



Заявка №: СТС-309054

Подана: 27.03.2023

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

Тематика проекта

Название проекта:

VRTour

Поднаправления:

21. Он-лайн сервисы.

Фокусная тематика:

Системы поддержки учебного процесса

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:

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

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 человека 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 наиболее функциональных 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
Абдурашитов Самир Фуадович	Менеджер	Распределение задач между персоналом	Прошёл Акселерационную программу КГЭУ, в проектной команде Предпринимательской точки кипения
Мубаракшина Рузиля Радиловна	Программист VR	Программирование VR	Прошла Акселерационную программу КГЭУ
Рамазанова Регина Ильдаровна	Заместитель руководителя	Обработка предложений партнёров	Победитель Студенческого Стартапа (2 очередь)
Цветкова Анастасия Алексеевна	Программист	Программирование продукта	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 4K 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 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 и др. (юр. лица) смогут:
 - 1.1 продвигать новые разработки и экспонаты - получить прирост аудитории и увеличить посещаемость
2. Пользователь (физ. лицо) может разнообразить свой отдых культурным просвещением
 - 2.1 расширение сферы туризма - можно не только побывать в реальном месте, но и погрузиться в изучение виртуально

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 4K 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 и партнёров.

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

Данный проект не имеет функциональных 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 и не представлены учебные центры

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. Также важно отметить, что некоторые учебные центры имеют возможность виртуально провести экскурсию по объекту электроэнергетики и др. 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 и учебные центры, высшие учебные заведения. 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 и заместитель директора;

- 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 - HTC 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

Победитель II Международного строительного Чемпионата

В составе проектной команды выиграл Акселерационную программу 2022,

Предпринимательской точки кипения, Стартап-студии

Рамазанова Регина Ильдаровна

Победитель 2 очереди Студенческого Стартапа

Абдурашитов Самир Фуадович

В составе проектной команды выиграл Акселерационную программу 2022,

Предпринимательской точки кипения, Стартап-студии

Мубаракшина Рузиля Радиковна

В составе проектной команды выиграла Акселерационную программу 2022,

Предпринимательской точки кипения, Стартап-студии

Цветкова Анастасия Алексеевна

Победитель олимпиад по программированию и электротехнике

Техническое оснащение:

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

Партнеры (поставщики, продавцы):

ФГБОУ ВО "Казанский государственный энергетический университет"

Азербайджанский государственный университет нефти и промышленности

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) доведении продукции до уровня TRL 3 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 подготавливают 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 а (руб.)	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 выхода на самоокупаемость	Второй год работы над проектом.
4 000 000,00	Доходы с приложения после выхода на самоокупаемость	Третий год работы над приложением

Расходы:

Сумма а (руб.)	Описание	Комментарий
1 000 000,00	Расходы на разработку продукта проекта	На зарплату специалистам и закупку оборудования виртуальной реальности
2 000 000,00	Расширение предприятия, модернизация существующих продуктов	Второй год работы над проектом. На зарплату расширяющемуся кадровому составу предприятия и на закупку нового оборудования
3 000 000,00	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	30000,00	В рамках программы разработан более подробный бизнесплан проведен анализ и снижение рисков
Заработная плата	Оплата труда бухгалтера и программиста	60000,00	Успешное ведение финансовой отчётности. Ведётся изготовление будущего онлайн сервиса
Закупка устройств	Закупка устройств виртуальной реальности	100000,00	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 TRL3	400000,00	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	1 этап. Привлечение бухгалтера для ведения финансовой отчетности. Зарплата специалистам. Закупка оборудования	2,00	200 000,00
2	2 этап. Привлечение новых специалистов. Доработка продукта до полностью работоспособного сервиса. Средства пойдут на оплату труда сотрудников	10,00	800 000,00
	ИТОГО:		1 000 000