

EDTECHSTART



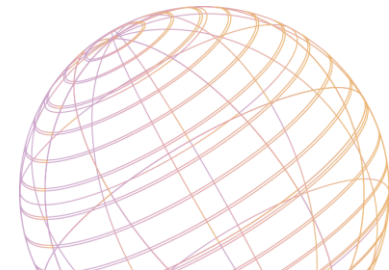
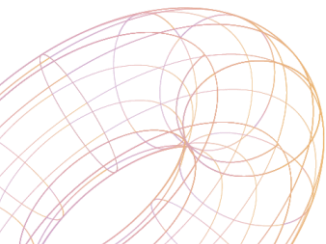
TumenScience.Now

Современная онлайн-платформа для
эффективной коммерциализации научных
технологий



Краткая суть идеи **TumenScience.Now**

- ✓ Мы создаем уникальный продукт 'TumenScience.Now' – инновационная платформы, воплощающей идею современного научно-коммерческого взаимодействия.
- ✓ Наш проект создан для того, чтобы объединить научные учреждения, бизнес-сообщество и стартапы с целью эффективной коммерциализации научных разработок.
- ✓ Мы предоставляем решение для тех, кто ищет инновационные проекты или хочет представить свои идеи инвесторам. Теперь поиск, экспертиза и взаимодействие стали быстрыми и удобными.
- ✓ Наши конкуренты предоставляют сложные и неэффективные решения, в то время как TumenScience.Now делает весь путь от идеи до реализации инноваций быстрым, простым и результативным.



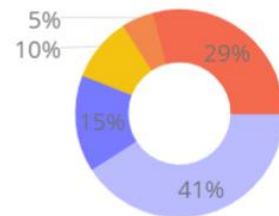
Исследования и эксперименты

На пути к созданию **TumenScience.Now** мы провели ряд экспериментов, исследований и интервью с нашей **целевой аудиторией**.

Мы опросили около **100 ученых и студентов, инвесторов и бизнес-партнеров**, задавая вопросы о трудностях в поиске, коммерциализации и взаимодействии. Мы также провели **детальные интервью и фокус-группы**.



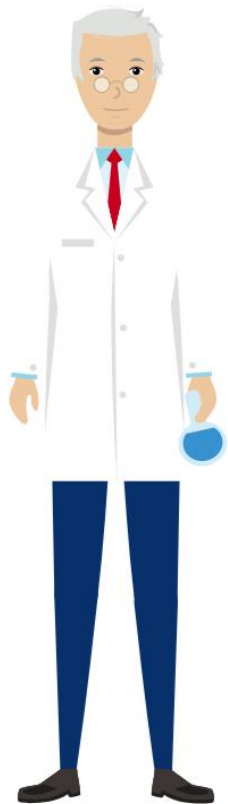
Ресурсы и инструменты для эффективного сотрудничества бизнес-сообщества и научно-исследовательских учреждений



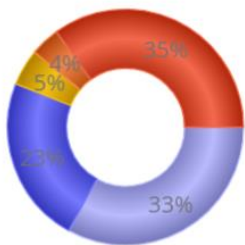
- Повышение доступности информации о научных проектах университетов 41%
- Механизмы для упрощения процессов сотрудничества 15%
- Платформы для взаимодействия между бизнесом и университетами 10%
- Финансовая поддержка и стимулирование инноваций 5%
- Разработка механизмов экспертизы проектов и научных групп на уровне учреждения 29%

Исследования и эксперименты

Интересные моменты:

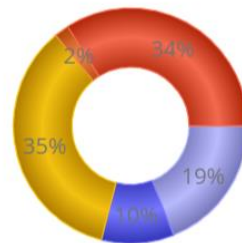


Необходимые виды поддержки для успешной коммерциализации



- Финансовая поддержка
- Менторство и консультации
- Доступ к инфраструктуре и оборудованию
- Помощь в патентовании и защите ИС
- Предварительная оценка проекта со стороны экспертов, помощь в подготовке документации

Факторы, влияющие на инвестирование проекта



- Репутация и опыт исследователей и команды
- Соответствие проекта вашим инвестиционным стратегиям
- Уровень риска и ожидаемая доходность
- Наличие партнеров и клиентов
- Экспертные оценки и рекомендации



Выводы и актуальный образ целевой аудитории

Наши основные выводы:

Главные проблемы: сложности в поиске подходящих проектов, отсутствие прозрачности в коммерциализации, сложности взаимодействия с инвесторами, сложности заполнения форм документации для внедрения проектов, отсутствие экспертной оценки на уровне Университета.

Традиционные подходы решения: вебинары, публичные презентации, социальные сети, использование крупных стартап – площадок, для пробной экспертизы проекта (неоправданные затраты времени и сил со стороны разработчиков и экспертов).

Мы изучили потребности нашей аудитории, и 'TumenScience.Now' разрабатывается как решение этих проблем:

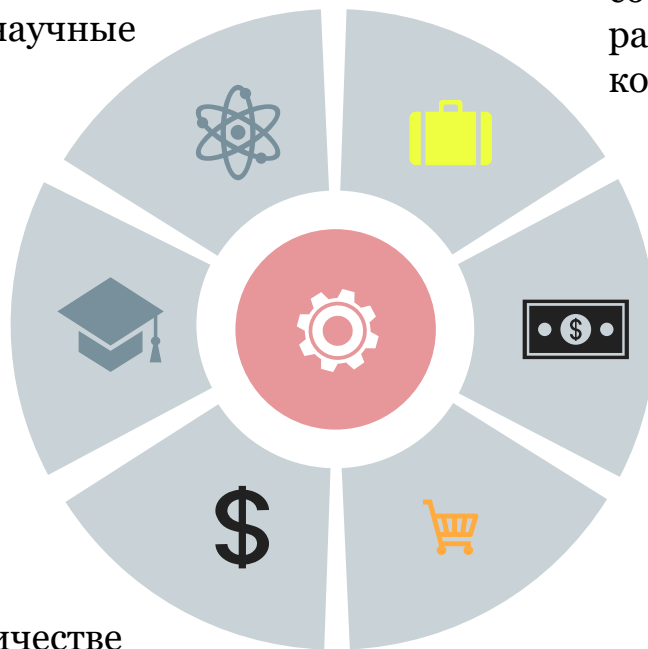
- *Создание каталога инноваций, обеспечивающего удобный поиск и фильтрацию по ключевым параметрам, а также инструменты для проведения экспертизы, переговоров и заключения сделок (маркетплейс технологий и инноваций учреждения).*
- *Создание интуитивно понятной и удобной IT-платформы, позволяющей ученым легко и быстро представлять свои научные разработки инвесторам. Платформа должна автоматизировать процессы документооборота (ИИ помощник заполнения форм проектной документации), обеспечивать удобный интерфейс для загрузки документации, иметь экспертную автоматическую систему на основе ИИ (интеллектуальный эксперт) и создания презентаций.*

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Исследователи: Ученые и разработчики, желающие коммерциализировать свои научные исследования и технологии.

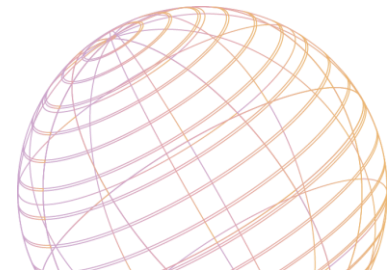
Студенты и молодые специалисты: Люди, стремящиеся получить доступ к научным проектам и развивать свои навыки в сфере коммерциализации научных исследований.

Бизнес-партнеры: Лица, заинтересованные в сотрудничестве с университетами



Технические специалисты и инженеры: Лица, заинтересованные в сотрудничестве с учеными и разработчиками для коммерциализации технологий.

Представители инновационных стартапов и компаний: Лица, ищущие новые научные технологии для развития своего бизнеса.



Продукт

Разработчики размещают свои проекты



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore



Инвесторы выбирают проекты



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore



Lorem ipsum dolor sit amet

SWIPE UP 

Оплата за лицензированное пользование и доступ к расширенным функциям платформы

Разработчики могут пользоваться ИИ инструментами для заполнения и оценки форм проекта



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore



Lorem ipsum dolor sit amet

SWIPE UP 



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore



Lorem ipsum dolor sit amet

SWIPE UP 

Платформа имеет различные формы проявления лояльности к проектам - стартапам



Платформа **TumenScience.Now** разрабатывается для научно-образовательных учреждений для построения базы научных и технологических разработок для внутреннего пользования внутри учреждения. Проекты могут быть выставлены в публичный доступ как с помощью и на платформе TSN, так и на различных площадках поддержки инноваций Сколково, фонд Бортника, Платформа НТИ. Благодаря интеллектуальной системе заполнения форм и предварительной оценке проектов, вхождение на площадки будет занимать минимальные усилия, что позволит ученым сконцентрироваться на своей работе.

Показатели и экономика

Продукт **TumenScience.Now** предлагает гибкую бизнес-модель, адаптированную к различным потребностям целевой аудитории.

Целевая аудитория:

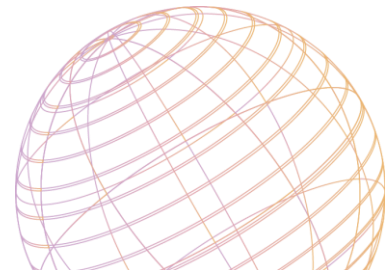
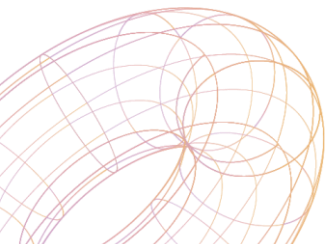
Университеты и НИИ: Абонентская модель с возможностью выбора пакета услуг в зависимости от объема исследований и предпочтений.

Индустриальные компании: Пользовательская лицензия с опциями индивидуального тестирования и экспертизы проектов.

Цена:

Для университетов и НИИ: Гибкий план подписки в зависимости от числа активных пользователей и объема загруженных проектов.

Для индустриальных компаний: Лицензионная плата в зависимости от функциональности, необходимой для проведения экспертизы.



Показатели и экономика

- **Затраты на разработку и Коммерческий потенциал:**

- **Затраты на разработку:**

- *Исследовательский этап:* Внедрение и тестирование функционала *Маркетинг и продвижение:* Продвижение платформы на рынке
- *Техническая поддержка:* Обеспечение стабильной работы

Общая сумма затрат: – 6 300 тыс. руб

- **Коммерческий потенциал:**

- *Привлечение клиентов:* Расширение клиентской базы через увеличение функционала и маркетинговые кампании.
- *Партнерства:* Установление стратегических партнерств с индустриальными лидерами и университетами.

- **Основные показатели, на которые влияет продукт:**

- *Эффективность научных проектов:* Сокращение времени предварительной экспертизы и повышение качества проектов.

- *Инновационная активность:* Увеличение числа инновационных исследований и их успешная коммерциализация.

- *Развитие образования:* Усиление студенческой и академической сферы через дополнительные образовательные программы.

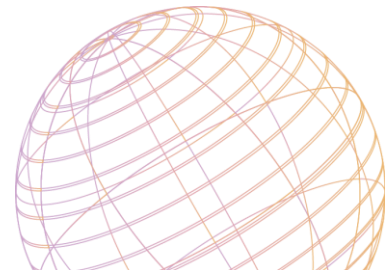
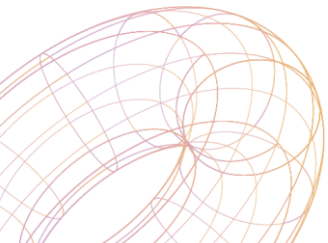
- *Экономический рост:* Содействие внедрению инноваций в промышленность, способствуя экономическому росту региона.

КОМАНДА



Руководитель проекта
инженер ЛЭИ ИнХим
Сараева Наталья Евгеньевна

- Койнов Вадим Михайлович, директор ООО «Аркада»
- Примакова Татьяна Сергеевна, разработчик веб-приложений



EDTECH START

Расчет абонентской платы для учреждений.

1. Общий бюджет проекта: 6,300,000 руб.

2. Число абонентов (учреждений):

- Научные учреждения: 10
- Предприятия: 10
- Общее число абонентов: 20

3. Расчет ежемесячной абонентской платы:

• Рассчитаем ежемесячную абонентскую плату, чтобы в течение года получить общий бюджет проекта.

• $\text{Ежемесячная абонентская плата} = \frac{\text{Общий бюджет проекта}}{\text{Число абонентов} \times \text{Число месяцев}}$

Общий бюджет проекта

- $\text{Ежемесячная абонентская плата} = \frac{6,300,000}{20 \times 12}$
- $\text{Ежемесячная абонентская плата} \approx 26,250$ руб.

4. Отбивка бюджета в 2025 году:

• Количество месяцев с момента внедрения до конца 2025 года: 12 месяцев (учитывая, что внедрение платформы произойдет через 1 год).

• $\text{Выручка в 2025 году} = \text{Ежемесячная абонентская плата} \times \text{Число абонентов} \times \text{Количество месяцев}$

• $\text{Выручка в 2025 году} = 26,250 \times 20 \times 12$ Выручка в 2025 году $\approx 6,300,000$ руб

