

Платформа
университетского
технологического
предпринимательства



ЯРОСЛАВСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

STUDtrade

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

20.35
НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ
ИНИЦИАТИВА

ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Проект направлен на создание мобильного приложения, представляющее из себя платформу для проживающих в общежитиях студентов. Многие студенты часто сталкиваются с проблемами поиска и обмена товарами и услугами, организации мероприятий и избавления от ненужных вещей. Отсутствие единой платформы для этих нужд приводит к неэффективности использования ресурсов и времени, поскольку студенты вынуждены полагаться на устаревшие методы коммуникации, такие как чаты в мессенджерах и бумажные объявления. Наше приложение решает эту проблему, предоставляя удобный и централизованный инструмент для всех этих задач.

Дополнительно, приложение способствует развитию цифровой экосистемы в университетских городах, интегрируя современные технологии для повышения удобства и безопасности. Оно позволяет студентам не только экономить время и деньги, но и укрепляет сообщество, поощряя социальное взаимодействие и поддержку. В условиях стремительного перехода к цифровой экономике и внедрения передовых производственных технологий, наш проект отвечает актуальным требованиям цифровизации и автоматизации, предлагая инновационное решение для повседневных нужд студенческой аудитории.

STUD
trade

Студенты, проживающие в общежитиях (основной сегмент):

- Демографические данные: молодежь в возрасте 18-25 лет.
- Уровень образования: студенты вузов и колледжей.
- Вкусы и интересы: активные пользователи смартфонов, заинтересованные в упрощении бытовых задач, социальном взаимодействии и экономии средств.
- Уровень дохода: низкий, либо средний
- Географическое расположение: студенческие городки и общежития.
- Сектор рынка: B2C.



Администрации общежитий и учебных заведений:

- Категория бизнеса: образовательные учреждения и управляющие компании.
- Отрасль: образование и управление недвижимостью.
- Географическое расположение: университетские городки и крупные учебные заведения.
- Сектор рынка: B2B.
- Интересы: повышение уровня комфорта и удовлетворенности студентов, улучшение имиджа общежитий.

- **Отсутствие единой площадки для купли-продажи:**
Для покупки или продажи каких-либо товаров/услуг студентам приходится писать в общий чат общежития, что неэффективно, так как сообщения теряются в общем потоке
- **Отсутствие электронной доски объявлений:**
Распространение объявлений происходит либо через все тот же чат общежития, либо через бумажные баннеры на стенах
- **Избавление от ненужных вещей:**
Ежегодно выселяющиеся из общежития студенты сталкиваются с проблемой избавления от ненужных вещей, накопившихся за время проживания в нем

Решением могут служить либо площадки для размещения товаров (например, Avito), либо социальные сети/мессенджеры (например, Вконтакте), в которых создаются тематические чаты. Однако в обоих случаях объявления теряются в общем потоке, так как эти платформы не имеют узкой специализации на проживающих в общежитиях студентов.



Продукт представляет собой мобильное приложение, предназначенное для студентов, проживающих в общежитиях. Основной целью является создание удобной платформы для размещения и поиска объявлений различных типов, со следующими ключевыми функциями:

- **Продажа товаров:**
Выставление на продажу как личных вещей, так и вещей, приобретенных с целью дальнейшей перепродажи.
- **Аренда предметов:**
Размещение объявлений о сдаче чего-либо в аренду (наушники, игровые консоли)
- **Заказ услуг:**
Размещение объявлений об оказании каких-либо услуг (например, парикмахерские услуги, печать, поход в магазин)
- **Активность:**
Возможность организации и участия в различных активностях (например, игры в волейбол, теннис или компьютерные игры).
- **Бесплатная раздача:**
Размещение объявлений о бесплатной раздаче ненужных вещей

Студенты, проживающие в общежитиях, сталкиваются с проблемами отсутствия единой платформы для купли-продажи, аренды и обмена услугами. Текущие методы, такие как чаты общежитий и бумажные объявления, неэффективны и не обеспечивают достаточной видимости и удобства.

Наше мобильное приложение решает эти проблемы, предоставляя централизованную и удобную платформу для размещения объявлений. Студенты могут легко находить и публиковать информацию о товарах, услугах, аренде и активностях, что значительно упрощает их жизнь и помогает экономить время и ресурсы при решении повседневных задач. Приложение также помогает администрациям общежитий улучшить коммуникацию с проживающими, а местным бизнесам и студенческим организациям - эффективно взаимодействовать с целевой аудиторией.



Предположим, что в среднем каждый студент может принести доход в размере 300 рублей в год (за счет рекламы, платных объявлений, комиссии с транзакций и т.д.).



Общий объем рынка: всего в России около 8 млн студентов (4,5 млн – студенты ВУЗов, 3,7 млн – студенты колледжей), из них около 25% (2 млн) проживают в общежитиях.

Потенциальная прибыль: $8 \text{ млн} \times 0,25 \times 300 = 600 \text{ млн}$ рублей в год.

Доступный объем рынка: из 2 млн студентов, проживающих в общежитиях, около 10% (200 тыс.) регулярно осуществляют куплю-продажу с другими студентами.

Потенциальная прибыль: $600 \text{ млн} \times 0,1 = 60 \text{ млн}$ рублей в год.

Реально-достижимый объем рынка: из 200 тыс. студентов, регулярно осуществляющих куплю-продажу с другими студентами, около 50% будут заинтересованы в установке приложения.

Потенциальная прибыль: $60 \text{ млн} \times 0,5 = 30 \text{ млн}$ рублей в год.

Основной доход планируется получать за счет следующих источников:

- **Платные объявления и продвижение:** базовые объявления будут бесплатными, но пользователи смогут платить за выделение объявлений, закрепление их в топе и другие виды продвижения.
- **Комиссия с транзакций:** взимание комиссии с транзакций, совершенных через платформу, например, при продаже товаров или аренде.
- **Реклама:** размещение рекламных баннеров и партнерских предложений от местных бизнесов и компаний, ориентированных на студенческую аудиторию.



Также на начальных этапах планируется привлечение внешних инвестиций:

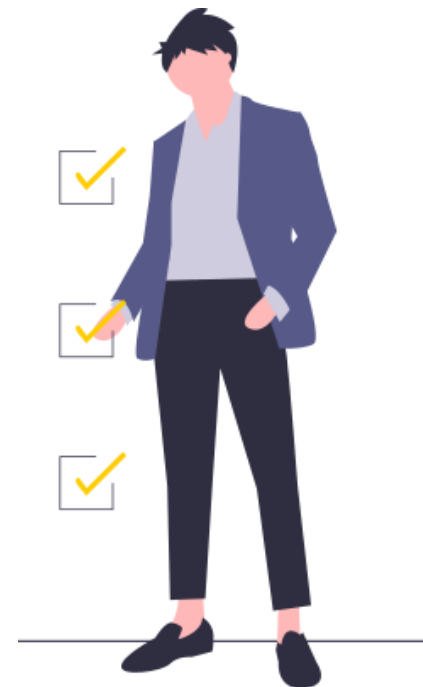
- **Инвесторы:** поиск и привлечение инвесторов, заинтересованных в развитии проекта.
- **Гранты и субсидии:** участие в конкурсах на получение грантов и субсидий, предназначенных для стартапов и инновационных проектов.

Текущие результаты

Изначальной целью проекта была разработка сервиса оценки качества дорог для водителей. Мы намеревались разработать мобильное приложение, в котором в виде интерактивной карты отображались бы все дороги с указанием качества покрытия, которое определялось бы с помощью нейронной сети, анализирующей снимки участков дорог. Однако, проведя проблемные интервью с водителями дальнобоев, мы пришли к выводу, что проект не будет пользоваться спросом.

На протяжении всего первого этапа мы консультировались с экспертами в бизнес-сфере (среди которых эксперт в сфере продаж с опытом более 15 лет, трекер 20+ акселерационных программ и просто замечательный человек – Максим Плотников) и в итоге пришли с идеей, описанной в данной презентации.

На текущий момент было проведено несколько проблемных интервью со студентами, проживающими в общежитии, выявлен спрос на продукт. Также сформирована команда разработчиков, достаточная для разработки всего проекта.



- Андреев Егор – Project-manager
- Берсенева Софья – Backend-Разработчик
- Верлока Олег – Дизайнер
- Картоев Мурад – Mobile-разработчик

- Мельникова Карина – Специалист по ИИ
- Себов Владислав – Лидер проекта
- Чистяков Максим – Backend-разработчик
- Шевченко Андрей – Технический специалист



Следующие три месяца планируется заниматься разработкой сервиса, что включает в себя: разработку мобильного приложения, разработку серверного приложения, обучение и настройку нейронной сети (для модерации объявлений и рекомендательной системы).

Разработанное приложение послужит техническим заданием для написания заявки на грантовые конкурсы для студентов, такие как «Студенческий стартап» и «Твой ход», для привлечения стартового капитала.

По итогу к началу нового учебного года у нас будет минимальный рабочий продукт (MVP), который мы сможем начать тестировать в местных общешитиях.

Также рассматривается последующая интеграция с официальным сайтом ЯГТУ, либо приложением «Studenfy, используемым его студентами.



Контакты

Лидер проекта:

Себов Владислав Николаевич

- Unti ID: U1816048
- Leader ID: 2276240
- телефон: +79016961554
- почта: sebov.vlad@inbox.ru

