

Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fpt.2035.university%2Fproject%2Frusskij-ekspress%2Finvite%2Fd2f182cd-ef84-41e4-b48d-d7aec0c133ad&cc_key=

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ								
1	Название стартап-проекта			«Русский экспресс»				
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			Онлайн-курс по изучению русского языка, предназначенный для иностранных студентов.				
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ			Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам.				
4	Рынок НТИ			EduNet				
5	Сквозные технологии			Технологии беспроводной связи, технологии виртуальной реальности				
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА								
6	Лидер стартап-проекта			<ul style="list-style-type: none"> - Unti ID - Leader ID 6118487 - ФИО Тарасова Мария Павловна - телефон 8987 512 76 26 - почта tarasovamaria733@ 				
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	U1	6120823	Бибикова Алина Евгеньевна	Разработчик, дизайнер	телефон - 89374102640 почта – alina5562@yandex.ru		Моё участие в стартап-проектах обусловлено моими навыками генерирования идей и их реализации. Два года подряд я принимала участие в проекте “Большая перемена”, большая часть которого включает в себя именно данный процесс. Я обладаю

							широким кругозором в различных областях. Благодаря реализации проекта я надеюсь получить практические знания по внедрению проекта в жизнь.
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА							
8	Аннотация проекта 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	Русский экспресс – это онлайн-курс, направленный на изучение иностранными студентами и абитуриентами русского языка посредством полного погружения в среду путём приобщения к русской культуре (песням, сказкам и т.п.) при помощи информационных технологий (образовательной платформы ontest.ru, VR очки и др). Предполагаются также офлайн-встречи с учениками и работа на платформе вместе с преподавателем. Групповые занятия включают в себя взаимодействие преподавателя с группой в пять человек.					
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 получать основной доход</i>	Продуктом, который будет продаваться, является онлайн-курс, который позволяет ученикам изучить общеупотребительную лексику русского языка посредством изучения русской культуры. Это включает в себя исполнение песен на русском языке, прочтение или инсценировка сказок на русском языке, изучение видеозаписей экскурсий. Продукт делится на три пакета: 1. Видеокурс, работа на платформе без преподавателя ; 2. Видеокурс, работа на платформе с преподавателем + офлайн-встречи; 3. Видеокурс, работа на платформе с преподавателем индивидуально + офлайн-встречи. Группа должна состоять из пяти человек.					
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>	Курс “Русский экспресс” помогает решить проблемы адаптации иностранных студентов, отсутствия интереса к русскому языку у иностранных студентов, низкой мотивации изучать русскую культуру и язык. Целевая аудитория этого продукта - это иностранные студенты РКИ и абитуриенты российских ВУЗов, сталкивающиеся с вышеперечисленными проблемами.					
11	Потенциальные потребительские сегменты* <i>Указывается краткая информация о потенциальных</i>	Потенциальные потребительские сегменты для настольной игры “Русский экспресс” могут быть					

	<p><i>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></p>	<p>следующими:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Для юридических лиц: образовательные учреждения, сотрудники которых сталкиваются с последствиями трудностей в адаптации студентов РКИ. Эти организации могут использовать игру как средство обучения, пропаганды к изучению русского языка и культуры. Сектор рынка - B2B. - Для физических лиц: иностранные студенты и абитуриенты, поступившие в российские ВУЗы и вынужденные адаптироваться в новой для них среде. Сектор рынка - B2C.
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Продукт будет создан на основе цифровизации материала (съёмки видеороликов) и выгрузки материала на онлайн-платформу ontest.pnzgu.ru, а также использования интерактивных досок и очков виртуальной и дополненной реальности на офлайн-встречах.</p>
13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><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></p>	<p>Мы будем делать онлайн-курс “Русский экспресс”, который позволяет углубиться в историю русской культуры и изучить некоторое количество новых общеупотребительных слов.</p> <p>Продукт делится на три пакета:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Видеокурс, работа на платформе без преподавателя ; 2. Видеокурс, работа с преподавателем в группе + офлайн-встречи; 3. Видеокурс, работа на платформе с преподавателем индивидуально + офлайн-встречи. <p>Группа должна состоять из пяти человек.</p> <p>Наша целевая аудитория - это иностранные студенты и абитуриенты российских ВУЗов, вынужденные адаптироваться к новым условиям. Мы ожидаем, что наш курс поможет целевой аудитории повысить свой уровень знаний, касающихся русского языка и культуры, а также повысить мотивацию к дальнейшему их изучению.</p> <p>Наша бизнес-модель основана на продаже онлайн-курса через сайт ontest.pnzgu.ru . Реклама в социальных сетях, на сайтах российских ВУЗов, а также реклама от рекрутов поможет привлечь внимание студентов РКИ к нашему продукту.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Наши прямые конкуренты – это другие курсы, предложенные на платформе ontest.pnzgu.ru. Их преимущество заключается в доступности и разнообразии предлагаемого материала, однако перегруженность предлагаемой</p>

		<p>информации и однообразная подача материала не даёт клиентам получить необходимую информацию.</p> <p>Наши косвенные конкуренты – это курсы на платформе adgo.edu.ru. Возможность выбора формата обучения, а также индивидуальный подход к каждому являются их несомненными плюсами, однако их слабая сторона в длительном периоде обучения и высокой цене.</p> <p>Приложения Memrise, Drops, Duolingo – однотипные приложения для изучения иностранных языков. Материал в них подаётся интересно, однако материал ограничен узким кругом тем, а также не учитывает разные уровни языка.</p> <p>Наша стратегия - это выделиться на рынке своей уникальной нишей, которая сочетает в себе и изучения русского языка, и изучение русской культуры, и использование современных технологий и оригинального подхода к обучению.</p>
15	<p>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></p>	<p>Мы, создатели образовательного курса “Русский экспресс”, помогаем иностранным студентам в ситуации трудностей при адаптации и подготовке к обучению в ПГУ решать проблемы языкового барьера с помощью качественного онлайн-курса и получать быстрый гарантированный результат в освоении русского языка и культуры.</p>
16	<p>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></p>	<p>Конкурентные преимущества: предлагаем изучение русского языка посредством исполнения песен на русском языке, прочтении (и инсценировке) сказок, посещение экскурсий (в формате видеоуроков и с помощью VR очков на офлайн-встречах).</p> <p>Полезность и востребованность: рассмотрим полезность и востребованность курса на примере Пензенского Государственного университета. Здесь учатся 2800 иностранных студентов, из которых 1000 владеют базовым уровнем языка. Большинство из них сталкиваются с проблемой адаптации, однако не предпринимают никаких действий по её решению.</p> <p>Прибыльность и устойчивость: более 15 тысяч студентов поступают в российские ВУЗы каждый год. Уникальная подача материала и продолжительность курса позволят привлекать потенциального клиента каждый год, ведь с проблемами, которые наш курс решает, сталкивается каждый третий студент РКИ. Наш курс ориентирован на современные тенденции, включает в себя использование информационных технологий, поэтому будет оставаться актуальным на протяжении долгого периода времени.</p>

Характеристика будущего продукта	
<p>17</p> <p>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></p>	<p>Продукт: онлайн-курс “Русский экспресс” позволяет клиенту в игровой форме получить полезные знания о русском языке и культуре. Курс развивает когнитивные способности, развивает способность к адаптации, вызывает желание изучать русский язык.</p> <p>Компоненты: 9 видеоуроков, офлайн-встречи, работа с преподавателем на платформе.</p> <p>Технологии: для организации процесса обучения используются онлайн-платформы, для проведения офлайн-встреч используются очки дополненной реальности, электронные доски и т.д. Для продвижения и распространения игры используются интернет-ресурсы, такие как сайт, социальные сети и т.д.</p> <p>Тематическое направление: курс имеет образовательную направленность.</p>
<p>18</p> <p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса* <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Организационная структура: наша команда состоит из двух человек на данный момент. Мария Павловна Тарасова – лидер проекта, разработчик курса. Она координирует работу команды, а также представляет её инвесторам. Алина Евгеньевна Бибикина – интегратор и дизайнер проекта. Она занимается систематизацией и оформлением проекта. В дальнейшем планируется делегировать обязанности разработчика, PR-специалиста и интегратора.</p> <p>Производственный процесс: мы будем производить курс «Русский экспресс» в двух форматах: онлайн и офлайн. Онлайн формат предполагает просмотр видеороликов по изучению языка, решение онлайн-кейсов. Офлайн формат предполагает очные встречи с преподавателем, где участники в группах будут изучать русский язык через игры, песни, сказки. Онлайн формат направлен на получение теоретических знаний, офлайн – на их практическое применение.</p> <p>Финансовые параметры: мы планируем получать доход от продажи курса на сайте. Также мы планируем привлекать дополнительные источники финансирования, такие как краудфандинговые платформы, гранты, субсидии и инвестиции, которые помогут нам развивать и масштабировать наш проект – создавать новые курсы и т.д. Имея высокую маржинальность и уникальность как преимущества, мы сможем долго оставаться на плаву рынка. Наш курс ориентирован прежде всего на иностранных студентов образовательных учреждений Пензенской области, позже мы планируем эскалироваться на другие регионы. Для реализации нашего проекта требуется определённый уровень финансовых затрат,</p>

		однако проект окупаем, поэтому должен быть реализован.
19	<p>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></p> <p><i>см.16 пункт</i></p>	<p>Уникальность идеи: идея изучение русского языка посредством русского творчества на данном этапе только обретает свою популярность и характеризуется высокими результатами. Многие пользователи Интернета, интересующиеся изучением русского языка, исполняют популярные песни, повторяя за русскими исполнителями, таким образом изучая произношение. Несмотря на это аналогов нашего курса сейчас нет. Исполнение песен на русском языке, прочтении (и инсценировке) сказок, посещение экскурсий (в формате видеоуроков и с помощью VR очков на офлайн-встречах) действительно позволит изучить максимальное количество новых слов в минимальные сроки.</p> <p>Образовательный и развлекательный потенциал: курс ориентирован на получение новых знаний о русском языке в уникальной форме – посредством исполнения песен, чтения сказок и т.д. Такой подход, особенно при офлайн-встречах в группах, позволит и приятно провести время, и достичь цели – узнать больше о русском языке, а также может способствовать улучшению коммуникации среди представителей разных стран, если привлекать к таким занятиям русскоязычных студентов-волонтеров.</p> <p>Высокое качество и доступная цена: курс разрабатывается студентами педагогической специальности, изучающими русский язык углубленно, а также редактируется более опытными специалистами в данной сфере, что гарантирует высокое качество продукта. Цена составлена исходя из предполагаемых затрат, ориентирована на потребителя с ограниченными финансовыми возможностями, что обусловило доступность продукта.</p>
20	<p>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></p>	<p>Для разработки онлайн-курса «Русский экспресс» мы используем собственные разработки в области изучения русского языка. Мы также привлекаем экспертов и консультантов из этих областей для проверки и улучшения нашего продукта.</p> <p>Для продвижения и распространения онлайн-курса «Русский экспресс» мы используем интернет-ресурсы, такие как сайт, социальные сети, рекрутские объединения и т.д., которые позволяют нам донести информацию о нашем продукте до широкой аудитории, собрать обратную связь и финансирование от потенциальных потребителей и партнеров.</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL <i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы</i></p>	<p>Наш стартап-проект находится на стадии TRL 2, то есть мы имеем концепцию онлайн-курса. Мы проходим акселерационную программу, в рамках</p>

	<i>(организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартп дальше</i>	<p>которой мы разработали паспорт проекта, определили целевую аудиторию, бизнес-модель, конкурентные преимущества и каналы продвижения и сбыта нашего продукта. В ближайшее время мы планируем провести анализ рынка и потребностей потенциальных потребителей, а также сформируем команду из четырех участников, которые имеют разные роли и компетенции в проекте, а также написать сценарии к видеоурокам и приступить к их съёмке.</p>
22	Соответствие проекта научным и (или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*	<p>Проект развивает область образования и культуры, которая является одним из приоритетных направлений развития Российской Федерации и ее регионов. Проект способствует повышению качества и доступности образования, а также формированию гражданского общества и культурного разнообразия.</p> <p>Проект использует современные технологии и инновации. Онлайн-курс «Русский экспресс» имеет высокий образовательный и развлекательный потенциал. В реализации проекта используется информационная платформа ontest.pnzgy.ru, VR очки, электронные доски и др., что позволяет нам прийти к поставленной цели, решить поставленные задачи.</p> <p>Проект включает в себя элементы русского фольклора, культуры, а также азы для изучения русского языка.</p> <p>Проект реализуется командой из двух участников, которые широко осведомлены в сфере образования. Проект находится на стадии TRL 2, то есть имеет технологическую концепцию и формулировку проблемы. Проект также имеет план реализации, бизнес-модель, анализ конкурентов и ценностное предложение.</p>
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>	<p>Сайт: курс планируем размещать на сайте ontest.pnzgy.ru.</p> <p>Социальные сети: привлечение клиентов через VK, Telegramm и др.</p> <p>Рекрутские агентства (объединения): привлечение абитуриентов на стадии планирования поступления в Российские ВУЗы.</p>
24	Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование</i>	<p>Сайт ontest.pnzgy.ru, где мы будем предлагать возможность оплатить курс онлайн, а также</p>

	<i>выбора</i>	получить информацию о нашем курсе.
	Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект	
25	Описание проблемы* Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9	Проблема, указанная в пункте 9, заключается в том, что существует недостаток интереса и знаний о русском языке и культуре у иностранных студентов российских ВУЗов. Эта проблема обусловлена отсутствием мотивации изучать русскую культуру и язык. Эта проблема влияет на адаптацию иностранных студентов, что приводит к трудностям во взаимодействии русских и иноязычных студентов, а также иностранных студентов с преподавателями.
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>	<p>Повышение интереса и знаний о русском языке среди иностранных студентов и абитуриентов российских ВУЗов. «Русский экспресс» помогает повысить мотивацию к изучению нового языка.</p> <p>Развитие навыков коммуникации и расширение кругозора. «Русский экспресс» даёт основу для дальнейшего изучения языка, даёт возможность повзаимодействовать с носителями языка.</p> <p>Обеспечение увлекательного и познавательного опыта. «Русский экспресс» помогает с помощью игр, песен и т.п. заинтересовать и сподвигнуть к обучению потенциального потребителя.</p>
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>	<p>Проблема: трудности при адаптации иностранных студентов; отсутствие интереса к русскому языку у иностранных студентов; низкая мотивация изучать русскую культуру и язык.</p> <p>Потенциальный потребитель: иностранные школьники, планирующие получать высшее образование в России, студенты-первокурсники РКИ, сталкивающиеся с вышеперечисленными проблемами.</p> <p>Мотивация: у потребителя нет мотивации к изучению языка, однако есть потребность в этом и желание изучить его легко и в короткие сроки.</p> <p>Возможности решения: потребитель может решить свою проблему с помощью онлайн-курса «Русский экспресс», которая позволяет ему за кратчайшие сроки наиболее полно погрузиться в русскую культуру и получить базовые знания о</p>

		<p>языке. «Русский экспресс» сочетает в себе элементы обучения и развлечения. Может быть использован как образовательный ресурс для учебных заведений.</p>
<p>28</p>	<p>Каким способом будет решена проблема*<i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Проблема, на решение которой направлен наш стартап-проект, заключается в том, что существует недостаток интереса и знаний об общественном устройстве, правовой системе и гражданской ответственности среди разных возрастных групп. Мы считаем, что это проблема важна для развития демократического общества, в котором граждане уважают закон и права человека, участвуют в политической жизни и способны защищать свои интересы.</p> <p>Мы решаем эту проблему с помощью настольной игры ResPublica, которая позволяет игрокам погрузиться в мир большой политики и испытать себя в роли королей, президентов, вождей. Наша игра сочетает в себе элементы обучения, развлечения и стратегии. Игроки не только получают удовольствие от игры, но и развивают свои профессиональные навыки и знания в области права и управления. Игра основана на римской концепции respublica, которая означает “вещь общественная” или “вещь публичная”. Игра актуальна в современном мире, где граждане сталкиваются с юридическими проблемами и интересами.</p> <p>Наша игра решает проблему следующим образом:</p> <p>Повышает интерес к юриспруденции, политике и истории, предлагая игрокам увлекательный и познавательный опыт.</p> <p>Развивает навыки логики, риторики и стратегии, требуя от игроков принимать решения, вести переговоры и соревноваться за власть и влияние.</p> <p>Формирует гражданское сознание, уважение к закону и правам человека, показывая игрокам последствия своих действий и выборов.</p> <p>Способствует культурному обмену и диалогу между разными народами и странами, демонстрируя игрокам разнообразие политических систем и исторических событий.</p>
<p>29</p>	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса* <i>Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную</i></p>	<p>Сегмент и доля рынка: мы ориентируемся на сегмент настольных игр, который является частью рынка развлечений и образования. По данным отраслевых исследований, рынок настольных игр в России составляет около 10</p>

	<p><i>в пункте 7.</i></p>	<p>миллиардов рублей в год и растет на 15-20% ежегодно. Мы планируем занять 1% этого рынка в течение трех лет, что соответствует продаже около 30 тысяч копий нашей игры в год. Мы также рассчитываем на экспорт нашей игры в другие страны, особенно в Европу и США, где рынок настольных игр еще больше и более развит.</p> <p>Возможности для масштабирования бизнеса: мы видим несколько возможностей для масштабирования нашего бизнеса в будущем, таких как:</p> <p>Создание дополнительных сценариев, расширений и версий для нашей игры, которые будут учитывать разные исторические эпохи, географические регионы и политические системы.</p> <p>Разработка цифровой версии нашей игры, которая будет доступна для скачивания на разных платформах, таких как ПК, мобильные устройства и консоли. Это позволит нам привлечь новых потребителей, которые предпочитают онлайн-игры, а также увеличить доходы от продажи лицензий и подписок.</p> <p>Сотрудничество с образовательными учреждениями и юридическими организациями, которые заинтересованы в использовании нашей игры в своих курсах и тренингах. Мы можем предложить им специальные наборы, адаптированные под их потребности и цели, а также консультационные и методические услуги.</p>
--	---------------------------	--

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

--	--	--	--