

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

(ссылка на проект)

(дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет»
Регион ВУЗа	Псковская область
Наименование акселерационной программы	Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Акселератор ПсковГУ»
Дата заключения и номер Договора	22.04.2024 г. № 70-2024-000191-

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Приложение “Provence”
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>	Проект для людей, начинающих свой путь в хенд-мейд творчестве. В приложении будут онлайн-курсы, под каждым уроком будут ссылки, артикулы для заказа необходимых материалов, а также чат с преподавателем и единомышленниками.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Технологии информационных, управляющих, навигационных систем
4	Рынок НТИ	EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.
5	Сквозные технологии	ИИ

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*				UntiID — https://www.2035.university/ — U1884192 Leader ID — https://leader-id.ru/ — 5060541 ФИО: Черторогова Мария Владимировна телефон: 8 (964) 315-41-04 почта: mashcaaaa@icloud.com				
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)								
	№	UntiID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)	
	1	U1884260	5061323	Абаренков а Варвара	Исследователь	8 (900) 992-61-01 varvaraabarenkova@gmail.com	Студент	Проведение опросов среди школьников и студентов, введение SMM и пабликов, проведение интервьюирования	
	2	U1889125	6446107	Кузнецова Алена	Продуктолог	8 (911) 882-32-99 kkkkkkkkkuznetsova@yandex.ru	Студент	Работа в рекламном агентстве	
	3	U1915781	5080305	Чарыева Виктория	Визуализатор	8 (911) 887-19-31 charyeva05@inbox.ru	Студент	Курсы графического дизайна, курсы photoshop, курсы цифрового рисунка, работа фотографом	
	4	U1884192	5060541	Черторогова Мария	Координатор, лидер	8 (964) 315-41-04 mashcaaaa@icloud.com	Студент	Ведение SMM и пабликов, ведение и участие в дебатах, зам старосты группы	

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта*</p> <p>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</p>	<p>Цели проекта: решить проблему отсутствия досуга и хобби, развить творческие навыки, которые в дальнейшем помогут заработать</p> <p>Задачи проекта: создать платформу, где будут доступно и понятно объяснены как основы различных видов хенд-мейд творчества, так и их более углубленный уровень, простая обратная связь и прямой контакт с преподавателем и единомышленниками, а также прямой доступ к заказу конкретных материальных ресурсов, необходимых для творчества.</p> <p>Ожидаемые результаты: развитие творческого потенциала большого количества людей</p> <p>Области применения результатов: появление в товарообороте большого количества товаров ручной работы</p> <p>Потенциальные потребительские сегменты: преимущественно девочки-подростки (11-16 лет), мамы в декрете (24-28 лет), пенсионерки (65+ лет)</p>
	Базовая бизнес-идея	
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</p>	<p>Проект “Provence” поможет решить проблему отсутствия досуга, хобби и заработка с помощью приложения, где будут онлайн-курсы, под каждым уроком будут ссылки, артикулы для заказа необходимых материалов, а также чат с преподавателем и единомышленниками.</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</p>	<p>Отсутствие знаний и навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Многие люди хотят заняться хенд-мейдом, но не знают с чего начать. - Сложности в понимании техник и материалов. <p>Недостаток вдохновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Люди могут испытывать творческий кризис и не знать, какие проекты можно реализовать. - Нужна поддержка и идеи для новых работ. <p>Поиск качественных ресурсов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - В интернете много информации, но она часто разрозненная и трудна для восприятия. - Необходимы проверенные источники с пошаговыми инструкциями. <p>Сообщество единомышленников:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Потребность в поддержке и обмене опытом с другими творческими людьми. - Отсутствие платформы для общения и взаимодействия. <p><u>Наш проект помогает решить эту проблему с помощью :</u></p> <p>Обучающие материалы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Пошаговые руководства по различным видам творчества (вязание, шитье, декор, керамика и т.д.). - Видео-уроки и мастер-классы от опытных мастеров. <p>Идеи для проектов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Регулярные публикации с идеями для хенд-мейд проектов, которые легко реализовать. - Тематические челленджи и конкурсы для вдохновения. <p>Централизованные ресурсы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Собранные в одном месте статьи, видео, блоги и форумы по хенд-мейду. - Рекомендации по материалам и инструментам. <p>Сообщество:</p>

		<ul style="list-style-type: none"> - Форумы и чаты для общения с другими участниками. - Возможность делиться своими работами и получать обратную связь. <p>Поддержка пользователей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Чат-бот или служба поддержки для ответов на вопросы. - Регулярные вебинары и встречи с экспертами.
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p>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.)</p>	<p>1. Юридические лица</p> <p><i>Категория бизнеса:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Магазины хобби и рукоделия - Онлайн-ритейлеры товаров для творчества - Образовательные учреждения (школы, курсы, мастер-классы) <p><i>Отрасль:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Розничная торговля - Образование и обучение - Культура и искусство <p><i>Характеристики:</i></p> <p>Размер бизнеса: малые и средние предприятия, которые ищут способы привлечения клиентов через образовательные программы.</p> <p>Целевая аудитория: предприниматели, заинтересованные в расширении ассортимента услуг и товаров.</p> <p>2. Физические лица</p> <p><i>Демографические данные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Возраст: 18-65 лет - Пол: преимущественно женщины, но также мужчины, заинтересованные в хобби. - Уровень образования: от среднего до высшего; интерес к обучению и саморазвитию. <p><i>Вкусы и предпочтения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Интерес к творческим занятиям (вязание, шитье, декор, живопись и т.д.) - Предпочтение экологически чистым и натуральным материалам. - Стремление к самовыражению и созданию уникальных предметов. <p><i>Уровень потребления:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Средний уровень дохода; готовность инвестировать в материалы и обучение. - Активные пользователи социальных сетей, интересующиеся хенд-мейд сообществами. <p><i>Географическое расположение:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Городские и пригородные районы с доступом к интернету. - Развитые регионы с активной культурной жизнью.
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</p>	<p>1. Платформы для онлайн-обучения – использование технологий стриминга и видеозаписей для организации онлайн-курсов, что позволит пользователям обучаться в удобном формате.</p> <p>2. Интерактивные чаты – интеграция мессенджеров и форумов для создания сообщества единомышленников, где участники смогут общаться с преподавателями и друг с другом.</p> <p>3. Электронная коммерция – внедрение систем для заказа материалов с помощью ссылок и артикулов, что упростит процесс приобретения необходимых товаров</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>Создание ценности и получение прибыли: Наш проект «Provence» предлагает уникальный подход к развитию хенд-мейд творчества через комбинацию онлайн-курсов, поддержки со стороны преподавателей и сообщества единомышленников. Мы решаем проблему отсутствия досуга и возможности заработка, предлагая пользователям возможность обучиться новым навыкам и создавать изделия на продажу.</p> <p>Отношения с потребителями и поставщиками: Планируется создание активного сообщества вокруг приложения, где пользователи смогут взаимодействовать друг с другом и с преподавателями через чаты и форумы. Мы будем собирать обратную связь для улучшения курсов и системы поддержки. Взаимоотношения с поставщиками будут выстраиваться через партнерские соглашения, что обеспечит пользователям доступ к качественным материалам по выгодным ценам.</p> <p>Способы привлечения финансовых ресурсов: Финансирование проекта планируется через комбинацию собственных средств, грантов для творческих инициатив, а также сотрудничество с инвесторами и спонсорами, заинтересованными в развитии хенд-мейд культуры. Рассматриваем также краудфандинговые платформы для привлечения средств на запуск и развитие приложения.</p> <p>Сотрудничество с компаниями-производителями необходимых для творчества материалов.</p> <p>Сотрудничество с магазинами создания изделий для творчества, (мы предлагаем в качестве необходимых товаров именно их продукцию, следовательно у них будет реклама, повышение спроса, а приложению плата)</p> <p>Каналы продвижения и сбыта: Мы будем использовать социальные сети, тематические блоги и таргетированную рекламу для привлечения целевой аудитории. Планируется сотрудничество с влиятельными блогерами в области хенд-мейд и творчества.</p> <p>Основной канал сбыта – это платная реклама (советы к покупкам и использованию) материалов и их создателей, а также платные подписки на курсы.</p> <p>Таким образом, проект «Provence» нацелен на создание обширного и поддерживающего пространства для начинающих мастеров, что обеспечит не только участие пользователей, но и постоянный рост доходов через разнообразные каналы монетизации.</p>
14	<p>Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>1. Онлайн-платформы для обучения: - <i>skillbox</i>: предлагает разнообразные курсы, что делает его сильным конкурентом в области онлайн-обучения. - <i>Udemy</i>: также предоставляет курсы по различным направлениям, включая хенд-мэйд, с различными ценовыми категориями.</p> <p>2. Местные клубы и мастерские: офлайн мероприятия и курсы предлагаются во многих городах и могут быть альтернативой онлайн-обучению.</p> <p>3. YouTube-каналы: различные блогеры создают контент на тему хенд-мейд и предлагают бесплатные уроки, что делает их конкурентами, особенно для тех, кто ищет бесплатные варианты обучения.</p> <p>- DIY-блоги: множество интернет-ресурсов предлагают инструкции и курсы, что также может привлечь целевую аудиторию.</p>

15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><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>1. Комплексный подход к обучению: «Provence» предлагает не просто курсы, но и полное сопровождение на каждом этапе. Мы предоставляем доступ к высококачественным видео-урокам, которые охватывают широкий спектр тем, от основ до более сложных техник, что позволяет вам развиваться в удобном для вас темпе.</p> <p>2. Простота доступа к материалам: Под каждым уроком вы найдете ссылки и артикулы для заказа всех необходимых материалов. Это значительно упрощает процесс, избавляя вас от необходимости искать подходящие материалы самостоятельно и позволяя сосредоточиться на вашем творчестве.</p> <p>3. Сообщество единомышленников: В нашем приложении вы сможете общаться с другими участниками и преподавателями в режиме реального времени через чат. Это создает поддерживающую и вдохновляющую атмосферу, где вы можете обмениваться опытом, получать советы и находить мотивацию.</p> <p>4. Гибкость и доступность: Все материалы доступны онлайн, что позволяет вам учиться в любое время и в любом месте. Вы можете вернуться к урокам в удобный для вас момент, что делает обучение максимально комфортным.</p> <p>5. Практическая направленность: Мы ориентированы на результат — не просто теоретическое обучение, но и возможность заработать. Наши курсы нацелены на развитие навыков, которые можно применить на практике, будь то создание уникальных товаров для продажи или просто воплощение своих идей в жизнь.</p> <p>6. Персонализированный подход: Наши преподаватели всегда готовы помочь и ответить на ваши вопросы, обеспечивая поддержку и обратную связь. Вы никогда не останетесь один на один с трудностями.</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.)*</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>1. Конкурентные преимущества:</p> <p><i>Уникальные ресурсы разработки:</i> Проект «Provence» включает в себя уникальные авторские курсы, разработанные опытными специалистами в области хенд-мейда. Это означает, что мы предлагаем материалы, которые недоступны у конкурентов, а значит, вы получаете уникальный опыт обучения.</p> <p><i>Партнёрства с индустриальными лидерами:</i> Мы намерены сотрудничать с производителями материалов для хенд-мейд и местными мастерскими, что позволит нашим пользователям получать эксклюзивные скидки и предложения. Это повышает ценность предложения нашего проекта.</p> <p><i>Доступ к уникальным материалам:</i> Мы будем предлагать не только стандартные товары, но и уникальные, ограниченные партии материалов от небольших производителей, что привлечет целевую аудиторию, ищущую эксклюзивные продукты.</p> <p>2. Востребованность и полезность продукта:</p> <p><i>Растущий интерес к хенд-мейду:</i> В последние годы наблюдается общий рост интереса к хенд-мейд и творческим занятиям как способу самовыражения и снятия стресса. Это создаёт высокий спрос на качественное обучение и доступ к материалам.</p> <p><i>Проблема досуга и заработка:</i> Большинство людей ищут способы заполнить свободное время и получать дополнительный доход. Программа «Provence» предоставляет решение этих проблем, предлагая образовательный контент, который может быть монетизирован.</p>

		<p>3. Потенциальная прибыльность бизнеса:</p> <p><i>Многоуровневая модель монетизации:</i> Проект может получать доход от подписок на курсы, продаж платформенных материалов, а также комиссионных вознаграждений от партнерских продаж. Это обеспечивает несколько потоков дохода и снижает риски.</p> <p><i>Снижение издержек:</i> Модель онлайн-образования позволяет значительно сократить издержки на аренду помещений и содержание физической инфраструктуры, что положительно скажется на прибыли.</p> <p><i>Расширение рынка:</i> В будущем мы можем расширить свои курсы на международный рынок, предлагая курсы на разных языках, что значительно увеличит целевую аудиторию и потенциальный доход.</p> <p>4. Устойчивость бизнеса:</p> <p><i>Гибкость и адаптивность:</i> Платформа позволяет нам быстро адаптировать предлагаемые курсы и материалы в зависимости от запросов пользователей и текущих тенденций рынка. Это обеспечивает долгосрочную конкурентоспособность.</p> <p><i>Поддержка сообщества:</i> Наличие сообщества единомышленников и доступ к преподавателям создают лояльную аудиторию, что увеличивает вероятность повторных покупок и подписок.</p> <p><i>Диверсификация услуг:</i> Мы можем добавлять новые курсы, темы и форматы, что обеспечивает постоянный интерес и участие пользователей. Это также позволяет нам легко реагировать на изменения в спросе.</p>
	Характеристика будущего продукта	
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>1. Языки программирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Frontend: Используем JavaScript (React.js) для создания интерактивного пользовательского интерфейса и HTML/CSS для верстки. - Backend: На серверной стороне применяем Node.js с Express для обработки запросов и хранения данных. <p>2. База данных:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Используем MongoDB для хранения пользовательских данных, информации о курсах и заказах материалов. Это обеспечивает гибкость и масштабируемость базы данных. <p>3. Инструменты и технологии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Платформа для видеозаписей: Используем Zoom или Яндекс.Телемост для записи и трансляции онлайн-курсов. - Чат-система: Реализуем чат на базе WebSockets для обеспечения моментального взаимодействия между пользователями и преподавателями. - Платежные системы: Интеграция с PayPal и Stripe для безопасных расчетов и покупок материалов. <p>4. Нейросети:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Рассматриваем возможность интеграции нейросетей для рекомендаций по курсам и автоматического анализа обратной связи от пользователей для улучшения качества обучения. <p>5. Пользовательский интерфейс:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Разработаем адаптивный интерфейс, поддерживающий мобильные устройства, для удобства доступа к курсам с любых платформ. <p>6. Системы обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Включение интерактивных квизов и тестов после каждого

		<p>урока для проверки знаний и повышения вовлеченности пользователей.</p> <p>Обоснование соответствия идей/задела тематическому направлению: Проект "Provence" отвечает потребностям людей, ищущих новые увлечения и источники дохода. Предоставляя доступ к онлайн-курсам, мы помогаем развивать хенд-мейд навыки, сохраняя дух творчества и самовыражения. Чат с преподавателями и сообществом поддерживает мотивацию и создает комфортную среду для обучения. Таким образом, проект имеет четкую связь с тематическим направлением и способствует решению актуальных задач для целевой аудитории.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>1. Статус: - Проект реализуется в форме ООО (Общество с ограниченной ответственностью) для обеспечения гибкости в управлении и ограниченной ответственности участников.</p> <p>2. Размер уставного капитала: - Предполагаемый размер уставного капитала – 1 000 000 рублей, что обеспечит достаточные средства для старта проекта и его первичной деятельности.</p> <p>3. Состав организации: - <i>Основатели:</i> 4 человека, каждый из которых имеет равные доли в уставном капитале. - <i>Состав участников:</i> Координатор/лидер, визуализатор, исследователь, продуктолог</p> <p>4. Распределение долей: - Каждый из 4 основателей владеет по 25% доли в уставном капитале.</p> <p>5. Форма собственности: - Приватная форма собственности.</p> <p>6. Члены совета директоров: - В совет директоров включаются все основатели проекта, а также один независимый эксперт в области хенд-мейд творчества и бизнеса для достижения объективности в принятии решений.</p> <p><u><i>Производственные параметры проекта "Provence"</i></u></p> <p>1. Программа производства и реализации продукции: - Основные линии продуктов: онлайн-курсы по хенд-мейду (вязание, шитье, декор и пр.), где каждое направление будет иметь набор уроков, соответствующих различным уровням сложности. Реализация через мобильное приложение и веб-платформу.</p> <p>2. Действующая технология производства: - Служба предоставления курсов будет основана на видеоконференциях и записях, также планируется использование методик проектного обучения для максимальной практической эффективности.</p> <p>3. Анализ основных средств: - Первоначальная стоимость основных средств: около 500 000 рублей (оборудование для записи, компьютеры, программное обеспечение). - Остаточная стоимость (через 5 лет) – предполагается 300 000 рублей. - Норма амортизации – 20% в год. - Основные средства будут приобретаться путем покупки и аренды.</p> <p>4. Поставщики и условия поставок: - Оборудование для записи и разработки: Поставщик А,</p>

		<p>условия: 50% предоплата, остальное – по факту поставки.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Программное обеспечение: Лицензионные версии для использования (Adobe Premiere, для монтажа и Zoom для проведении курсов). - Материалы для хенд-мейда: Партнеры – местные магазины рукоделия и интернет-магазины с хорошими скидками для постоянных клиентов; ориентировочные цены – 500-2000 рублей в зависимости от типа материалов. <p><u>Финансовые параметры проекта "Provence"</u></p> <p>1. Объем финансирования проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стартовые инвестиции: 3 000 000 рублей (включая уставной капитал и дополнительные средства для маркетинга и разработки приложения). <p>2. Финансовые результаты реализации проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Прогнозируемая выручка за первый год: 7 000 000 рублей. - Издержки производства: 4 500 000 рублей (с учетом затрат на рекламу, зарплату и операционные расходы). <p>3. Движение денежных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Положительный денежный поток за первый год составит 2 500 000 рублей, с ростом в последующие годы по мере увеличения базы пользователей. <p>4. Эффективность инвестиционного проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Срок окупаемости:</i> краткосрочный (по прогнозам, 1,5 – 2 года). - <i>Индекс рентабельности:</i> 1,6 (выручка превышает издержки на 60%). - <i>Бюджетная эффективность:</i> анализ показывает, что проект может принести стабильные доходы и быть устойчивым даже в условиях колебаний рынка. <p>Таким образом, проект "Provence" обладает четкой стратегией и обоснованными организационными, производственными и финансовыми параметрами, что делает его конкурентоспособным и жизнеспособным на рынке.</p>
19	<p>Основные конкурентные преимущества*</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. Качественные характеристики продукта:</p> <p><i>Интерактивные онлайн-курсы:</i> Каждый курс включает в себя не только видеоуроки, но и живые занятия с преподавателями, что увеличивает уровень вовлеченности и усвоения материала.</p> <p><i>Поддержка сообщества:</i> Чат с преподавателями и единомышленниками позволит участникам получать оперативные ответы на вопросы и обмениваться опытом, что значительно улучшает качество обучения.</p> <p>2. Количественные характеристики продукта:</p> <p><i>Обширная библиотека курсов:</i> В числе 20-30 курсов по различным направлениям хенд-мейда, что позволяет пользователям выбирать наилучшие варианты в зависимости от их интересов и уровня подготовки.</p> <p><i>Доступность материалов:</i> Вместе с каждым курсом предоставляются ссылки и артикулы для заказа необходимых материалов, что экономит время и упрощает процесс подготовки.</p> <p>3. Сравнение с существующими аналогами:</p> <p><i>Стоимость:</i> Цены на курсы в "Provence" будут сопоставимы с рыночными, но наши пользователи получат дополнительные сервисы и поддержку без дополнительных затрат.</p> <p><i>Технические параметры:</i> В отличие от конкурентов, которые предлагают только предзаписанные уроки, мы реализуем комбинированный подход, включающий живое взаимодействие. Это выгодно выделяет нас на фоне стандартных образовательных платформ.</p>

		<p>4. Дополнительные преимущества:</p> <p><i>Фокус на новичках:</i> "Provence" ориентирован исключительно на начинающих, предлагая курсы, адаптированные по сложности и теме для этой целевой аудитории.</p> <p><i>Мобильное приложение:</i> Удобный доступ к курсам в любое время с помощью мобильного приложения улучшает пользовательский опыт и позволяет заниматься в удобном формате.</p> <p><i>Рынок хенд-мейда:</i> Растущая популярность хенд-мейд продукции и DIY (сделай сам) трендов создает преимущества для нашего предложения, так как мы следуем за актуальными потребностями и интересами пользователей.</p> <p>Таким образом, проект "Provence" предлагает уникальное сочетание качества, доступа и поддержки, что обеспечивает его конкурентные преимущества на рынке образовательных онлайн-курсов в области хенд-мейд творчества.</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>1. Платформы для онлайн-обучения:</p> <p>Внедрение технологий стриминга и видеозаписей позволит организовать интерактивные онлайн-курсы, которые включают не только предварительно записанные материалы, но и живое взаимодействие с преподавателями.</p> <p>Использование высококачественного видеопотока и аудиообеспечения обеспечит четкость и удобное восприятие информации пользователями, улучшая качество обучения.</p> <p>2. Интерактивные чаты:</p> <p>Интеграция мессенджеров и форумов создаст пространство для активного общения между участниками курсов и преподавателями.</p> <p>Технические решения для обеспечения безопасного общения и хранения данных пользователей соответствуют современным стандартам конфиденциальности и безопасности.</p> <p>3. Электронная коммерция:</p> <p>Разработка и интеграция системы управления заказами, которая позволит пользователям легко заказывать необходимые материалы прямо из платформы курса через ссылки и артикулы.</p> <p>Открытие функционала для взаимодействия с поставщиками материалов, что обеспечит актуальность данных и наличие товаров, предлагаемых участникам курсов.</p> <p>Дополнительные аспекты:</p> <p><i>Анализ рынка и пользовательских предпочтений:</i> Использование аналитических инструментов для исследования потребностей целевой аудитории и оптимизации курсов и предлагаемых материалов согласно полученным данным.</p> <p><i>Мобильные технологии:</i> Разработка кросс-платформенного мобильного приложения, что позволит пользователям иметь доступ ко всем курсам и чатам в любом месте и в любое время.</p> <p><i>Обратная связь и адаптация:</i> Внедрение систем сбора отзывов и оценок от пользователей после каждого курса, что позволит оперативно адаптировать контент и улучшать качество обучения.</p> <p>Эти научно-технические решения позволяют гарантировать достижение высоких характеристик продукта и обеспечат его конкурентоспособность на рынке онлайн-образования в сфере хенд-мейда.</p>

21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</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>Уровень: TRL 1</p> <p>1. Исследование пользовательских потребностей: Анализ потребностей людей, начинающих заниматься хенд-мейд творчеством, включает в себя изучение факторов, способствующих недостатку досуга и хобби, а также поиск способов для потенциального заработка через творчество.</p> <p>2. Документирование основного концепта: Определение ключевых принципов, на которых будет построено приложение «Provence», таких как доступность онлайн-курсов, возможность взаимодействия между участниками и преподавателями, а также интеграция системы ссылок для удобной покупки материалов.</p> <p>3. Научное обоснование: Изучение существующих исследований и публикаций о хенд-мейд индустрии, онлайн-образовании и их влиянии на личностное развитие. Систематизация данных о том, какие именно хобби наиболее популярны и что необходимо для их освоения.</p> <p>4. Разработка концептуальной модели: Формулирование концептуальной модели приложения, которая включает в себя основные функции, такие как онлайн-курсы, чат для обмена опытом и необходимые ссылки на материалы. Закладка основ для будущего функционала приложения.</p> <p>На этом уровне проект «Provence» фокусируется на формировании теоретических основ и концепции, что создаёт базу для дальнейших этапов разработки, тестирования и совершенствования приложения.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Описание: Проект по разработке платформы для онлайн-обучения отвечает актуальным потребностям образовательной организации и региона, так как в последние годы наблюдается значительный рост интереса к дистанционному обучению.</p> <p>1. Запрос рынка: многие учебные заведения сталкиваются с недостатком качественных инструментов для организации эффективного онлайн-обучения, что приводит к неоптимальному использованию учебного времени и низкому качеству образования.</p> <p>2. Поддержка образовательного процесса: Платформа будет способствовать более интерактивному и доступному обучению, что важно для повышения конкурентоспособности студентов на рынке труда.</p> <p>3. Приоритеты региона: В рамках государственной программы по цифровизации образования, выделяются средства и ресурсы на поддержку проектов, которые способствуют внедрению высоких технологий в учебный процесс. Проект соответствует этим приоритетам, обеспечивая интеграцию современных технологий в образовательную деятельность.</p> <p>Таким образом, разработка платформы является значимым шагом для решения актуальных проблем образовательной сферы региона, что делает его необходимым для повышения качества и доступности обучения.</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Маркетинговая стратегия: Для продвижения платформы онлайн-обучения мы планируем использовать многоканальную маркетинговую стратегию, сочетающую как традиционные, так и цифровые подходы.</p> <p>1. Социальные сети: <i>Аргументы:</i> Широкий охват аудитории и возможность взаимодействия с целевой группой (студенты, преподаватели, учебные заведения). Команда будет активно использовать платформы, такие как Facebook, Instagram и LinkedIn, для публикации информативного контента, кейсов и отзывов пользователей.</p>

		<p>2. Контент-маркетинг: <i>Аргументы:</i> Создание и распространение полезного контента (статьи, блоги, вебинары) делает продукт более привлекательным для пользователей и повысит его авторитет. Образовательные материалы будут направлены на решение актуальных вопросов в сфере онлайн-обучения.</p> <p>3. Email-рассылки: <i>Аргументы:</i> Эффективное средство для поддержания связи с потенциальными клиентами и партнёрами. Рассылки будут включать информацию о новостях, акциях и обучающих мероприятиях, что поможет удерживать интерес к нашему продукту.</p> <p>4. Участие в выставках и конференциях: <i>Аргументы:</i> Непосредственное взаимодействие с целевой аудиторией и партнёрами, возможность продемонстрировать продукт и его преимущества. Это создаёт доверие и способствует налаживанию деловых контактов.</p> <p>5. Партнёрства с образовательными учреждениями: <i>Аргументы:</i> Сотрудничество с учебными заведениями позволит тестировать продукт в реальных условиях и получать обратную связь, что повысит доверие к платформе. Кроме того, партнерские программы могут расширить клиентскую базу.</p> <p>Такой комплексный подход позволит эффективно продвигать платформу онлайн-обучения, достигать наилучших результатов и удовлетворять потребности нашей целевой аудитории.</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Каналы сбыта: Для реализации платформы онлайн-обучения мы планируем использовать несколько ключевых каналов сбыта, каждый из которых дополняет друг друга и обеспечивает максимальную эффективность.</p> <p>1. Собственный веб-сайт: <i>Обоснование:</i> Это основной канал для продаж, где пользователи смогут узнать о платформе, изучить её возможности и приобрести доступ. Создание интуитивного и функционального интерфейса обеспечит лучший пользовательский опыт.</p> <p>2. Платформы для онлайн-курсов: <i>Обоснование:</i> Размещение курсов на известных образовательных платформах (например, Udemy, Coursera) позволит быстрее достичь целевой аудитории, уже заинтересованной в онлайн-обучении. Это также повысит видимость и доверие к нашему продукту.</p> <p>3. Партнёрская сеть: <i>Обоснование:</i> Создание партнёрских отношений с учебными заведениями и образовательными учреждениями для распространения доступа к платформе среди студентов и преподавателей. Это поможет расширить клиентскую базу и повысить лояльность.</p> <p>4. Социальные сети: <i>Обоснование:</i> Использование социальных сетей как канала сбыта для прямых продаж продуктов и услуг, а также для проведения акций и специальных предложений. Это позволит привлечь внимание и повысить интерес к продукту.</p> <p>5. Email-маркетинг: <i>Обоснование:</i> Рассылка информационных материалов и предложений пользователям и потенциальным клиентам через электронную почту позволит конвертировать заинтересованных пользователей в покупателей с помощью целевых предложений и специальных акций.</p> <p>Использование этих каналов сбыта позволит эффективно</p>

		внедрить платформу на рынок, увеличить её охват и обеспечить высокую степень удовлетворённости клиентов.
	Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект	
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>В современном мире многие люди сталкиваются с нехваткой времени и ресурсов для развития своих хобби и увлечений. Чаще всего это связано с загруженным распорядком дня, отсутствием доступа к качественным образовательным материалам и нехваткой поддержки со стороны единомышленников. То, что было бы просто увлечением, часто остается незамеченным и неразвиваемым, что может привести к стрессу и чувству неудовлетворенности.</p> <p>Кроме того, в условиях экономической неопределенности многие ищут дополнительные источники дохода, что также требует новых навыков и знаний. Однако классическое образование не всегда может предложить гибкие решения или доступные возможности для людей, работающих полный рабочий день или имеющих семьи.</p> <p><u>Почему это важно?</u></p> <p>1. Развитие личности: Возможность заниматься хобби не только улучшает качество жизни, но и способствует развитию креативности, снижению стресса и повышению общего уровня удовлетворенности жизнью. Платформа "Provence" предоставляет доступ к различным онлайн-курсам, что позволит пользователям развивать навыки и находить новые увлечения.</p> <p>2. Создание сообщества: Коммуникация с единомышленниками и преподавателями через встроенный чат даст возможность пользователям не только углубить свои знания, но и найти поддержку и вдохновение. Это создает чувство принадлежности и помогает в обмене опытом.</p> <p>3. Гибкость и доступность: "Provence" предлагает гибкий график обучения, что позволяет пользователям осваивать новые навыки в удобное для них время. Приложение предоставляет доступ к необходимым материалам, что устраняет барьеры для начала обучения.</p> <p>4. Дополнительный доход: Освоение новых навыков может открыть возможности для фриланса или создания собственного бизнеса. В условиях изменяющегося рынка труда наличие навыков — это важное конкурентное преимущество.</p> <p>5. Упрощение процесса: Приложение содержит ссылки и артикулы для заказа необходимых материалов для обучения, что делает процесс намного удобнее. Пользователи смогут сразу же получить всё необходимое, не тратя время на поиски.</p> <p>Всё это делает проект "Provence" не просто платформой для получения знаний, но и инструментом для улучшения качества жизни пользователей, предоставляя возможность развивать увлечения, находить единомышленников и зарабатывать на собственных навыках. Проект отвечает на актуальные вызовы времени и открывает новые горизонты для развития личности и финансовой независимости.</p> <p>Проект "Provence" предлагает комплексный подход к решению нескольких ключевых аспектов проблемы, связанной с отсутствием досуга, хобби и заработка. Вот подробное описание того, какая часть проблемы или все ее составляющие могут быть решены с помощью данного стартапа:</p> <p>1. Отсутствие доступа к качественным образовательным ресурсам</p>

		<p>Большинство людей сталкиваются с трудностями в поиске актуальных и качественных материалов для изучения новых навыков. "Provence" собирает все необходимые курсы на одной платформе, предоставляя доступ к разнообразным образовательным программам и материалам. Это помогает устранить барьер доступа и снижает необходимость в самостоятельном поиске информации.</p> <p>2. Нет времени на посещение традиционных курсов Формат онлайн-обучения превращает обучение в гибкий процесс, что особенно важно для тех, кто работает полный рабочий день или имеет другие обязательства. Пользователи могут планировать занятия в удобное для себя время, что способствует более эффективному освоению материала и повышает мотивацию к обучению.</p> <p>3. Отсутствие поддержки и сообщества Один из ключевых аспектов несостоявшихся начинаний — это недостаток поддержки. В "Provence" реализована функция общения с преподавателями и единомышленниками через чат. Это создает атмосферу сообщества и поддержки, где участники могут делиться опытом, задавать вопросы и получать обратную связь. Такой подход значительно улучшает образовательный процесс и помогает поддерживать интерес к изучаемым темам.</p> <p>4. Проблема с материалами и оборудованием Многие люди сталкиваются с трудностью в приобретении необходимых материалов для хобби или обучения. В рамках проекта "Provence" каждый курс будет сопровождаться ссылками и артикулами для заказа материалов, что упрощает пользователям процесс обучения и минимизирует временные затраты на подготовку.</p> <p>5. Поиск дополнительных источников дохода "Provence" предлагает возможность заработка через освоение новых навыков. Пользователи могут развить свои хобби до уровня, позволяющего зарабатывать на них, будь то продажа изделий, фриланс или создание онлайн-магазина. Это важный аспект, который может повысить финансовую независимость и уверенность в своих силах.</p> <p>6. Устойчивость к стрессу и улучшение качества жизни Развитие хобби и увлечений является важным аспектом психологического благополучия. "Provence" способствует этому, предоставляя инструменты для эффективного освоения новых навыков, что может привести к улучшению психоэмоционального состояния пользователей и помощи в борьбе со стрессом.</p> <p>Проект "Provence" целенаправленно решает множество проблем, связанных с досугом, саморазвитием и заработком. Поддержка сообщества, доступ к ресурсам и гибкий формат обучения делают его важным инструментом для повышения качества жизни и развития личности пользователей. Таким образом, стартап не только предлагает решение одной проблемы, но и создает полноценную экосистему для самостоятельного роста и достижения целей.</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>В рамках проекта "Provence" важно учитывать целевую аудиторию, которая непосредственно сталкивается с выявленной проблемой и чьи мотивации могут семимильными шагами продвинуть стартап к успеху. Определение держателей проблемы — это ключевой момент для понимания, как именно продукция может удовлетворить их потребности.</p> <p>1. Кто является держателем проблемы? <i>Молодые специалисты и студенты:</i> Часто страдают от нехватки практических навыков и знаний, необходимых для карьерного роста. Им бывает сложно найти качественные обучающие курсы и материалы.</p>

		<p><i>Работающие родители:</i> У них часто не хватает времени на полноценные занятия или посещения учебных заведений. Фулл-тайм работа и семейные обязательства делают традиционное обучение невозможным.</p> <p><i>Люди в поиске новой профессии:</i> Это могут быть те, кто хочет поменять карьеру или углубить свои навыки для перехода в новую область. Нередко они сталкиваются с отсутствием информации и направленности.</p> <p><i>Люди с увлечениями, стремящиеся монетизировать свои хобби:</i> Это создает потенциал для использования нового навыка как источника дохода, однако многие не знают, как это сделать.</p> <p>2. Мотивации держателя проблемы</p> <p><i>Карьерный рост и саморазвитие:</i> Для молодых специалистов основной мотивацией является получение навыков, необходимых для повышения по службе и конкурентных преимуществ на рынке труда.</p> <p><i>Гибкость и удобство:</i> Работая в удобной для них обстановке и по собственному расписанию, родители стремятся обеспечить баланс между работой и личной жизнью. Они ценят онлайн-формат, позволяющий учиться в любое время.</p> <p><i>Изменение профессиональной траектории:</i> Люди стремятся к самореализации и хотят иметь возможность осваивать новые профессии и навыки, что в свою очередь увеличивает их уверенность в себе и конкурентоспособность.</p> <p><i>Монетизация увлечений:</i> Для многих людей хобби становится не только источником радости, но и возможностью дополнительного заработка. Понимание того, что их наклонности могут привести к доходу, является мощной мотивацией.</p> <p>3. Возможности решения проблемы с использованием продукции</p> <p><i>Доступ к разнообразным образовательным материалам:</i> Курсы охватывают широкий спектр навыков, что позволяет пользователям выбирать именно те направления, которые соответствуют их интересам и карьерным целям.</p> <p><i>Гибкий график:</i> Удобный формат онлайн-обучения может быть интегрирован в повседневную жизнь пользователей, позволяя им учиться без необходимости жертвовать временем на личные дела.</p> <p><i>Поддержка сообщества и взаимодействие:</i> Наличие платформы для общения способствует формированию вовлеченности и мотивации. Это создает условия для неформального обучения и обмена опытом, что важно для успешного усвоения темы.</p> <p><i>Наличие практических заданий и проектов:</i> Это поддерживает приложение теории на практике и делает процесс обучения более насыщенным и интересным.</p> <p>Проект "Provence" учитывает потребности и мотивации потенциальных потребителей, предлагая решения, которые помогут им преодолеть существующие барьеры. Работа с держателями проблемы позволяет не только идентифицировать актуальные потребности, но и формировать стратегию разработки и продвижения продукта, основанную на реальных желаниях и потребностях целевой аудитории. Таким образом, взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем становится основой для успешного решения задачи и развития стартапа.</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>Продукция "Provence" была разработана с учетом потребностей целевой аудитории. Мы предлагаем ряд товаров и услуг, которые помогут потребителям эффективно справляться с их проблемами. Ниже описаны ключевые аспекты, обеспечивающие это:</p> <p>1. Доступные онлайн-курсы С помощью платформы "Provence" пользователи смогут:</p> <p><i>Получить доступ к разнообразным образовательным материалам:</i> Курсы охватывают актуальные темы и навыки, необходимые для карьерного роста. Это позволит пользователям выбрать программы, соответствующие их интересам и целям.</p> <p><i>Учиться в удобное время и в удобном месте:</i> Поскольку курсы доступны онлайн, потребители смогут изучать материалы в соответствии с их графиками, что особенно актуально для работающих родителей и людей с гибким расписанием.</p> <p>2. Интерактивный формат обучения Платформа предполагает использование:</p> <p><i>Видеоуроков и вебинаров:</i> Это позволяет более эффективно усваивать информацию, а также получать возможность задавать вопросы в реальном времени.</p> <p><i>Практических заданий и кейсов:</i> Пользователи могут применять полученные знания на практике, что значительно увеличивает усвоение материала и формирует уверенность в своих силах.</p> <p>3. Поддержка сообщества "Provence" предоставляет возможности для:</p> <p><i>Взаимодействия с другими учащимися:</i> Создание форумов и групп для обсуждения тем, обмена опытом и помощи друг другу позволяет пользователям чувствовать себя частью сообщества и повышает мотивацию.</p> <p><i>Получения обратной связи от наставников:</i> Консультации с профессионалами и наставниками помогают углубить знания и объяснить непонятные моменты.</p> <p>4. Гибкость и адаптивность Наши услуги обеспечивают:</p> <p><i>Индивидуальные планы обучения:</i> Потребители могут создать свой уникальный путь обучения в зависимости от уровня подготовки и интересов, что делает процесс более свободным и менее стрессовым.</p> <p><i>Периодические обновления содержания:</i> Регулярное обновление материалов позволяет пользователям быть в курсе актуальных тенденций и изменений в своей области, обеспечивая их конкурентоспособность на рынке труда.</p> <p>5. Мотивирующие элементы Для повышения вовлеченности и мотивации пользователей "Provence" предлагает:</p> <p><i>Систему поощрений:</i> Награды за завершение курсов и достижения, что способствует активному участию и выполнению поставленных целей.</p> <p><i>Программы менторства:</i> Возможность связи с успешными профессионалами в своей области, что вдохновляет потребителей и показывает реальные примеры карьерного роста.</p> <p>Продукция "Provence" предлагает целостный подход к решению</p>
----	--	--

		<p>проблем, с которыми сталкиваются потенциальные потребители. Мы обеспечиваем гибкость, доступность и высокое качество обучения, что в итоге способствует эффективному преодолению преград на пути к успеху и самореализации. Таким образом, пользователи "Provence" получают все необходимые инструменты для достижения своих образовательных и карьерных целей.</p>
28	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</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>Сегмент и доля рынка Рынок можно разделить на несколько сегментов в зависимости от потребностей клиентов и уровня конкуренции. Выбор конкретного сегмента зависит от анализа целевой аудитории и конкурентных преимуществ. Например, если рассматривать рынок технологий, то можно выделить сегмент стартапов в сфере разработки ПО. Доля рынка в этом сегменте может составлять 30% для новых компаний, ориентирующихся на молодые инновации.</p> <p>Масштабирование бизнеса возможно через: <i>Географическую экспансию:</i> Выход на новые рынки и регионы. <i>Расширение ассортимента:</i> Введение новых продуктов или услуг в существующий каталог. <i>Партнёрства и альянсы:</i> Сотрудничество с другими компаниями для совместного продвижения. <i>Цифровизация процессов:</i> Использование онлайн-платформ для увеличения охвата и снижения операционных затрат.</p> <p>Эти меры могут значительно повысить рентабельность и позволить добиться устойчивого роста бизнеса в будущем.</p>
29	План дальнейшего развития стартап-проекта	<p>Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории</p>