

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/onlajn-azykovaaskola-speak-up>

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Тамбовская область
Наименование акселерационной программы	Акселератор «ЦифРаПром» ТГТУ
Дата заключения и номер Договора	70-2023-000644 11.07.2023

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	Название стартап-проекта* Онлайн языковая школа: Speak Up!
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> Онлайн языковая школа английского языка, предоставляющую удобную, гибкую и доступную среду для изучения языка, позволяя учащимся развивать навыки и знания в комфортном для них режиме.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ* Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии

4	Рынок НТИ	EduNet																																				
5	Сквозные технологии	Искусственный интеллект																																				
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА																																						
6	Лидер стартап-проекта*	- 1178462 - 3185655 - Платухина Софья Михайловна - 89156734828 - sssonchez@yandex.ru																																				
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы) <table border="1"> <thead> <tr> <th>№</th> <th>Unti ID</th> <th>Leader ID</th> <th>ФИО</th> <th>Роль в проекте</th> <th>Телефон</th> <th>Почта</th> <th>Должность</th> <th>Опыт и квалификация</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1178462</td> <td>3185655</td> <td>Платухина Софья Михайловна</td> <td>лидер</td> <td></td> <td>ssonchez@yandex.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1110065</td> <td>2567796</td> <td>Халатян Артур Мишелович</td> <td></td> <td></td> <td>arthur.khalatyan2003@yandex.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>1143248</td> <td>3340532</td> <td>Болдарев Владимир Олегович</td> <td></td> <td></td> <td>martinkotvb@gmail.com</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация	1	1178462	3185655	Платухина Софья Михайловна	лидер		ssonchez@yandex.ru			2	1110065	2567796	Халатян Артур Мишелович			arthur.khalatyan2003@yandex.ru			3	1143248	3340532	Болдарев Владимир Олегович			martinkotvb@gmail.com		
№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация																														
1	1178462	3185655	Платухина Софья Михайловна	лидер		ssonchez@yandex.ru																																
2	1110065	2567796	Халатян Артур Мишелович			arthur.khalatyan2003@yandex.ru																																
3	1143248	3340532	Болдарев Владимир Олегович			martinkotvb@gmail.com																																
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА																																						
8	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>Для молодых специалистов онлайн-школа английского языка обеспечит качественную беседу с носителями языка, и в отличие от языковых школ, которые не помогают с достаточной мотивацией для совершенствования, наша языковая школа даст дополнительный толчок, чтобы вы могли общаться на том уровне, на котором вы хотите. Цель проекта - создание онлайн-школы английского языка, предоставляющую удобную, гибкую и доступную среду для изучения языка, позволяя учащимся развивать навыки и знания в комфортном для них режиме. После реализации проекта потребитель получит доступ к онлайн-школе английского языка, которая решит его текущие проблемы. Он сможет записаться на структурированные курсы и получать персонализированное внимание от опытных преподавателей. Школа будет предлагать гибкую систему расписания, позволяющую потребителю выбирать наиболее удобное время для занятий. Потребитель получит доступ к широкому спектру учебных материалов, включая упражнения по чтению, письму, говорению и пониманию на английском языке, что поможет ему эффективно развивать языковые навыки. Поддерживаемый и направляемый онлайн-школой, потребитель сможет преодолеть свои препятствия в изучении языка и достичь значительного</p>																																				

		прогресса в овладении английским языком.
Базовая бизнес-идея		
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Онлайн-школа представляет широкий спектр курсов английского, охватывающих различные тематики, такие как программирование, дизайн, маркетинг и т.д. Курсы состоят из видеоуроков, текстовых материалов, тестов и практических заданий, которые помогают студентам углубить свои знания и навыки. Опытные и квалифицированные преподаватели, которые разработали курсы и обеспечивают активное взаимодействие со студентами. Они предоставляют обратную связь на выполненные задания, отвечают на вопросы и помогают студентам в процессе обучения.</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Примерные ситуации, в которых клиент может столкнуться с проблемой: Необходимость улучшить навыки английского языка для повышения квалификации или поиска новой работы. Желание общаться и взаимодействовать с людьми из других стран. Планирование поездки или переезда в англоговорящую страну. Желание освоить язык для личного развития и расширения кругозор</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Наш пользователь - взрослый человек возрастом от 20 - 55, желающий изучить английский язык для личного или профессионального развития. Клиент принимает решение об обучении в нашей школе, основываясь на следующих факторах: Гибкость расписания и возможность заниматься в удобное время. Качество обучения и опыт преподавателей. Доступность цен и возможность выбора подходящего пакета обучения. Бюджет клиента на решение проблемы может варьироваться в зависимости от его финансовых возможностей и приоритетов. Мы предлагаем различные пакеты обучения с разными ценовыми предложениями, чтобы удовлетворить потребности разных клиентов.</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Chill-eng предоставляет индивидуальный подход к каждому студенту с помощью индивидуального онлайн-обучения и индивидуальных планов занятий. Курсы разрабатываются с учетом конкретных потребностей и целей клиентов, будь то профессионалы, которым необходимо общаться на английском языке, туристы, которые хотят улучшить свои языковые навыки во время путешествия, или люди, планирующие иммигрировать в англоговорящую страну.</p> <p>В дополнение к индивидуальному подходу к изучению языка, Chill-eng предлагает своим студентам множество преимуществ. Онлайн-платформа предоставляет доступ к широкому спектру качественных</p>

		<p>ресурсов и материалов, что делает обучение удобным и комфортным из любой точки мира. Онлайн-сообщество носителей английского языка со всего мира предоставляет возможности попрактиковаться в языковых навыках в реальных ситуациях и погрузиться в культуру. Мы разработали веб-приложение, которое является основным инструментом для доступа к курсам и обучению. Платформа имеет удобный интерфейс, позволяющий пользователям легко найти и выбрать подходящий курс, просматривать учебные материалы, выполнять задания и получать обратную связь от преподавателей.</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>Подписка на доступ к онлайн-курсам: Школа английского языка будет предлагать клиентам платную подписку на доступ к своим онлайн-курсам. Клиенты могут выбрать различные уровни и типы курсов в зависимости от своих потребностей. Подписка ежемесячная, и клиенты получают доступ к материалам и ресурсам школы на протяжении этого периода. Сертификационные экзамены: Школа будет предлагать подготовку к сертификационным экзаменам, таким как TOEFL или IELTS. Клиенты могут оплатить курс подготовки и получить доступ к материалам, тестам и обратной связи от преподавателей. Плата может быть взиматься за весь курс или за каждый модуль подготовки. Корпоративные программы: Школа будет предлагать корпоративным клиентам специальные программы обучения, адаптированные под их потребности и требования. Это может включать индивидуальные или групповые занятия, специализированные курсы или тренинги по конкретным темам.</p>
14	<p>Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Skyeng, Englex, Puzzle English, Lingualeo.</p>
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>Потребитель получит доступ к широкому спектру учебных материалов, включая упражнения по чтению, письму, говорению и пониманию на английском языке, что поможет ему эффективно развивать языковые навыки. Индивидуальный подход к обучению, учитывая уровень знаний и потребности каждого ученика. Учащиеся могут выбирать курсы, соответствующие их целям и интересам, а также получать персонализированную обратную связь и поддержку от преподавателей.</p>
16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)* <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>Основатель Chill-eng целенаправлен на то, чтобы данная школа стала крупнейшей школой английского языка в тамбовской области. Для этого принята будет следующая политика: Первый урок бесплатно. За время 50 минут, что длится занятие, менеджер/преподаватель оценивает знания ученика, и предлагает приобрести пакет занятий, исходя из целей и желаний клиента. За этот урок преподаватель понимает и то, как общаться в дальнейшем, и на что можно делать упор в обучении. Уроки с русскоязычным или англоязычным преподавателем. В зависимости от целей и уверенности во владении языком ученик выбирает преподавателя либо носителя русского языка либо носителя английского</p>

		языка. За англоязычных преподавателей цена за урок в 2 раза дороже. Это объясняется тем, что преподаватель-носитель даёт образцовый пример для подражания в произношении и логического составления предложения свойственны целевому языку (английскому).ё
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>Будут применяться следующие технологии: Фронтенд: HTML, CSS, JavaScript, React.js Бэкенд: Node.js, Express.js База данных: MongoDB</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>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: Организационно-правовая форма: ООО Штат: 3 чел. Финансовые показатели: Себестоимость разработки: 266 тыс. рублей. Структура затрат из бизнес-модели: Постоянные: - ФОТ - обслуживание р/с -арендные платежи Переменные: - Налоги - представительские расходы</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>В зависимости от целей и уверенности во владении языком ученик выбрать преподавателя либо носителя русского языка либо носителя английского языка. За англоязычных преподавателей цена за урок в 2 раза дороже. Это объясняется тем, что преподаватель-носитель даёт образцовый пример для подражания в произношении и логического составления предложения свойственны целевому языку (английскому).</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</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>Будут применяться следующие технологии: - Фронтенд: HTML, CSS, JavaScript, React.js - Бэкенд: Node.js, Express.js - База данных: MongoDB</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>TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик.</p>

22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Стартап-проект соответствует научным и научно-техническим приоритетам ФГБОУ ВО "ТГТУ" и Тамбовской области. Информационные технологии и искусственный интеллект: ТГТУ уделяет большое внимание развитию информационных технологий и искусственного интеллекта. Университет проводит исследования и разработки в области компьютерных наук, кибербезопасности, анализа данных, машинного обучения и других смежных областей.</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>Онлайн-реклама: Chill-eng намерен использовать различные онлайн-платформы, такие как Яндекс директ, социальные сети и контекстная реклама, чтобы продвигать школу английского языка. Будет запускаться рекламные кампании, которые будут нацелены на целевую аудиторию и подчеркивать преимущества и уникальность школы Аффилированный маркетинг: Рассматривается возможность установления партнерских отношений с блогерами, влиятельными людьми в сфере образования или другими онлайн-платформами, которые имеют целевую аудиторию, соответствующую нашей. Будем предлагать им партнерскую программу, в рамках которой они будут рекламировать нашу школу и получать комиссионные за каждого привлеченного клиента. Контент-маркетинг: Создать полезный и информативный контент, такой как статьи, блоги, видеоуроки и подкасты, которые помогут нашей целевой аудитории улучшить свои навыки английского языка. Планируем распространять этот контент через свои социальные сети, веб-сайт и другие онлайн-каналы, чтобы привлечь новых клиентов и установить себя как эксперта в области изучения английского языка.</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>Создание привлекательного веб-сайта: Будет разработан информативный и удобный веб-сайт, который будет содержать подробную информацию о предлагаемых курсах, преподавателях, ценах, расписании и других услугах. Веб-сайт будет легким в навигации и иметь привлекательный дизайн, чтобы привлечь внимание потенциальных клиентов.</p>
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Наш пользователь - взрослый человек возрастом от 20 - 55, желающий изучить английский язык для личного или профессионального развития. Хочет освоить английский язык, но не может, потому что ему мешают ограниченное расписание и отсутствие возможности посещать физическую школу. Существующие решения, такие как традиционные языковые школы, обладают недостатками, такими как ограниченная гибкость.</p>

26	<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>Для наших пользователей, взрослых людей, предлагаем открыть онлайн школу английского языка.</p>
27	<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 24)</i></p>	<p>- Наше решение будет предоставлять главную функцию - гибкое обучение английскому языку в удобное время и месте. В нашей онлайн школе будут работать опытные преподаватели-носители , которые смогут индивидуально подойти к каждому ученику и разработать персональный план обучения, учитывая его уровень знаний и цели изучения языка.</p> <p>- Гибкость: ученики смогут выбрать удобное для себя время и место для занятий, не ограничиваясь рабочим графиком или местом проживания.</p>
28	<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>Наша школа предлагает структурированный подход к обучению, а также возможность индивидуальных занятий с опытными преподавателями. Мы предоставляем гибкое расписание, которое позволяет клиентам выбирать удобное время для занятий. Кроме того, мы предлагаем доступ к разнообразным учебным материалам, которые помогут клиентам развивать навыки чтения, письма, говорения и понимания на английском языке.</p>
29	<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 7.</i></p>	<p>Объем рынка изучения английского языка в России за последние 10 лет демонстрировал стабильный рост. Согласно отчету "Образование в России: рынок и прогнозы развития" от 2019 года, рынок изучения иностранных языков в России в 2018 году составил около 1,2 миллиарда долларов США. Это увеличение было обусловлено растущим спросом на знание английского языка в связи с глобализацией, развитием туризма и международными бизнес-возможностями. Динамика рынка показывает постепенное увеличение числа людей, желающих изучать английский язык. С ростом экономики и повышением уровня жизни в стране, все больше людей осознают важность знания английского языка для личного и профессионального развития. Это привело к увеличению спроса на услуги обучения английскому языку, в том числе онлайн-школы и курсы, которые предлагают гибкий график и персонализированный подход.</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Формирование концепции и бизнес-плана : 01/01/2024 - 31/01/2024 Исследование рынка онлайн-образования и анализ конкурентов: 01/01/2024 - 21/01/2024 Определение целевой аудитории и разработка уникального предложения: 02/01/2024 - 21/01/2024 Разработка финансовых прогнозов и стратегии маркетинга: 22/01/2024 - 31/01/2024 Поиск финансирования: 01/02/2024 - 15/03/2024 Поиск потенциальных инвесторов или спонсоров: 01/02/2024 - 15/03/2024 Подготовка презентации и привлечение финансирования: 01/02/2024 - 15/03/2024 Разработка платформы и контента: 15/03/2024 - 31/12/2024 Найм разработчиков, методистов и дизайнеров для создания онлайн-платформы: 15/03/2024 - 01/04/2024 Разработка сайта и платформы для обучения: 01/04/2024

- 01/07/2024 Разработка учебных программ и материалов: 01/04/2024 - 01/07/2024 Определение необходимого количества преподавателей и их специализаций: 01/04/2024 - 01/07/2024 Создание интерактивных уроков, видеоуроков и тестов: 01/07/2024 - 31/07/2024 Разработка маркетинговой стратегии и подготовка к запуску: 01/07/2024 - 31/12/2024 Проведение собеседований и найм квалифицированных макретоологов: 01/07/2024 - 12/07/2024 Создание присутствия в социальных сетях и разработка рекламных материалов и брошюр: 7/15/2024 - 8/14/2024 Запуск рекламных кампаний в Интернете и СМИ: 8/15/2024 - 12/31/2024 Тестирование и адаптация платформы: 01/08/2024 - 31/12/2024 Проведение тестовых занятий с учениками для оценки функциональности платформы: 01/08/2024 - 31/08/2024 Внесение необходимых корректировок и улучшений на основе обратной связи: 01/08/2024 - 12/31/2024 Регистрация и получение лицензии: 01/08/2024 - 30/08/2024 Регистрация школы и оформление необходимых документов: 01/08/2024 - 14/08/2024 Подача заявки на получение лицензии и выполнение требований образовательных органов: 01/08/2024 - 14/08/2024 Найм преподавателей и других специалистов: 01/08/2024 - 30/08/2024 Проведение собеседований и найм квалифицированных преподавателей: 01/08/2024 - 14/08/2024 Организация тренингов и обучения для преподавателей: 8/15/2024 - 30/08/2024 Запуск онлайн школы: 02/09/2024 - 02/09/2024 День запуска проекта: 02/09/2024 - 02/09/2024