

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

https://pt.2035.university/project/platforma-dla-obucenia-russkogo-azyka-inostrancam?_ga=2.127188297.539365253.1717833962-1721099796.1713797807 (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*	«Russkii»
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>	– ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека;
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	«Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику»
4	Рынок НТИ	EnergyNet, HomeNet
5	Сквозные технологии	"Технологии создания новых и портативных источников энергии"

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID: U1820125 - Leader ID: 3554217 - ФИО: Громов Даниил Олегович - телефон: +7 916 939 32 95 - почта: gromovdaniil728@gmail.com
---	-------------------------------	---

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	U1817596	6001935	Боронина Диана Павловна	Аналитик и финансовый менеджер	+7 926 677 80 97 Ledia07@yandex.ru	Операционный менеджер	Имеется опыт работы операционным менеджером

	2	U18201 25	3554217	Громов Даниил Олегович	Руковод итель проекта	+7 916 939 32 95 Gromovd aniil728 @gmail.c om	Программ ист	Имеется опыт работы программисто м
	3	U18198 99	3557444	Ямщикова Анжелика Игоревна	Помощ ник руковод ителя	+7 903 170 40 88 87477451 793@mai l.ru	Операцион ный логист	Имеется опыт работы секретарем, логистом и менеджером по работе с клиентами

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>Создание образовательной платформы «Russkii» — это проект, который позволит облегчить изучение русского языка иностранцам, занимаясь с преподавателями, которые владеют и будут объяснять тонкости русского языка на их родном языке, адаптация иностранцев к русской культуре, увеличение производительности труда, улучшение взаимопонимания между работодателем и иностранными работниками. Платформа предоставляет возможность создания личного кабинета и отслеживание прогресса, доступ выбора подписки с правом обратной связи с преподавателем, персонализацию обучения.</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>На платформе «Russkii» будут продаваться курсы по изучению русского языка, которые будут проводиться на родном языке обучающего с 3-мя уровнями владения, различными закрепляющими заданиями и обучающими играми. Иностранец сможет в любое удобное для него время просмотреть видеоролик, выполнить задания, задать вопросы или поиграть, развивая свои навыки владения русским, в личном кабинете у него будут высвечиваться его достижения и уровень видимости прогресса.</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>Данная платформа решает проблему сложности изучения русского языка дистанционно для иностранцев, желающих учиться и/или работать в России, позволяет преодолеть языковой барьер. Сложность заключается в том, что педагог русского языка, пытаясь объяснить и научить иностранца, который совершенно не знает русского, сталкивается с рядом трудностей, начиная от непонимания до огромного количества, потраченного времени, испытывая дискомфорт</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p>	<p>Платформа «Russkii» имеет огромный потенциал на рынке образовательных услуг. Рынок данного</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>сегмента – B2C – рынок онлайн – образования. Сегментом проекта может быть сегмент людей, которые хотят выучить русский с 0 или улучшить свои навыки владения. Этот сегмент рынка включает в себя людей, которые планируют учиться или уже учатся, или работают в России. Может включать в себя сегмент людей, которые не имеют возможности посещать офлайн курсы по различным причинам: нет времени на дорогу, не подходит время по причине работы, учебы. Сегмент может быть охвачен людьми, начиная от школьного возраста до пенсионного. Для успешного продвижения продукта в России нужно учитывать преимущества обучения в домашних условиях, например, отсутствие критики и страха ошибиться у обучаемых, экономия денег и времени на дорогу.</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)* <i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>ИИ (искусственный интеллект), веб-разработка, использование фреймворков, баз данных, облачные сервисы и др.</p>
13	<p>Бизнес-модель* <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>УСЛУГА/ПРОДУКТ + ВОЗМОЖНОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОПРОВОЖДЕНИЯ (ПО ТИПУ ПОДПИСКИ).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Получение средств за счёт подписки потребителей на студентам курсы. Также обучающиеся могут оформить право обратной связи, индивидуальных занятий с преподавателем за дополнительную плату и совершить покупку всего блока курса 2. Партнерство с университетами. В рамках партнерства можно предоставлять скидки их иностранным для разл. уровней. 3. Рекламные возможности. Размещение рекламных баннеров на платформе. Платформа может быть задействована для размещения разл. рекламы, например, приложений, которые предлагают посещение культурных мероприятий, достопримечательностей. 4. Запуск демоверсии с применением всех функций платформы в течение 7 дней после регистрации. 5. Публикация статей на платформе, связанных с обучением. Например: предложение фильмов, музыки 6. Добавление обучающих курсов русского языка на других языках, дополнительных функций 7. Проведение рекламных акций в социальных сетях, публикациях на страницах.
14	<p>Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Profi.ru 2. Inyazprofi.ru 3. Ruslanguage.ru 4. Курсы от РГГУ

		5 Inyaz.moscow
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>Новизна наших курсов заключается в том, что иностранец при регистрации в личном кабинете выбирает свой родной язык или тот, которым хорошо владеет и далее ему высвечиваются видеоуроки, которые проводятся на нем, что облегчает изучение и восприятие русского языка.</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.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</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>	<p>В 2022г. в Москве и Московской области резко увеличился приток трудовых мигрантов. Более 90% приезжих прибыли из Узбекистана, Таджикистана и Киргизии. «За год количество фактов постановки на миграционный учет иностранцев, с учетом продления регистраций и перерегистрации, составило 11,8 миллиона. Более 40% регистраций на Москву и Московскую область»</p> <p>По данным Росстат в 2023г. миграционный прирост в Москве составил 41006 человек, а в Московской области – 81305 человек.</p> <p>Вышеизложенные данные наглядно демонстрируют, что при запуске образовательной платформы «Russkii» на нее будет спрос, и он будет выше, чем на обычные курсы т.к. время у работающих иностранцев является ограниченным ресурсом, а наши курсы позволят им экономить его на дорогу, предоставляя возможность заниматься в удобное время на телефоне, который находится всегда под рукой. Востребованность также обоснована и тем, что на видеоуроках преподаватели объясняют тонкости русского на их родном языке. Ожидаемый интерес у студентов к платформе будет вызван благодаря геймификации платформы.</p>
Характеристика будущего продукта		
17	<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>Проект по созданию образовательной платформы для изучения русского языка относится к технологическому направлению проектов, представляющим перспективу для развития инновационных решений в области образования. Для его реализации необходимы различные технологии и инструменты, такие как веб-разработка, использование фреймворков, баз данных, облачные сервисы и др. Кроме того, необходимо обеспечить удобный интерфейс, регистрацию пользователей, интерактивные элементы и др. Еще необходимо уделить особое внимание мобильной адаптивности, чтобы пользователи могли заходить с любых устройств. В целом, проект такого рода требует профессиональных знаний в области технологий, а также маркетинговых и бизнес-навыков для успешного продвижения продукта на рынке</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для</p>	<p>Техподдержка и администратор позволит бесперебойно функционировать образовательной платформе. Преподавательский состав занимается</p>

	<p><i>проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>дополнением образовательного контента. Команда проекта занимается привлечением партнеров и развитием платформы.</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>Основным конкурентным преимуществом является новизна проекта – обучение иностранцев русскому языку на их родном языке, когда преподаватель рассказывает значения слов, правила, тонкости русского языка на другом языке – языке иностранцев, вдобавок это еще и в онлайн формате. У пользователя на платформе в личном кабинете будет возможность выбрать свой язык, на котором и будут высвечиваться видеоуроки с возможностью изучения и выполнения заданий в любое удобное время. К преимуществам также можно отнести персонализацию обучения и геймификацию.</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>ИИ (искусственный интеллект), веб-разработка, использование фреймворков, баз данных (переводчики: англо-русские, вьетнамо-русские, арабско-русские, китайско-русские, французско-русские, словари синонимов, антонимов, паронимов, фразеологизмов, словарь бизнес лексики русского языка), облачные сервисы и др.</p>
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>	<p>Организационно, кадрово и материально проект проработан на 30%. Постоянные: зарплата сотрудникам (команда проекта, администрация, тех. обслуживание) Реклама 150тыс. / мес. Хостинг 300Р Переменные: Зарплата преподавателю одноразово (100 тыс. за серию курсов) Запись курса: бтыс. Создание платформы: 800 тыс.</p>
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>	<p>Университеты Москвы, Московской области, в дальнейшем России.</p> <p>Большое количество студентов поступают и уже учатся в российских вузах и при этом не владеют совершенно или очень плохо знают русский язык. Можно предоставлять скидку студентам, рекламировать университеты.</p> <p>2. Коллаборация с блогерами, обучающими русскому языку.</p> <p>3. Приложения, рекомендуемые экскурсии, достопримечательности, культурные мероприятия. Можно договориться о взаимной рекламе.</p> <p>4. С разл. миграционными агентствами и организациями такими как: Бюро международной организации по миграции, региональная общественная организация поддержки трудящихся мигрантов Москвы, Ассоциация «Координационный центр защиты и адаптации мигрантов»</p> <p>5. Государство</p>
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>	<p>Каналами сбыта могут быть:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Соцсети и таргетированная реклама 2. Университетские программы 3. Курсы и приложения партнеров, конкурентов (getcourse) 4. Партнерство с компаниями 5. Сарафанный маркетинг
<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>	<p>Решается проблема изучения русского языка для иностранцев, приехавших в Россию и желающих там остаться. Наша платформа адаптирована под любой уровень знания русского языка. Для тех, кто желает просто увеличить свой словарный запас, будет разработано специальное приложение для изучения новых слов, будут доступны русские фильмы с субтитрами и адаптированные по уровню сложности, также будут иметься различные статьи с переводом для более глубокого изучения профессиональной лексики. С нулевым знанием русского языка желающие могут пройти специализированные курсы от преподавателей на том языке, на котором им комфортно изучение. Курсы будут также разделены по уровням сложности (начинающий, средний, продвинутый). Эти основные уровни будут делиться также на более мелкие разделы.</p>
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>	<p>Держателями проблемы являются иностранные студенты, которым очень сложно обучаться в университетах, при этом параллельно изучая русский язык и работающие мигранты, которые также имеют слабые навыки владения русским при ограниченности времени на его изучение.</p>

27	<p>Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Вывод на рынок нашего продукта позволит указанной аудитории изучать русский язык, не испытывая дискомфорт при обучении, при этом заинтересовав. Также они смогут самостоятельно выбрать время, когда им посещать платформу для просмотра видеоуроков, выполнения заданий.</p>
28	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <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>Общая стоимость работ участников за полгода – 576 тыс. Создание образовательной платформы – 800 тыс. Затраты на ИИ – 3 млн. Затраты на хостинг – 1800 Затраты на рассылку материала – 30тыс. Запись курса -6 тыс. Зарплата менеджеру клиентской поддержки – 70 тыс. Зарплата администратору -130 тыс. Оплата работы преподавателей – 500 тыс. Услуги бюро переводов – 300 тыс. Затраты на рекламу – 900 тыс. Внеплановые траты – 100 тыс.</p>
29	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i></p>	<p>В дальнейшем, планируется разработка и запуск тестовой платформы, привлечение новых пользователей, предоставление бесплатной демоверсии со всеми функциями платформы в течение 7 дней с момента регистрации в лк, расширение форматов (игры, фильмы, цитаты из книг и т.д.), добавление новых возможностей и языков</p>

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»</p>
<p>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
<p>Коллектив (характеристика будущего предприятия) <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>Администратор платформы Менеджер клиентской поддержки Менеджер по работе с клиентами Маркетолог Команда проекта – 3 человека Преподавательский состав – 5 человек</p>
<p>Техническое оснащение</p>	<p>Профессиональная видеокамера, микрофон, программа для редактирования видео</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>(Например: Adobe Premiere Pro, Final Cut Pro), ПК - 3шт</p>
<p>Партнеры (поставщики, продавцы) <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>Партнёрами проекта могут выступать: 1. Университеты Москвы, Московской области, в дальнейшем России. В рамках партнерства можно предоставлять скидку студентам, рекламировать университеты. 2. Блогеры, обучающие русскому языку. 3. Приложения, рекомендующие экскурсии, достопримечательности, культурные мероприятия. Можно договориться о взаимной рекламе. 4. Разл. миграционные агентства и организации такие как: Бюро международной организации по миграции, региональная общественная организация поддержки трудящихся мигрантов Москвы, Ассоциация «Координационный центр защиты и адаптации мигрантов» 5. Государство</p>
<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <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>350 новых учеников в мес.</p>
<p>Доходы (в рублях) <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></p>	<p>примерно 500 тыс. в мес.</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>500 тыс. в месяц</p>
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	<p>Срок окупаемости: 7 мес.</p>
<p>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</p>	
<p>Коллектив</p>	<p>2 программиста, команда проекта, преподавательский состав -3 человека</p>
<p>Техническое оснащение:</p>	<p>Микрофон, видеочамера и ПК</p>
<p>Партнеры (поставщики, продавцы)</p>	<p>1. Университеты Москвы, Московской области, в дальнейшем России. 2. Коллаборация с блогерами, обучающими русскому языку.</p>

	<p>3.Приложения, рекомендуемые экскурсии, достопримечательности, культурные мероприятия. Можно договориться о взаимной рекламе.</p> <p>4.Разл. миграционные агентства и организации такие как: Бюро международной организации по миграции, региональная общественная организация поддержки трудящихся мигрантов Москвы, Ассоциация «Координационный центр защиты и адаптации мигрантов»</p> <p>5.Партнерство с разл. компаниями, в которых работают иностранцы. Например: в сфере строительства работают 52,7%граждан Узбекистана, 16,4% - в сфере услуг и торговле, 12,8% - в промышленности.</p>
--	--

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)

Формирование коллектива:	Команда по обеспечению функционирования платформы – 5 человек, преподавательский состав – 8 человек, команда по продвижению – 4 человека и основной состав – 3 человека
Функционирование юридического лица:	Коммерческая организация
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:	Создание платформы, настройка ИИ, запись видеокурсов, подбор материала, добавление словаря, разработка игр для быстрого запоминания слов
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	Продвижение курсов через партнеров + реклама
Организация производства продукции:	Запись видеоуроков, перевод фильмов и статей
Реализация продукции:	Через собственную платформу

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Доходы:	Реклама на платформе от партнеров, проценты от подписок и покупок блоков, платные премиум функции
Расходы:	Развитие платформы – 800 тыс., реклама и продвижение – 150 тыс., зарплата сотрудникам +процент преподавателям - 296 тыс., настройка ИИ – 3 млн.

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.):	Через партнерские программы с университетами и компаниями, соцсети и таргетированная реклама и сарафанный маркетинг
--	---

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Разработка онлайн платформы	Привлечение программистов для разработки, настройки ИИ, подбор преподавательского состава	4198000	Запуск платформы

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Развитие платформы	Добавление образовательного материала, видеоуроков, поиск и привлечение партнеров	50000000	Узнаваемость платформы

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

Платформа НТИ

Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:

Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:

Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:

1. Громов Даниил
2. Ямщикова Анжелика
3. Боронина Диана

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Участие в программе «Стартап как диплом»

Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:

Для исполнителей по программе УМНИК

Номер контракта и тема проекта по

программе «УМНИК»	
Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»	

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1	Разработка платформы	2 месяца	4198000
2	Запуск и продвижение курсов	10 месяцев	50000000