

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

не заполнять (ссылка на проект)

не заполнять (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*	«Открытые двери»
2	Тема стартап-проекта* <i>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.</i>	Наш продукт помогает решить проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов/процессов работы с профориентацией посредством внедрения практической части и создания уникальных видеороликов для привлечения внимания.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам
4	Рынок НТИ	EduNet — рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	Здесь заполняем информацию о капитане команды. - UntiID — U1639559 - Leader ID — 4930796 - ФИО Иванов Егор Дмитриевич - телефон 89532397767 - почта egor.j247@gmail.com
----------	-------------------------------	---

7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	UntiID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
	1	U1639569	4930814	Гуревич Никита Вадимович	Администратор	+89046380800 gurevich.nik99@mail.ru		Различная проектная деятельность
	2	U1639565	4242562	Фарносова Александра Васильевна	Изобретатель	+7 (911) 334-08-17, aleksa_farnosova@bk.ru		Различная проектная деятельность
	3	U1639584	4930906	Столярова Юлия Олеговна	Реклама/пиар	+89210047652 stolarovaulia@		Различная проектная деятельность

						gmail.com		
	4	U277809	1630933	Кириллов Кирилл Михайлович	Редактор			Различная проектная деятельность

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
8	<p>Аннотация проекта*</p> <p><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></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Цели проекта: изменить принцип/процесс работ с профориентацией 2. Задачи проекта: <ul style="list-style-type: none"> ● развить навыки планирования учёбы, развлечений; ● определить сферу будущей профессии; ● найти оптимальный вариант обучения после школы. 3. Ожидаемые результаты: продукт, который помогает школьникам устроится туда, где они действительно смогут реализовать свой потенциал 4. Области применения результатов: образовательные учреждения г. Пскова 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): образовательные учреждения г. Пскова
Базовая бизнес-идея		
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Наш продукт помогает решить проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов/процессов работы с профориентацией посредством внедрения практической части и создания уникальных видеороликов для привлечения внимания.</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>"Открытые двери для будущих студентов" помогает решать школьникам и учителям проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов / процессов работы с профориентацией.</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><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></p>	<p>Родители школьников, которые не определились/не могут определиться со своей будущей профессией/дальнейшим обучением.</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (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><i>Для реализации будет использоваться онлайн-платформа (сайт)</i></p>

<p>13</p>	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>Указывается кратко 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>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="805 129 943 280"> <p>Ключевые партнеры</p> <p>школы, вузы, работодатели</p> </td> <td data-bbox="943 129 1096 280"> <p>Ключевые виды деятельности</p> <p>образовательная координация</p> </td> <td data-bbox="1096 129 1249 280"> <p>Ценностные предложения</p> <p>курсы по профориентации</p> </td> <td data-bbox="1249 129 1402 280"> <p>Взаимоотношения с клиентами</p> <p>консультации</p> </td> <td data-bbox="1402 129 1536 280"> <p>Потребительские сегменты</p> <p>школьники, образовательные организации</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="805 331 943 481"> <p>Ключевые ресурсы</p> <p>разработчики курсов</p> </td> <td data-bbox="943 331 1096 481"></td> <td data-bbox="1096 331 1249 481"></td> <td data-bbox="1249 331 1402 481"> <p>Каналы сбыта</p> <p>образовательные организации</p> </td> <td data-bbox="1402 331 1536 481"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="805 488 943 600"> <p>Структура издержек</p> <p>договор с вузами и работодателями, разработка сайта и курсов</p> </td> <td data-bbox="943 488 1096 600"></td> <td data-bbox="1096 488 1249 600"> <p>Потоки поступления доходов</p> <p>покупка/оплата индивидуального курса</p> </td> <td data-bbox="1249 488 1402 600"></td> <td data-bbox="1402 488 1536 600"></td> </tr> </table>	<p>Ключевые партнеры</p> <p>школы, вузы, работодатели</p>	<p>Ключевые виды деятельности</p> <p>образовательная координация</p>	<p>Ценностные предложения</p> <p>курсы по профориентации</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами</p> <p>консультации</p>	<p>Потребительские сегменты</p> <p>школьники, образовательные организации</p>	<p>Ключевые ресурсы</p> <p>разработчики курсов</p>			<p>Каналы сбыта</p> <p>образовательные организации</p>		<p>Структура издержек</p> <p>договор с вузами и работодателями, разработка сайта и курсов</p>		<p>Потоки поступления доходов</p> <p>покупка/оплата индивидуального курса</p>		
<p>Ключевые партнеры</p> <p>школы, вузы, работодатели</p>	<p>Ключевые виды деятельности</p> <p>образовательная координация</p>	<p>Ценностные предложения</p> <p>курсы по профориентации</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами</p> <p>консультации</p>	<p>Потребительские сегменты</p> <p>школьники, образовательные организации</p>													
<p>Ключевые ресурсы</p> <p>разработчики курсов</p>			<p>Каналы сбыта</p> <p>образовательные организации</p>														
<p>Структура издержек</p> <p>договор с вузами и работодателями, разработка сайта и курсов</p>		<p>Потоки поступления доходов</p> <p>покупка/оплата индивидуального курса</p>															
<p>14</p>	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>“Раскрой талант”, “Светлое будущее”, “Навигатор жизни”, “Ключ к успеху”.</p>															
<p>15</p>	<p>Ценностное предложение*</p> <p><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>Наш продукт помогает решить проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов/процессов работы с профориентацией посредством внедрения практической части и создания уникальных видеороликов для привлечения внимания.</p>															
<p>16</p>	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</p> <p><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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наш проект может быть реализован, потому что он востребован. 2. Наш проект помогает решать школьникам и учителям проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов / процессов работы с профориентацией. 3. Наш проект будет прибыльным, потому что будет практически единственным на рынке. 4. Наш бизнес будет устойчивым, потому что решает очень востребованную проблему как в г. Пскове, так и в России в целом 															
<p>Характеристика будущего продукта</p>																	
<p>17</p>	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Все будет осуществляться с помощью интернета и интернет-ресурсов, в работу будет привлечено программирование</p>															
<p>18</p>	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Организационные параметры включают в себя структуру компании, ее управление, команду и культуру. Это важно для обеспечения эффективной работы и координации всех деятельности внутри организации. У нас хорошо организованная команда с четкими ролями и ответственностями, что повышает производительность и качество работы.</p> <p>Производственные параметры относятся к процессам предоставления услуг. Это включает в себя выбор технологий, оборудования и методов производства, а также планирование и контроль производственных операций. Мы имеем эффективное</p>															

	<p>управление производством, что помогает снизить затраты, улучшить качество и сократить время доставки услуги клиентам.</p> <p>Финансовые параметры: планирование бюджета, учет и контроль расходов, управление капиталом и привлечение инвестиций. У нас эффективное финансовое управление, которое обеспечивает достаточные ресурсы для развития и инноваций.</p> <p>Партнерские возможности относятся к сотрудничеству с другими организациями или компаниями для достижения общих целей. Это может включать в себя партнерство по производству или сотрудничеству в исследованиях и разработках. Партнерство помогает нам расширить рынок, повысить конкурентоспособность и получить доступ к новым ресурсам и возможностям.</p>
--	---

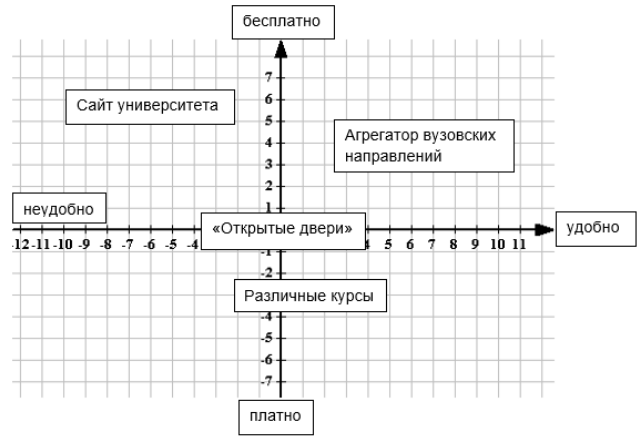
Основные конкурентные преимущества*

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.)

КОНКУРЕНТНАЯ МАТРИЦА

	«Открытые двери»	Агрегатор вузовских направлений	Сайт вуза/с вакансиями
Группа Свойств 1	Сотрудничество с широким спектром образовательных учреждений г. Пскова	Сотрудничество с более широким спектром образовательных учреждений	Сотрудничество со ВСЕМИ образовательными учреждениями
Группа Свойств 2	Доступность и удобство	Более доступно и более удобно	Не факт, что удобно
Группа Свойств 3	Интерактивность	Более прогрессивные технологии для улучшения интерактивности	Не факт, что интерактивно
Свойство 4 (Цена)	Для потребителя бесплатно	Бесплатно и для потребителя и для клиента	Точно бесплатно для всех
Свойство, которого нет у нас	Мультиязычность	Сообщественность	(возможно) интерактивность, (возможно) удобство
Вывод	Доступность и интерактивность, не широкий спектр ОУ, платно для клиента	Бесплатно для всех, более продвинутый уровень удобства и интерактивности, менее доступно (возможно)	Охвачен весь спектр ОУ (точно бесплатен для всех), не факт, что удобен и доступен

КАРТА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ



20	Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*	Нейросеть – это метод в искусственном интеллекте, который учит компьютеры обрабатывать данные таким же способом, как и человеческий мозг.																																			
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 уровне готовности продукта TRL 2 (техническая формулировка) проект достигает следую Определены технические характеристики: На этом этапе определены основные технические описание технологической основы проекта и его целей. Определение ключевых технических задач: Проект определяет ключевые технические задачи могут включать в себя разработку менеджера для бронирования мест на посещение объекта, Определение технологической стратегии: Проект начинает разрабатывать стратегию по испо На уровне TRL 2 проект имеет четко сформулированную техническую концепцию и определ функциональному прототипированию.																																			
22	Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*	Проект "Открытые двери для будущих студентов" становится все более актуальным в свете необходимости помочь школьникам в принятии важного решения о выборе профессии и образовательного учреждения. В условиях быстро меняющегося мира и разнообразия профессиональных возможностей, предоставление информации и поддержка в этом процессе становятся крайне важными для студентов, чтобы они могли сделать осознанный выбор и достичь успехов в своей будущей карьере.																																			
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>	Каналы, через которые, в первую очередь, будем привлекать своих клиентов: <ul style="list-style-type: none"> - бесплатные онлайн (тематическая страничка в соцсетях VK и Telegram и отзывами, Авито) - бесплатные офлайн (объявления в учебных заведениях) <p>Воронка AAARRR для канала</p> <table border="1" data-bbox="804 1249 1538 1839"> <thead> <tr> <th>Этап воронки</th> <th>Смоделированные данные (ваши предполагаемые данные)</th> <th>Ваши реальные данные по воронке (после проведения эксперимента)</th> <th>Конверсия этапа (смоделированная воронка)</th> <th>Конверсия этапа (воронка после эксперимента)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>AWAWARENESS (Осведомленность)</td> <td>200 человек узнают</td> <td>139</td> <td>69,5%</td> <td>67,3%</td> </tr> <tr> <td>ACQUISITION (Привлечение)</td> <td>50 заинтересуются и запросит больше информации</td> <td>46</td> <td>92%</td> <td>39%</td> </tr> <tr> <td>ACTIVATION (Активация)</td> <td>20 человек договорятся о предоставлении и услуги</td> <td>11</td> <td>55%</td> <td>41%</td> </tr> <tr> <td>RETENTION (Удержание)</td> <td>6 клиентов получают услугу</td> <td>6</td> <td>100%</td> <td>67%</td> </tr> <tr> <td>REVENUE (Рост прибыльности)</td> <td>2 клиента закажут повторно услугу</td> <td>0</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>REFERRAL (Рекомендация)</td> <td>1 клиент порекомендует</td> <td>0</td> <td>0%</td> <td>0%</td> </tr> </tbody> </table>	Этап воронки	Смоделированные данные (ваши предполагаемые данные)	Ваши реальные данные по воронке (после проведения эксперимента)	Конверсия этапа (смоделированная воронка)	Конверсия этапа (воронка после эксперимента)	AWAWARENESS (Осведомленность)	200 человек узнают	139	69,5%	67,3%	ACQUISITION (Привлечение)	50 заинтересуются и запросит больше информации	46	92%	39%	ACTIVATION (Активация)	20 человек договорятся о предоставлении и услуги	11	55%	41%	RETENTION (Удержание)	6 клиентов получают услугу	6	100%	67%	REVENUE (Рост прибыльности)	2 клиента закажут повторно услугу	0	0%	0%	REFERRAL (Рекомендация)	1 клиент порекомендует	0	0%	0%
Этап воронки	Смоделированные данные (ваши предполагаемые данные)	Ваши реальные данные по воронке (после проведения эксперимента)	Конверсия этапа (смоделированная воронка)	Конверсия этапа (воронка после эксперимента)																																	
AWAWARENESS (Осведомленность)	200 человек узнают	139	69,5%	67,3%																																	
ACQUISITION (Привлечение)	50 заинтересуются и запросит больше информации	46	92%	39%																																	
ACTIVATION (Активация)	20 человек договорятся о предоставлении и услуги	11	55%	41%																																	
RETENTION (Удержание)	6 клиентов получают услугу	6	100%	67%																																	
REVENUE (Рост прибыльности)	2 клиента закажут повторно услугу	0	0%	0%																																	
REFERRAL (Рекомендация)	1 клиент порекомендует	0	0%	0%																																	
24	Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	Образовательные организации																																			

Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Наш продукт, "Открытые двери для будущих студентов", призван решить сложности, связанные с выбором профессии, учебного заведения и подготовкой к экзаменам, путем улучшения процессов работы с профориентацией. Мы предлагаем революционный подход, включающий в себя внедрение практической составляющей и создание уникальных видеороликов для привлечения внимания студентов и помощи им в принятии осознанного решения.</p> <p>Суть нашего продукта заключается в том, чтобы предоставить школьникам и учителям реальные возможности для изучения различных профессий и учебных заведений. Мы создаем практическую составляющую, которая позволяет студентам познакомиться с различными профессиями, проводить экскурсии в учебные заведения и участвовать в практических мастер-классах. Кроме того, мы разрабатываем уникальные видеоролики, которые помогают привлечь и удержать внимание студентов, предоставляя им информацию о различных карьерных возможностях.</p> <p>Важность нашего продукта заключается в том, что он поможет школьникам сделать осознанный выбор профессии и учебного заведения, исходя из их интересов, способностей и целей. Мы предоставляем им реальную информацию, опыт и практические навыки, которые не только помогут им в выборе, но и подготовят их к будущей карьере. Наш продукт также помогает учителям улучшить процесс преподавания и ориентации, предоставляя им новые инструменты и ресурсы для работы с учениками. В итоге, наш продукт способствует более эффективному процессу профориентации и повышению успехов школьников в будущей карьере.</p>
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена) *</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Проект "Открытые двери для будущих студентов" стремится улучшить процесс профориентации, чтобы помочь школьникам и учителям преодолеть сложности выбора будущей профессии, учебного заведения и подготовки к экзаменам.</p>

27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Использование курсов поможет образовательным организациям обеспечивать более перспективную и подходящую профессию учащимся на основе их интересов.</p>
28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>С помощью проекта «Открытые двери» школьник сможет получить комплексную информацию на основе сдаваемых экзаменов и личных навыках/увлечениях о возможных вакансиях/направлениях, которые его могут заинтересовать.</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>TAM (Общий объем целевого рынка) = 700 тыс. чел = 3,5 ~ млн. руб.</p> <p>SAM (доступный объем рынка) = 10 тыс. чел ~ 500 тыс. руб.</p> <p>PAM (Потенциальный объем рынка) = 18,8 млн. чел * 500 руб. ~ 9,4 млрд. руб.</p> <p>SOM (реально достижимый объем рынка) = 200 чел ~ 200 тыс. руб.</p> <p>Наш бизнес имеет потенциал развития. Т.к он направлен на улучшение определения профориентационной деятельности учащихся. В нём можно купить курсы для посещения объектов с опред. профессией, курсы по профессиям будущего Псковской области и др. Также у нас будут не только индивидуальные курсы, но и групповые.</p> <p>Размер сегмента= 10 тыс. чел Частота потребления= 1 раз Средняя стоимость= 1000 руб.</p> <p>Емкость рынка= 1 млн. руб.</p>