

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/spravocnik-po-nastrojke-sistem-udalennogo-dostupam> (ссылка на проект)

_____ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления»
Регион Получателя гранта	г. Москва
Наименование акселерационной программы	«Энергия города. Среда»
Дата заключения и номер Договора	19 апреля 2024г. № 70-2024-000172

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Справочник по настройке систем удаленного доступа
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>	– ТН2. Технологии работы с данными;
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	«Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику»
4	Рынок НТИ	HomeNet
5	Сквозные технологии	"Технологии создания новых и портативных источников энергии"

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID: U1818922 - Leader ID: 3553836 - ФИО: Беспалько Екатерина Александровна - телефон: +7 (900) 231-19-32 - почта: kb95766@mail.ru						
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	U1818922	3553836	Беспалько Екатерина Александровна	Лидер, спикер, менеджер, экономист	+7 (900) 231-19-32, kb95766@mail.ru	Лидер	Прошла обучение в кейс-школе Garnet, работает в кредитном отделе

	2	U18198 17	355703	Петрова Полина Юрьевна	Спикер, мастер презент ации, аналити к, генерат ор идей	+7 (927) 991-66-83 Lisichka2711@mail.ru	Админист ратор	Делает презентации на всех дисциплинах, где они требуются
	3	U18197 99	2863063	Сутормина Диана Эдуардовна	Спикер, аналити к, генерат ор идей	+7 (952) 843-93-60 prezentss@yandex.ru	Производи тель	Участвует в жизни университета как организатор
	4	U67321	714955	Чернова Татьяна Федоровна	Админи стратор	tatchernova@yandex.ru	Админист ратор	Действующий преподавател ь в ГУУ, доцент кафедры управления проектом

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта* <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>	<p>Проект направлен на создание удобного и информативного ресурса, содержащего подробные инструкции по использованию систем удаленного доступа.</p> <p>Справочник будет полезен:</p> <ul style="list-style-type: none"> — ИТ-специалистам — сотрудникам компаний / независимым физ. лицам, которые перешли на удаленную работы и не смыслят в системах удаленного доступа — студентам, преподавателям <p>Помимо инструкций в справочнике будет перечень функций для каждой системы, единая таблица с ценами и ключевым функционалом и прогноз функционирования программ в будущем в РФ и ближнем зарубежье</p>
---	---	---

Базовая бизнес-идея

9	<p>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></p>	<p>Детализированный справочник по работе с различными системами удаленного доступа, в котором будет информация как для повышения производительности организации, так и для роста конкурентоспособности начинающего/действующего специалиста на рынке труда.</p> <p>На Литресс – электронная версия, по штучно На Skillbox – право на предоставление справочника своим студентам с ежемесячной оплатой При сотрудничестве с другими авторами – реклама их книг на последних страницах справочника</p>
10	<p>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></p>	<p>1. Усложненный процесс настройки систем удаленного доступа, сопровождаемый незнанием основных принципов работы.</p> <p>2. Угроза информационной безопасности из-за неправильного взаимодействия с системой.</p>

		<p>3. Отсутствие единого хранилища для всей ключевой информации на настройке систем удаленного доступа.</p> <p>Чьи проблемы?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Специалистов по информационным технологиям и системных администраторов, которые занимаются установкой, настройкой и обслуживанием систем удаленного доступа в организации. 2. ИТ-специалисты, занимающиеся ремонтом ПК и настройкой на них программ по запросу клиента 3. Новые пользователи технических средств, которые узнали о возможных системах удаленного доступа на устройстве, но при этом не знают, что это за системы, как их настроить и использовать
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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Специалисты по информационным технологиям и системные администраторы 2. ИТ-специалисты 3. Новые пользователи технических средств 4. Сотрудники компаний 5. Пользователи ПК только для базовых нужд 6. Студенты и преподаватели высших учебных заведений <p>Москва, B2C</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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор формата издания: электронный 2. Разработка структуры и содержания 3. Разработать подробные инструкции с иллюстрациями 4. Разработать дизайн обложки и отформатировать текстовую часть 5. Источник распространения: интернет 6. Продвижение: личная коммуникация при прогулках по улице или на различных университетских мероприятиях; переговоры с руководством Skillbox 7. Следить за изменениями в технологиях и дополнять пособие
13	<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>	<p>Мы занимается структурированием и предоставлением информации по работе с системами удаленного доступа на доступном языке. Наше цель – сохранить людям время. Одним из-за отсутствия достаточных компетенции в этой области, другим же для быстрого перевода сотрудников на удаленную работу.</p> <p>Каналы сбыта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Литрес, продажа электронного пособия 2. Skillbox, ежемесячное право использовать справочник для предоставления своим студентам 3. Размещение рекламы книги стороннего автора на последних страницах справочника <p>Каждый член команды должен продать в месяц 1/3 от общего плана, свободное легальное продвижение. При нереализации плана способ</p>

		каждого будет детально разобран и в индивидуальном порядке усовершенствован
14	Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Официальная документация и справочные материалы разработчиков: Microsoft Remote Desktop Services. 2. Специализированные сайты и форумы: Хабр, 4PDA, Xaker.ru 3. Видеоуроки и онлайн-курсы: Udemy, Coursera, YouTube 4. Общедоступные статьи и блоги: блог компании Cisco, блог компании Kaspersky
15	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>Справочник будет предоставлять информацию в понятной и доступной форме, что облегчит процесс изучения и применения систем удаленного доступа даже для профессионалов.</p> <p>Правильное применение инструкций улучшит понимание и использование систем удаленного доступа, повысив производительность и эффективность пользователей. Соблюдение рекомендаций по безопасности из справочника снизит риски нарушений безопасности и защитит информацию от утечек и несанкционированного доступа.</p>
16	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.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <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>	<ul style="list-style-type: none"> - понятная для всех форма изложения мысли - повышение производительности бизнеса благодаря знакомству с полезными системами и их грамотной настройке (есть такие системы удаленного доступа, которые позволяют руководителю отслеживать работоспособность подчиненных) - повышение защищенности конфиденциальных данных - доступная цена - структурирована вся нужная информация
Характеристика будущего продукта		
17	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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Описание различных типов систем удаленного доступа (VPN, RDP и др.) 2. Преимущества и недостатки каждого типа системы 3. Пошаговые инструкции по настройке и применению систем удаленного доступа 4. Прогноз функционирования систем в будущем 5. Сравнение схожих систем <p>Идея соответствует тематическому направлению, потому что она связана с использованием технологий и методов для обеспечения безопасного и эффективного обмена данными между пользователями, находящимися на расстоянии друг от друга.</p>

		<p>Системы удалённого доступа позволяют пользователям получать доступ к данным и приложениям на удалённых компьютерах или серверах, что делает их важным инструментом в работе с информацией. Настройка таких систем включает в себя выбор протоколов, настройку параметров безопасности и аутентификации, а также обеспечение надёжного и безопасного соединения между клиентом и сервером.</p> <p>Таким образом, тема «Справочник по настройке систем удалённого доступа» имеет прямое отношение к технологиям работы с данными, поскольку она затрагивает вопросы обеспечения безопасности данных при передаче через интернет, управления доступом к информации и настройки инфраструктуры для эффективной работы с удалёнными ресурсами.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>1. Создание качественного продукта. Справочник должен содержать исчерпывающую информацию о настройке различных систем удаленного оступа. Необходимо постоянно обновление и дополнение материала после обнаружение первой версии.</p> <p>2. Развитие партнерских отношений. Первые годы – Skillbox, авторы сторонних книг и клиенты. В дальнейшем, при стабильных положительных финансовых показателях в течение года будет поднят вопрос о развитии платформы, на которой информация будет обновляться в режиме реального времени, и она будет по еще большему количеству систем удаленного доступа.</p>
19	<p>Основные конкурентные преимущества (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><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>1. В одном месте структурирована вся важная информация сразу по нескольким системам удаленного доступа, что обеспечивает удобство в использовании. Компаниям незачем хранить инструкции по сторонним системам удалённого доступа в открытом доступе у себя на сайте. Во-первых, это занимает место, во-вторых, данное действие способствует продвижению конкурента, поэтому чтобы ознакомиться с существующими системами клиент должен потратить очень много времени, чтобы их найти и изучить. Структурированность минимизирует время клиента.</p> <p>2. Содержание исчерпывающей информации, которая будет ежегодно обновляться. Многие компании не имеют инструкцию по настройке системы, либо же при изменении её функционала не меняют к ней инструкцию по применению, что негативно сказывается на пользователях.</p> <p>3. Поддержка и помощь клиентам от разработчиков справочника путем взаимодействия через сайт или телеграмм-канал. Это сократит путь клиента по решению проблемы или рассмотрению его идеи по усовершенствованию справочника</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания</p>	<p>1. Выбор формата издания: электронный.</p>

	<p>продукции (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Обеспечивает удобство использования и доступность пособия для широкой аудитории, его легче обновить и дополнить, нет издержек на производство и транспортировку печатной продукции</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Разработка структуры и содержания 3. Разработать подробные инструкции с иллюстрациями 4. Разработать дизайн обложки и отформатировать текстовую часть 5. Источник распространения: интернет 6. Продвижение: личная коммуникация при прогулках по улице или на различных университетских мероприятиях; переговоры с руководством Skillbox 7. Следить за изменениями в технологиях и дополнять пособие
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><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></p>	<ul style="list-style-type: none"> — Сформирована команда для реализации идеи, — проведена оценка имеющихся ресурсов, — определен ожидаемый продукт, — поставлены задачи, цели и сроки, — определена проблемная и целевая аудитория, — проведен опрос для проверки актуальности идеи — рассчитана стоимость проекта и доходность, срок окупаемости, график продаж — сформирована модель Lean Canvas — создан MVP
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p>	<p>Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. SEO, чтобы справочник занимал высокие позиции в результате поиска по ключевым словам 2. Социальные сети, чтобы охватить широкую аудиторию и создать сообщество вокруг продукта 3. Партнерство с блогерами технических специальностей, чтобы они порекомендовали справочник аудитории, которая им доверяет 4. Участие в тематических мероприятиях и конференциях

24	<p>Каналы сбыта будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Литрес, известная широкому кругу лиц платформа, где выставить на продажу просто и доступно 2. Skillbox, крупная образовательная платформа с большим выбором курсов для начинающих ИТ-специалистов, которые в силу своей профессии должны владеть знаниями на настройке и применении различных систем удаленного доступа 3. Партнерство с авторами книг, строящееся на их рекламе на последних страницах пособия. С ростом наших продаж будет расширяться лояльная аудитория, что привлечет авторов других книг примерно с такой же логикой, как нас привлек Skillbox
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Усложненный процесс настройки систем удаленного доступа, сопровождаемый незнанием основных принципов работы: справочник поможет быстро настроить систему удаленного доступа и подробно изучить ее внутренний функционал. 2. Угроза информационной безопасности из-за неправильного взаимодействия с системой: правильная настройка и использование системы удаленного доступа позволит защитить корпоративные и персональные данные от их несанкционированного использования. 3. Отсутствие единого хранилища для всей ключевой информации на настройке систем удаленного доступа: справочник сэкономит место на вашем хранилище и поможет без особого труда найти информацию по требуемой системе.
26	<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 11)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Специалисты по информационным технологиям и системных администраторов, которые занимаются установкой, настройкой и обслуживанием систем удаленного доступа в организации. А также ИТ-специалисты занимающиеся ремонтом ПК и настройкой на них программ по запросу клиента. Мотивация – успешная карьера, большая заработная плата. Им требуется информация о различных типах систем удаленного доступа, их функциональности и методах настройки. Они повысят свою конкурентоспособность на рынке труда посредством знаниях настройки и применения обозначенных в справочнике систем удаленного доступа, и благодаря этому смогут занять высокие должности с большими зарплатами. 2. Новые пользователи технических средств, которые узнали о возможных системах удаленного доступа на устройстве, но при этом не знают, что это за системы, как их настроить и использовать.

		<p>Мотивация – не сломать компьютер или другое техническое устройство.</p> <p>Во-первых, они смогут повысить свою конкурентоспособность, во-вторых, сохранить свои конфиденциальные данные, в-третьих, сэкономить место на компьютере и снизить вероятность хаоса среди файлов</p> <p>3. Студенты</p> <p>Мотивация – построить успешную карьеру в сфере ИТ и прожить на небольшой бюджет.</p> <p>Возможности решения проблемы – повышение конкурентоспособность, вероятности на высокие должности, сохранение конфиденциальности своих данных и защита компьютера или др. технического устройства от вирусов, что уберезет от поломки и траты денег на новый компьютер.</p>
27	<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>Приобрести и изучить справочник, при работе с системами удаленного доступа следовать разработанным инструкциям, использовать полученные знания на практике, в резюме/на собеседованиях</p>
28	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.</i></p>	<p>2,5 млн. человек наших потенциальных клиентов в Москве</p> <p>Рынок систем удалённого доступа является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов ИТ-индустрии. С каждым годом всё больше компаний переходят на использование таких систем для обеспечения безопасности, повышения производительности и оптимизации бизнес-процессов.</p> <p>Мы рассчитываем занять значительную долю рынка благодаря следующим факторам:</p> <ul style="list-style-type: none"> — доступная цена; — высокое качество продукта; — широкий спектр функций и возможностей; — поддержка и помощь от авторов справочника. <p>Масштабирование: при стабильных положительных финансовых показателях в течение года будет поднят вопрос о развитии платформы, на которой информация будет обновляться в режиме реального времени.</p>
29	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зарегистрироваться на конкурс студенческий стартап от ФСИ 2. Привлечь финансирование 3. Реализовать проект, создать справочник и сделать старт продаж 4. Дойти в течение года до доходности в размере 109 633,4 руб. 5. Проанализировать актуальность создания платформы, при положительном заключении разработать проект, принять участие в предпринимательском проекте, привлечь финансирование и заняться реализацией

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ (https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php)</p>	<p>«Студенческий стартап», «Старт», «Развитие»</p>
<p>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</p> <p><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
<p>Коллектив (характеристика будущего предприятия)</p> <p><i>Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость</i></p>	<p>Количество: 3 Перечень должностей: менеджер, финансист, аналитик Квалификация: менеджер – высшее образование, опыт от 2-х лет, финансист – высшее образование, опыт от 1 года или среднее специальное образование и опыт от 2-х лет, аналитик – среднее специальное/высшее образование с опытом от полугода или с портфолио, иллюстрирующего овладение навыками аналитика на хорошем уровне</p>
<p>Техническое оснащение</p> <p><i>Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	<p>Ноутбук, телефон с доступом в интернет</p>
<p>Партнеры (поставщики, продавцы)</p> <p><i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	<p>Skillbox, учебные пособия от Ольги Гоголадце, Ильи Ильяхова</p>
<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах)</p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i></p>	<p>В месяц: 1 212 шт. эл. пособий на Литрес, 1 продажа Skillbox права на передачу пособия своим новым студентам, 2 рекламы сторонних авторов по последних страницах справочника</p>
<p>Доходы (в рублях)</p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i> 1460,4+632,88</p>	<p>Общие доходы = 686 232,67 руб. Помесячные доходы после старта продаж: 1. 4 600 руб. (продано 24 шт. эл. пособия + право на передачу пособия студентам Skillbox (далее – Skillbox)) 2. 5 825 руб (продано 38 шт + Skillbox) 3. 8 379,2 руб (61 шт + Skillbox + размещение рекламы 1 книги стороннего автора на 1 из последних страниц справочника) 4. 12 158,4 руб. (98 шт + Skillbox + размещение рекламы 2-х книг (далее – реклама 2)) 5. 17 320,9 руб. (157 шт + Skillbox + реклама 2) 6. 25 545, 9 руб. (251 шт + Skillbox + реклама 2) 7. 38 758,4 руб. (402 шт + Skillbox + реклама 2)</p>

	<p>8. 42 258,4 руб. (442 шт + Skillbox + реклама 2) 9. 57 745,9 руб. (619 шт + Skillbox + реклама 2) 10. 79 445,9 руб. (867 шт + Skillbox + реклама 2) 11. 109 633,4 руб. (1 212 шт + Skillbox + реклама 2) 12. 109 633,4 руб. (1 212 шт + Skillbox + реклама 2) 13. 109 633,4 руб. (1 212 шт + Skillbox + реклама 2) 13,3. 65 294,47 руб. (708 шт + Skillbox + реклама 2)</p>
<p>Расходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i></p>	<p>Общие расходы = 685 542,625 руб. Через 12,3 мес. реализация проекта покроет все затраты, вложенные на его разработку. Далее требуется обновить и усовершенствовать информацию в справочнике. На этот процесс будет выделено 1,5 месяца ежедневной работы, и он потребует 163 398 руб, которые мы заработаем в течение 44 дней 16 часов 48 минут. При неизменном спросе актуализация информации в справочнике будет 1 раз в год; при снижении на 15% раз в полгода</p>
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	<p>Через 13,8 месяцев после запуска. После завершения гранта – в первый месяц</p>
<p>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</p>	
Коллектив	Беспалько Екатерина Александровна, Петрова Полина Юрьевна, Сутормина Диана Эдуардовна
Техническое оснащение:	Ноутбуки, телефоны, доступ к интернету
Партнеры (поставщики, продавцы)	Текущих нет, потенциальные – Литресс, Skillbox, Ольга Гоголадзе, Максим Ильяхов
<p>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i></p>	
Формирование коллектива:	Беспалько Екатерина Александровна, Петрова Полина Юрьевна, Сутормина Диана Эдуардовна
Функционирование юридического лица:	В ближайшие 2 года не планируется
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) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:	<p>Сделано:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Сформирована команда для реализации идеи, — проведена оценка имеющихся ресурсов, — определен ожидаемый продукт, — поставлены задачи, цели и сроки, — определена проблемная и целевая аудитория, — проведен опрос для проверки актуальности идеи — рассчитана стоимость проекта и доходность, срок окупаемости, график продаж — сформирована модель Lean Canvas — создан MVP <p>Еще необходимо:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Зарегистрироваться на конкурс студенческий стартап от ФСИ — Привлечь финансирование — Реализовать проект, создать справочник и сделать старт продаж

	<p>— Дойти в течение года до доходности в размере 109 633,4 руб.</p> <p>— Проанализировать актуальность создания платформы, при положительном заключении разработать проект, принять участие в предпринимательском проекте, привлечь финансирование и заняться реализацией</p>
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	<p>Первые 3 месяца – сбор обратной связи через социальные сети и сайт компании раз в две недели. Последующие – раз в месяц.</p> <p>Через год после запуска продаж провести оценку рынка, конкурентов, функциональности систем удаленного доступа и внести доработки в справочник.</p>
Организация производства продукции:	Каждый член команды должен продать в месяц 1/3 от общего плана, свободное легальное продвижение. При нереализации плана способ каждого будет детально разобран и в индивидуальном порядке усовершенствован
Реализация продукции:	<p>1 месяц – продать 24 шт. эл. справочников (далее – «кол-во» шт.) и предоставить на 1 мес. Skillbox право на передачу справочника своим новым студентам (далее - Skillbox)</p> <p>2 месяц – 38 шт., Skillbox</p> <p>3 месяц – 61 шт., Skillbox и размещение рекламы 1 книги стороннего автора на 1 из последних страниц справочника (далее – реклама «кол-во»)</p> <p>4 месяц – 98 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>5 месяц – 157 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>6 месяц – 251 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>7 месяц – 402 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>8 месяц – 442 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>9 месяц – 619 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>10 месяц – 867 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>11 месяц – 1 212 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>12 месяц – 1 212 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>13 месяц – 1 212 шт., Skillbox, реклама 2</p> <p>18 дней 14 месяца – 708 шт., Skillbox, реклама 2</p>
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА	
Доходы:	<p>686 232,67 руб за 13 месяцев и 18 дней, где:</p> <p>— 639 012,50 руб от продажи 7 303 шт. эл. пособий на Литресс.</p> <p>Старт продаж от 24 шт; ежемесячный рост продаж на протяжении 7 мес. = 60%, на 8 мес. = 10%, на 9-11 мес. +40%, далее ожидается стагнация на 3-4 мес.; ср. кол-во продаж в месяц = 537 шт.</p> <p>— 34 833,33 руб от партнерства со Skillbox</p> <p>— 12 386,84 руб от рекламы книг др. авторов</p>
Расходы:	<p>685 542,625 руб, где:</p> <p>— Заработная плата: руководитель – 63 504 руб., помощник (X2) – 127 008 руб.</p> <p>— Интернет: 8 100 руб.</p> <p>— Питание: 57 234 руб.</p> <p>— Проживание: 390 996 руб.</p> <p>— Амортизация (ноутбуки, телефоны) – 6 750 руб.</p> <p>— Продвижение: 5% от продаж, 31 950,625 руб.</p>

<p>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.):</p>	<p>Участие в проекте «Я в деле». Он объединяет умы молодых предпринимателей, действующих успешных бизнесменов и неравнодушных политиков, что позволит нам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Усовершенствовать пособие 2. Рассказать о проекте большему количеству человек 3. Расширить круг полезных связей 4. Найти партнеров по бизнесу <p>СтудФест предпринимательства. Позволит привлечь крупные издательства, финансирование для дальнейшего развития, объяснить ценность пособия студентам со всей Москвы</p>
---	--

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Разработка и публикация итоговой версии справочника	Выписать стратегию реализации справочника, системы удаленного доступа с потенциально высоким спросом, сделать к каждой системе инструкцию по настройке и применению, сформировать прогноз функционирования систем в будущем в РФ, провести сравнение схожих систем и зафиксировать результаты в отдельной таблице	490 194,00 руб.	Обнародованная итоговая версия справочника, старт продаж

Этап 2 (длительность – 12 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Продвижение	Привлекать клиентов любыми легальными способами на усмотрение реализующего, план которого = 1/3 от общего	5% от продаж до полной окупаемости, 31 950,625 руб.	Расширение базы клиентов, рост продаж, доходов и прибыли

Этап 3 (длительность – 1,5 месяца)

Обновление информации в справочнике	Проверить актуальность данных, сделать справочник более уникальным	163 398,00 руб.	Усовершенствованная версия справочника
-------------------------------------	--	-----------------	--

Этап 4 (длительность – 12 месяцев)

Продвижение, бизнес - самоокупаем	Привлекать клиентов любыми легальными способами на	5% от продаж до полной окупаемости	Расширение базы клиентов, рост
-----------------------------------	--	------------------------------------	--------------------------------

	усмотрение реализующего, план которого = 1/3 от общего		продаж, доходов и прибыли
ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ			
Опыт взаимодействия с другими институтами развития			
Платформа НТИ	Нет		
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»:	Нет		
ДОПОЛНИТЕЛЬНО			
Участие в программе «Стартап как диплом»	Нет		
Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:	Нет		
Для исполнителей по программе УМНИК			
Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»	Нет		
Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»	Нет		

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1	Разработка плана проекта	1,5	163 398,00
2	Сбор информации по проекту	0,625	68 082,50
3	Создание MVP	0,875	95 315,50
4	Защита проекта	0,25	27 233,00
5	Разработка и публикация итоговой версии справочника	1, 25	136 165,00
6	Продвижение	12	15% от продаж, 31 950,625
7	Обновление информации в справочнике	1,5	163 398,00