



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Платформа для работы наставников менторов



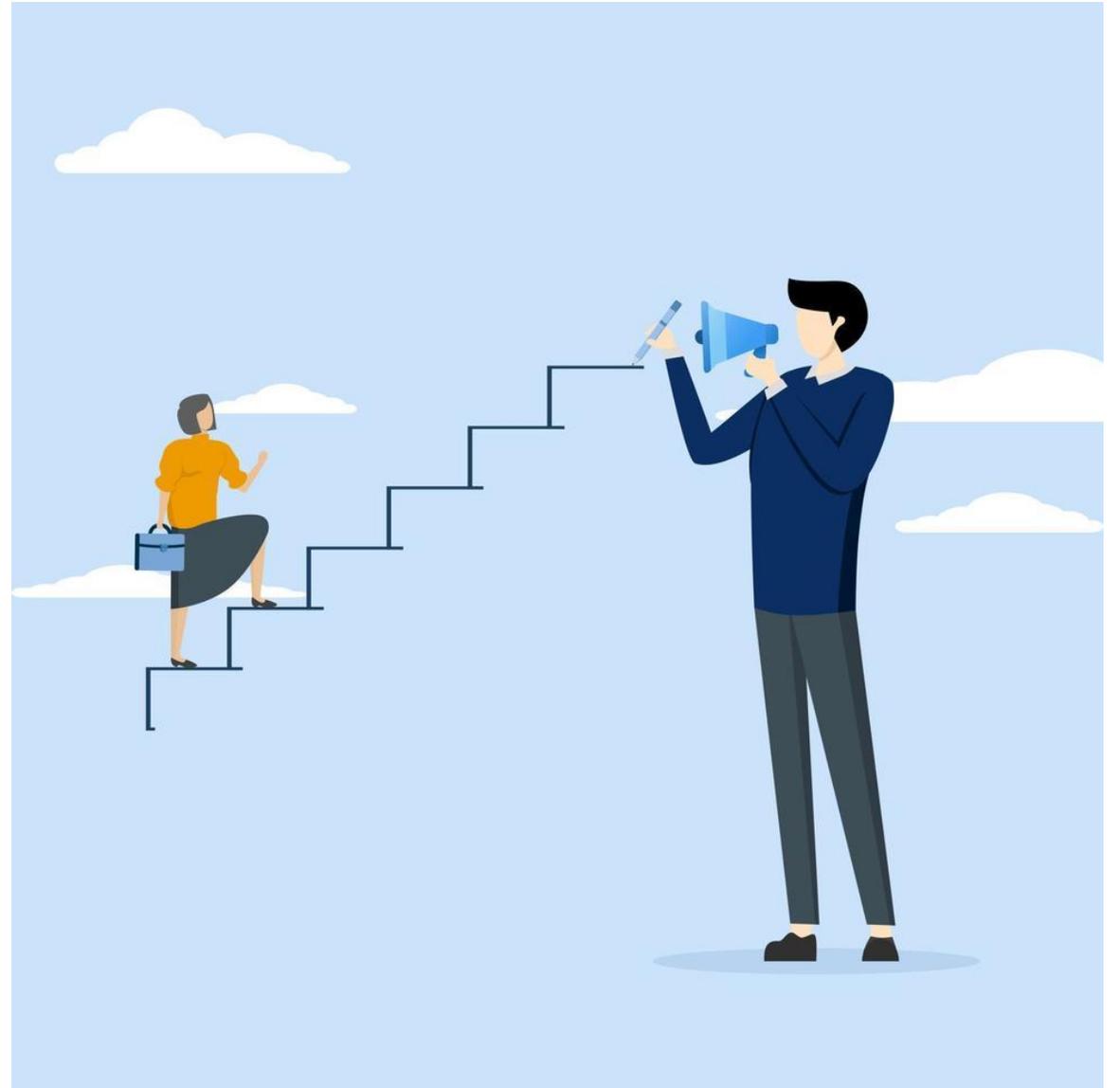
ГОРЫ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

АКСЕЛЕРАТОР СОЧИНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

/ Актуальность проекта

Менторство и наставничество активно набирает обороты. Буквально каждый масштабный проект/институт имеет свою программу наставничества.

Цель проекта создать платформу, которая поможет найти наставника, там же можно будет пообщаться и сохранять все материалы. Для достижения цели будут решены задачи по поиску специалистов, созданию MVP, поиску инвесторов, формированию маркетинговой стратегии и привлечения аудитории. Ожидается что платформа станет основным инструментом для взаимодействия менторов, экспертов с их подопечными.



/ Проблема и её решение

Проблема

Буквально каждый масштабный проект/институт имеет свою программу наставничества. Есть платформы, которые помогают найти наставника. Однако нет удобной платформы, где можно заниматься с наставником и сохранять все материалы в одном месте. Наставнику сложно отслеживать результаты наставляемого (особенно если их несколько), также нужно платить за подписки на многие ресурсы. Поставляемому не удобно также иметь много аккаунтов на разных

Решение

Все материалы хранятся на разных ресурсах. Наставникам, менторам и их подопечным сложно отслеживать результаты работы (особенно если их несколько), также нужно платить за подписки на многие ресурсы. Также эта платформа станет приятным инструментом для крупных акселераторов и образовательных программ.



/РЫНОК

RAM	3,8 млрд.
TAM	2,3 млрд
SAM	0,9 млрд
SOM	580 млн

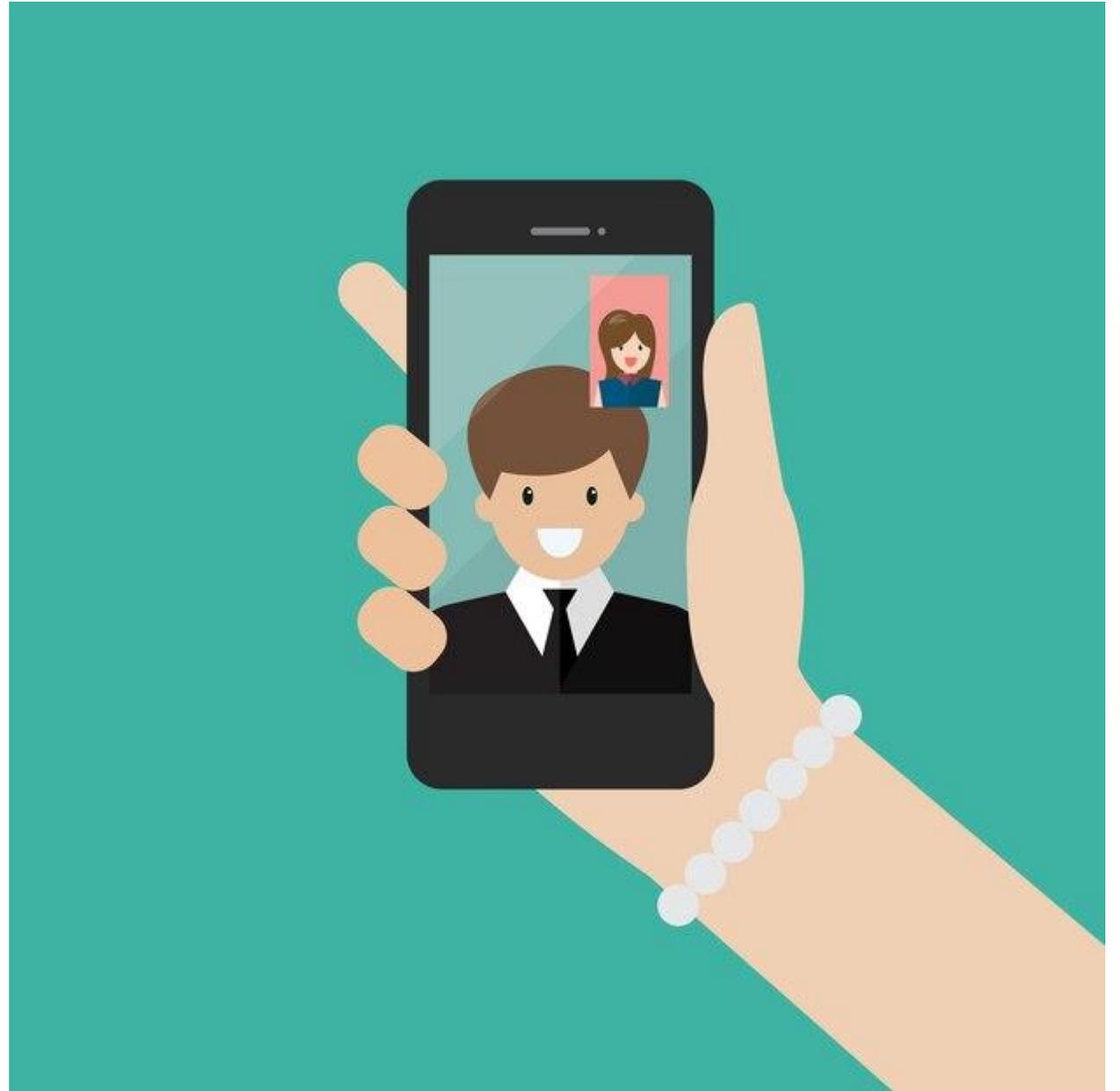
Конкуренты	Ганта, Miro, кан-бан доски, Толк, облачные хранилища
Ценностное предложение	Единая платформа для коммуникации наставников и их подопечных с функционалом: видеозвонков, чата, хранилища данных, аккаутов и стен.
Основные конкурентные преимущества	Наш продукт будет закрывать все слабые места конкурентов и объединит в себе их сильные стороны. Так будет создана платформа включающая в себя сервисы для видеозвонков, сервиса внутренней передачи файлов и их хранения, с возможностью отслеживания этапов работы.

/ Бизнес-модель

<p>Ключевые партнеры</p> <p>Финансы на реализацию будут привлекаться из грантов и инвесторов. Продвигаться проект будет через сотрудничество с образовательными программами</p>	<p>Ключевые активности</p> <p>Сайт, мультиплатформенное приложение которое будет совмещать в себе: внутренний чат, личные аккаунты, возможность видео звонков, и хранилище данных, доски занятий и план мероприятий</p>	<p>Ценностные предложения</p> <p>Единая платформа для коммуникации наставников и их подопечных с функционалом: видеозвонков, чата, хранилища данных, аккаунтов и стен.</p>	<p>Отношения с клиентами</p> <p>Активный аккаунт, выступления на форумах, конференциях, реклама в соцсетях, печать буклетов, таргетированная и баннерная реклама.</p>	<p>Сегменты потребителей</p> <p>Люди занимающиеся наставничеством, менторством разного возраста и опыта и их клиенты подопечные, нуждающиеся в едином удобном сервисе.</p>
<p>Структура издержек</p> <p>Необходимый объем инвестиций составляет на первом этапе составляет 2 млн. рублей</p>	<p>Ключевые ресурсы</p> <p>Платформа с полным перечнем универсальных инструментов для работы комфортной работы наставника с подопечными.</p>		<p>Каналы поставки</p> <p>Каналом сбыта платных подписок и расширения функционала станет сама платформа</p>	
<p>Структура издержек</p> <p>Необходимый объем инвестиций составляет на первом этапе составляет 2 млн. рублей</p>		<p>Источники доходов</p> <p>Будет 2 способа получения прибыли. Первый, платная подписка для менторов и наставников со специальным функционалом, вторая, подписка для увеличения объема памяти для их подопечных для хранения данных.</p>		

/ Планы развития

После получения инвестиций на первый этап реализации проекта будет запущен MVP, сбор обратной связи и устранение недостатков, как только гипотеза подтвердится и проект будет готов, потребуются 2 этап инвестиций в размере 10 млн. рублей на внедрение технологий и выход на Российский рынок. За первый год удастся вернуть инвестиции и расширять функционал платформы, после чего последует выход на иностранные рынки



Контакты

Сайт	Website.ru
Телефон	+7 (____) ____-____-____
email	email@mailto.ru





Сентябрь — декабрь 2023 г.

г. Сочи

