**Проектное предложение**

|  |  |
| --- | --- |
| Тип проекта | *Прикладной* |
| Название проекта | *«PR, маркетинг и дизайн проекта в сфере дополненной реальности»* |
| Подразделение инициатор проекта | *Кафедра менеджмента инноваций* |
| Руководитель проекта | *Солодихина Анна Александровна* |
| Наличие внешнего партнера (да/нет) | *Да* |
| Наименование юридического лица | ИП Немолочнов Евгений Валентинович |
| Вид экономической деятельности | 62.09 Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, прочая |
| Наличие соруководителя не из ВШЭ | *Нет* |
| Основная проектная идея / описание решаемой проблемы | *На данный момент идет разработка бизнес-проекта в сфере AR-технологий, а именно применение дополненной реальности на бумажном носителе с целью повышения взаимодействия с клиентами. Данное решение будет реализовано через браузеры мобильных телефонов. Дополненная реальность, основанная на технологии open cv, будет скомпилирована под web с целью улучшения качества отображаемой сцены.*  *Но для коммерциализации проекта необходимо провести ряд маркетинговых исследований и разработать стратегию продвижения на рынок, а также «упаковать» продукт с точки зрения дизайна, разработав фирменный стиль.* |
| Планируемые результаты проекта, специальные или функциональные требования к результату | *Участники курса должны выполнить следующие задачи: провести анализ рынка (рассчитать объем рынка PAM, TAM, SAM, SOM), выявить тенденции, изучить количество запросов, провести конкурентный анализ, определить ниши реализации продукта, провести customer development, проработать MVP, протестировать прототип, просчитать экономику проекта (Cash Flow / Unit-экономику, точку безубыточности), изучить юридические тонкости и выявить оптимальную систему налогообложения. По результатам исследований и тестирований должна быть проработанная бизнес-модель и стратегия продвижения проекта, подготовлен и протестирован скрипт продаж.* |
| Требования к участникам с указанием ролей в проектной команде при групповых проектах | *1.* *Маркетолог Определение рынка, определение клиента, CustDev, проработка стратегии развития проекта, создание бизнес-модели, проработка стратегии продаж, проработка ценообразования, разработка и тестирование скриптов продаж, создание MVP, его апробация.*  *2.* *PR-менеджер Разработка стратегии продвижения проекта, контент-плана, создание промо-роликов и иного контента для соц.сетей, создание стратегии пропаганды применения дополненной реальности в бизнесе.*  *3.* *Product manager Управление остальными ролями, распределение обязанностей, сбор отчетов по проекту. Создание единого документа, содержащего все необходимые пункты, оговоренные с заказчиком. Данная роль предполагает инициацию общих созвонов, координацию действий с заказчиком, корректировку выполнения задач остальными участниками.*  *4.* *Дизайнер интерфейса*  *Создание лаконичного дизайна лендинг страницы, создание визиток в дополненной реальности. Разработка элементов фирменного стиля и брендука.* |
| Количество вакантных мест на проекте | *4* |
| Проектное задание | Этапы работы над проектом и задачи ролей:  1. Введение  1.1 Назначение и область применения  Дополненная реальность на визитке - представляет собой технологию наложения в реальном времени виртуальных объектов (кнопок, фото, видео) на материальный объект (визитку).  Дополненная реальность на визитке - один из методов рассказать владельцу визитки о своих возможностях.  Дополненная реальность на визитке является фичей, которая производит эффект wow и задерживает пользователя на просмотре контента, а также упрощает процесс связи с владельцем визитки за счет кликабельных кнопок.  1.2 Взаимодействие пользователя с дополненной реальностью на визитке  1.2.1. Сканирование QR кода  1.2.2. Навести камеру на визитку с qr кодом  1.2.2.1. Пользователь может просмотреть контент в дополненной реальности  1.2.2.2. Пользователь может взаимодействовать с объектами (перейти по ссылкам, сделать телефонный вызов, просмотреть видео).  3. Определить рынки и клиента.  4. Провести анализ конкурентов  5. Провести CustDev.  По результатам CustDev  5.1 Определить лояльность клиента к новой предлагаемой технологии  5.2 Определить стоимость продукта  5.3 Создать универсальные макеты визиток  6. Проработка бизнес-модели  7. Создать стратегию развития продукта и бренда  8. Создать промо ролик.  9. Проработка стратегии “пропаганды” применения дополненной реальности в бизнесе |
| Критерии отбора студентов | *Отбор происходит на основе заполненной заявки:* [*https://forms.gle/BPJWNLFm9NS8wptm8*](https://forms.gle/BPJWNLFm9NS8wptm8) |
| Сроки и график реализации проекта | *15.01.21-01.05.21* |
| Трудоемкость (часы в неделю) на одного участника | *7 часов* |
| Количество кредитов | *4* |
| Формат представления результатов, который подлежит оцениванию | *Экзамен в формате защиты проекта (каждый описывает свою часть работы). Оценивание производится по гибкой системе, исходя из затраченного времени (это влияет на кредиты, кредит в НИУ ВШЭ соответствует 25 часам работы), качества и своевременности результата.* |
| Критерии оценивания результатов проекта с указанием всех требований и параметров | *Качество исполнения работы, степень готовности приложения, удовлетворенность заказчика результатом работы.* |
| Тип занятости студента | *Самостоятельно-организованная, под контролем и с участием руководителя проекта. Удаленная работа, проектные встречи по согласованному заранее времени.* |
| Возможность пересдач при получении неудовлетворительной оценки | *Нет* |
| Рекомендуемые образовательные программы | *Магистерские программы: Дизайн, коммуникационный и цифровой дизайн, системная и программная инженерия, программирование и анализ данных*  *Бакалаврские программы: Прикладная математика и информатика, прикладная математика, дизайн, программная инженерия* |
| Территория | *Дистанционно, связь посредством видеоконференции в Zoom* |