации

2 программиста (ответственные за создание онлайн сервиса)

- Наличие высшего образования

- Опыт работы с языками программирования Python, C#

Графический дизайнер, оператор (ответственный за создание медиаконтента)

- Опыт работы в графических редакторах Adobe Premier, Illustrator, Photoshop; Coral Draw

- Опыт работы с фото- и видеоаппаратурой

Бухгалтер (ведение финансовой отчётности)

- Наличие высшего образования

Техническое оснащение:

Помещение для размещения команды из 5 человек (30-40 м²). Закупка более качественного и производительного вычислительного оборудования. Расширение технопарка (увеличение количества устройств виртуальной реальности для предоставления в аренду)

Партнеры (поставщики, продавцы):

ФГБОУ ВО "Казанский государственный энергетический университет"

Азербайджанский государственный университет нефти и промышленности

Поставщик устройств виртуальной реальности - НТС Россия и СНГ

Объем реализации продукции (в натуральных единицах):

Продукт предоставлен в свободный доступ - сеть Интернет

Дистрибьюторам частично предоставлен полный доступ для рекламы и продажи подписок на продукт

Доходы (в рублях):

2 000 000

Расходы (в рублях):

1 000 000

Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость

(Указывается количество лет после завершения гранта):

1

Существующий задел, который может быть основой будущего предприятия:

Коллектив:

Филимонов Сергей Сергеевич

бакалавр 3 курса

- Призёр олимпиад по 3D-моделированию

Автор 17 публикаций - 16 уровня РИНЦ и 1 уровня Scopus

Галимова Алсу Рузилевна

магистрант 1 курса

Автор 49 публикаций - 42 уровня РИНЦ и 7 уровня РИНЦ (ВАК)

Техническое оснащение:

Наличие сервера на базе Азербайджанского государственного университета нефти и промышленности, собственных ЭВМ

Партнеры (поставщики, продавцы):

ООО "Экскурсионное бюро "Казань"

План реализации проекта

(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)

Формирование коллектива:

После регистрации юридического лица необходимо привлечь стороннего сотрудника - бухгалтера, для ведения финансовой отчетности.

Потом будет расширение коллектива - привлечение оператора (по совместительству графического дизайнера) для увеличения объема медиаконтента

После выхода на самоокупаемость предприятие будет принято на работу запланированное количество штатных сотрудников

Функционирование юридического лица:

Планируется участие в Старт-1 и Старт-2

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:

В данном проекте уровнем MVP является бесплатная версия онлайн сервиса "VRTour", т.е. доступная в открытом пользовании версия продукта - ограничена 3-4 небольшими музеями и удовлетворительным дизайном сайта

Уровнем TRL 3 можно назвать полностью законченный сервис, который будет предлагать пользователю подписку на полный доступ, а также подразумевать аренду пользователем устройства виртуальной реальности

Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):

Распространение продукта проекта будет проводиться посредством тематических выставок, форумов, конференций и публикаций в известных журналах.

Также распространением продукции будут заниматься пользователь продукта проекта и компании-партнёры.

В качестве апробирования продукта проекта потенциальные компании могут получать продукт в пользование на ограниченное время или ограниченное количество "посещений"

Организация производства продукции:

Привлечение бухгалтера для ведения финансовой отчетности.

Первые три месяца после получения гранта генеральный директор и программист готовят MVP, который описан выше.

На пятый-шестой месяц привлекается графический дизайнер (оператор), подписывается договор между производством и экспозицией (музеем, выставкой, лабораторией)

Девятый-двенадцатый месяц с момента получения грантовых средств: подготовка TRL 3

Через год с момента получения грантовых средств - после выхода на самоокупаемость:

Участие в конкурсах Старт-1 и Старт-2.

Расширение сети аренды оборудования и сервиса

Реализация продукции:

Продуктами можно назвать:

- 1) Онлайн сервис "VRTour". Пользователь может "посещать" интересные для него выставки и экскурсии в режиме виртуальной реальности с полным погружением (в перспективе)
- 2) Услуга добавления контента музея, выставочного центра, лаборатории и других потенциально привлекательных пользователя мест. Система поможет выбирать по тематическим направлениям и предлагать подходящие варианты.
- 3) Услуга покупки подписки (для обучающихся) или абонемента для пользования сервисом, для доступа к эксклюзивному контенту.

Финансовый план реализации проекта

Планирование доходов и расходов на реализацию проекта

Доходы:

| Сумма | Описание | Комментарий |
|--------------|--|---|
| 1 000 000,00 | Грант от Фонда в конкурсе "Студенческий Стартап" | Для 1 года работы над проектом. Инвестиции будут направлены на реализацию работ (указаны в разделе "Перечень планируемых работ с детализацией") |
| 2 000 000,00 | Доходы с приложения после | Второй год работы над проектом. |

выхода на
самокупаемость
Доходы с
4 000 0 приложения после
00,00 выхода на
самокупаемость

Третий год работы над приложением

Расходы:

| Сумма а (руб.) | Описание | Комментарий |
|----------------------|--|---|
| 1 000 0 00,00 | Расходы на разработку продукта проекта | На зарплату специалистам и закупку оборудования виртуальной реальности |
| 2 000 0 00,00 | Расширение предприятия, модернизация существующих продуктов | Второй год работы над проектом. На зарплату расширяющемуся кадровому составу предприятия и на закупку нового оборудования |
| 3 000 0 00,00 | Создание сети аренды оборудования, увеличение хранилищ данных, поиск и привлечение новых партнёров | Третий год работы над проектом. |

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.):

Для реализации проекта планируется привлечение следующих ресурсов:

1 год: Студенческий стартап — 1 000 000 рублей

2 год: Старт-1 — 2 000 000 рублей + реинвестиции с доходов

3 год: Старт-2 — 5 000 000 + реинвестиции с доходов не менее 15% от суммы Старт-2.

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 3 месяца)

| Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат |
|--|---|-----------|--|
| Регистрация юридического лица | Подготовка документов. Оплата госпошлины. | 10000,00 | Дата регистрации, присвоенный ОГРН, дата готовности документов на сайте ФНС |
| Прохождение генеральным директором юр.лица (грантополучателем) | Прохождение преакселерационной программы | 50000,00 | В рамках программы разработан более подробный бизнесплан проведен анализ и снижение рисков |

| | | | |
|-------------------|--|-----------|--|
| Заработная плата | Оплата труда бухгалтера и программиста | 80000,00 | Успешное ведение финансовой отчётности. Ведётся изготовление будущего онлайн сервиса |
| Закупка устройств | Закупка устройств виртуальной реальности | 160000,00 | Расширение технической базы для дальнейшей доработки проекта до уровня TRL 3 |

Этап 2 (длительность – 9 месяцев)

| Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат |
|--|-----------------------------|-----------|---|
| Заработная плата специалистов, участвующих в проекте | Оплата труда | 400000,00 | Оплачена работа специалистов |
| Закупка устройств | Доведение продукта до TRL 3 | 300000,00 | Готовый онлайн сервис виртуальных экскурсий |

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»:

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»:

Член проектной команды

Комментарий:

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

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

| | | | |
|---|---|------|------------|
| 1 | Этап 1. Привлечение бухгалтера для ведения финансовой отчетности. Зарплата специалистам. Закупка оборудования | 3,00 | 300 000,00 |
| 2 | Этап 2. Привлечение новых специалистов. Доработка продукта до полностью работоспособного сервиса. Средства пойдут на оплату труда сотрудников | 9,00 | 700 000,00 |
| | ИТОГО: | | 1 000 000 |