

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

[Ссылка на проект](#)

23.05.2024

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	<b>Название стартап-проекта*</b>	«Marketing Mastery Hub»
2	<b>Тема стартап-проекта*</b> <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>	– ТН2. Технологии работы с данными
3	<b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b>	«Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику»
4	<b>Рынок НТИ</b>	HomeNet
5	<b>Сквозные технологии</b>	"Технологии создания новых и портативных источников энергии"

## ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	<b>Лидер стартап-проекта*</b>	- Unti ID: U1819372 - Leader ID: 551797 - ФИО: Федоров Иван Васильевич - телефон: 8 953 183 99 46 - почта: fedivv.ivan@yandex.ru					
7	<b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b>						
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Опыт и квалификация
	1	U18174 17	6033986	Белякова Арина Евгеньевна	Помощница руководителя	8 904 015 75 81	Студентка 2-го курса бакалавриата
	2	U18193 77	6043781	Зобнина Екатерина Вадимовна	Помощница руководителя	8 953 131 49 31	Студентка 2-го курса бакалавриата
	3	U18193 76	6043875	Панов Егор Сергеевич	Помощник руководителя	8 953 275 97 97	Студент 2-го курса бакалавриата
	4	U18193 72	551797	Федоров Иван Васильевич	Руководитель	8 953 183 99 46	Студент 2-го курса бакалавриата

## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p><b>Аннотация проекта*</b>  <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>"Marketing Mastery Hub" - «Электронное портфолио и образовательные ресурсы» представляет интегрированное решение для маркетологов, предоставляющее возможность создания электронного портфолио и доступа к проверенным образовательным ресурсам. Платформа партнерствует с ведущими образовательными организациями и специалистами по маркетингу, чтобы предоставить пользователям качественные курсы, вебинары и мероприятия. Пользователи могут зарабатывать баллы за свои достижения в сфере маркетинга и использовать их для доступа к обучающим материалам на платформе. Такая интеграция обеспечивает маркетологам возможность демонстрировать свои навыки и достижения в электронном портфолио, а также постоянное развитие и обучение с использованием проверенных образовательных ресурсов.</p>
<h3>Базовая бизнес-идея</h3>		
9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b>  <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Продуктом нашего проекта будет онлайн-платформа для маркетологов, предоставляющая возможность создания электронного портфолио, доступа к образовательным ресурсам Эта платформа будет оснащена инновационной технологией, позволяющей студентам и профессионалам учиться и развиваться в области маркетинга через интерактивные онлайн-курсы и практические задания. Пользователи смогут отслеживать свой прогресс, накапливать баллы и обмениваться опытом с другими участниками сообщества. Также платформа будет интегрирована с различными устройствами и образовательными сайтами.</p>
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b>  <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Наш проект обращает внимание на проблему трудности маркетологов в поиске работы или заказов из-за ограниченного доступа к качественному образованию и подтверждению своей квалификации. Многие работодатели и клиенты требуют от кандидатов демонстрации актуальных знаний и навыков в области маркетинга. Наша платформа предоставляет возможность студентам и профессионалам эффективно учиться, отслеживать свой прогресс и демонстрировать его, подтверждая их компетенцию.          Это помогает нашим пользователям не только улучшить свои профессиональные навыки, но и повысить свои шансы на успешное устройство на работу или привлечение новых клиентов. Благодаря партнерству с образовательными ресурсами нашей платформы маркетологи могут</p>

		демонстрировать свою экспертизу и уверенно конкурировать на рынке труда, что делает наш проект не только обучающим, но и ключевым инструментом для карьерного роста в сфере маркетинга.
11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></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>Потенциальными потребительскими сегментами для нашей платформы являются студенты, начинающие маркетологи и профессиональные маркетологи, которые стремятся повысить свою квалификацию и успешно устроиться на работу или привлечь новых клиентов. Этот сегмент включает в себя людей с различным уровнем образования и опыта работы в области маркетинга.</p> <p>В условиях рынка B2C наша платформа обращается к индивидуальным пользователям, которые заинтересованы в развитии своих профессиональных навыков в удобном онлайн-формате. Это могут быть студенты университетов, выпускники, желающие обновить свои знания, а также профессиональные маркетологи, желающие быть в курсе последних тенденций и инструментов в области маркетинга.</p> <p>Географический охват нашего потенциального рынка ограничен только доступом к интернету, что делает нашу платформу доступной для пользователей из разных регионов и стран. Кроме того, наш продукт будет актуален для людей, живущих в удаленных районах или с ограниченным доступом к качественным образовательным ресурсам в области маркетинга.</p>
12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	Программное обеспечение для обучения и аналитики, партнерство с образовательными сервисами, ИИ-технологии
13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p><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>Бизнес-модель нашего проекта "Marketing Mastery Hub" будет основана на следующих принципах:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Продажа доступа к платформе и подписка на обучающие материалы: Клиенты смогут приобрести доступ к нашей платформе и оплатить подписку на обучающие курсы и материалы по маркетингу. Это позволит им получить доступ к высококачественному образованию и инструментам для повышения своей квалификации.</li> <li>2) Дополнительные услуги: Мы также предложим услуги по консультациям, проведению вебинаров и тренингов, а также индивидуальному обучению, что поможет нам расширить спектр предоставляемых</li> </ol>

		<p>услуг и удовлетворить потребности различных клиентов.</p> <p>3) Партнерство с онлайн-школами и экспертами: Мы планируем установить партнерские отношения с онлайн-школами и экспертами в области маркетинга для предоставления доступа к их образовательным программам через нашу платформу.</p> <p>4) Рекламные возможности: Наша платформа будет предоставлять возможности для размещения рекламы маркетинговых инструментов, курсов и сервисов, что может стать дополнительным источником дохода для нас.</p> <p>5) Услуги технической поддержки и обновления: Мы будем предоставлять услуги технической поддержки нашим клиентам, а также регулярно обновлять и улучшать нашу платформу, чтобы обеспечить ее эффективную работу и удовлетворить потребности пользователей.</p> <p>6) Маркетинговые кампании и акции: Для привлечения новых клиентов и увеличения продаж мы будем проводить маркетинговые кампании и рекламные акции, используя различные каналы продвижения, включая социальные сети, контент-маркетинг, рекламу и т.д.</p> <p>Наша бизнес-модель предусматривает множество источников дохода и стратегий развития, что позволит нам эффективно монетизировать нашу платформу и обеспечить устойчивый рост компании.</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b>  <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>uPortfolio - это онлайн сервис, который позволит легко самостоятельно создать красивое и профессиональное электронное портфолио учителя или ученика с возможностью размещения личных работ и документов, подтверждающих достижения. Результат - портфолио реализованное на основе веб-страницы размещенной в сети интернет.</p> <p>Portfoliobox – онлайн-конструктор для творческих людей, созданный для демонстрации работ. Предоставляет возможность создать веб-сайт для каталога интернет-магазина, портфолио с личными работами или онлайн-записи</p> <p>Tilda - универсальный конструктор сайтов, который подойдет для создания портфолио. На сервисе есть библиотека с шаблонами готовых страниц и различными блоками, из которых можно собрать собственное портфолио. Часть из них можно использовать бесплатно, а некоторые доступны только на платных тарифах. Позволяет совершенно бесплатно создать и разместить один сайт на поддомене сервиса.</p>

		<p>Skillbox - это онлайн-университет, он основан в 2016 году и предлагает 506 образовательных программ, в том числе в сфере маркетинга. Можно освоить профессию с нуля или прокачать отдельные навыки, изучить инструменты или пройти бакалавриат и магистратуру, что позволяет повысить свою квалификацию как профессионал и получить подтверждающий документ</p> <p>Нетология - образовательная платформа для новичков и профессионалов. Здесь возможно освоить навыки и профессию в маркетинге, бизнесе и IT. Школа основана в 2014 году, разработала 106 курсов и привлекла 1500 преподавателей-экспертов из компаний-партнёров — «Билайна», «Рамблера», «Альфа-Банка», Lamoda и др.</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b>  <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>Ценностное предложение нашего проекта "Marketing Mastery Hub" состоит в том, что мы предлагаем уникальную платформу, специально разработанную для маркетологов, которая объединяет в себе качественное образование, инновационные технологии и возможности для профессионального развития в одном месте. В отличие от существующих похожих ресурсов, наша платформа ориентирована исключительно на маркетологов и предлагает специализированные курсы, материалы и инструменты, которые помогут им расширить свои знания, улучшить навыки и достичь новых успехов в своей карьере.</p>
16	<p><b>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.)</b> <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></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>Наш проект "Marketing Mastery Hub: Поддержка Маркетологов по всему Миру" имеет конкурентные преимущества и основан на реалиях текущего рынка маркетинговых услуг и образования. Вот несколько аргументов, обосновывающих реализуемость и устойчивость нашего бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Уникальность продукта: Наш продукт представляет собой уникальное решение, объединяющее создание электронного портфолио для маркетологов и доступ к образовательным ресурсам на одной платформе. Это делает наш продукт более привлекательным и удобным для пользователей, по сравнению с отдельными инструментами и ресурсами на рынке.</li> </ul> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наша платформа предлагает специализированные образовательные и аналитические материалы, которые сосредоточены исключительно на маркетологах. Это уникальное предложение на рынке, так как позволяет маркетологам получить доступ к специализированным знаниям и инструментам, которые не предоставляются другими общими образовательными платформами.</li> </ol>

2. **Проверенные партнеры:** Мы сотрудничаем с ведущими образовательными организациями и экспертами в области маркетинга, чтобы обеспечить пользователям доступ к качественным образовательным материалам и экспертным знаниям. Это повышает доверие к нашему продукту и делает его более привлекательным для потребителей.
3. **Уникальная система баллов:** Мы предлагаем пользователям возможность заработать баллы за свои достижения в сфере маркетинга, которые можно обменять на доступ к дополнительным функциям платформы или на платные образовательные ресурсы. Это стимулирует пользователей активно использовать наш продукт и создает дополнительную ценность для них.
4. **Растущий спрос на образование в области маркетинга:** С развитием цифровых технологий и увеличением конкуренции на рынке, спрос на квалифицированных маркетологов постоянно растет. Наша платформа отвечает этим потребностям, предоставляя актуальные и полезные материалы для профессионального развития маркетологов.
5. **Тенденции на рынке образования и онлайн-платформ:** сегодня все больше людей предпочитают онлайн-обучение из-за его доступности, гибкости и удобства. Наша платформа соответствует этим тенденциям, предоставляя обучающие материалы и инструменты, доступные в любое время и из любой точки мира.
6. **Прогнозируемый рост рынка маркетинговых услуг:** согласно маркетинговому анализу, рынок маркетинговых услуг и образования продолжает расти и ожидается, что этот тренд сохранится и в будущем. Наша платформа готова капитализировать на этом росте, предоставляя ценные и востребованные услуги для маркетологов.

Исходя из этих факторов, мы уверены в реализуемости и устойчивости нашего бизнеса. Наша уникальность, соответствие спросу на рынке, тенденции в образовании и прогнозируемый рост рынка делают наш проект перспективным и прибыльным.

### **Характеристика будущего продукта**

17	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b>  <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Наш проект "Marketing Mastery Hub: Поддержка Маркетологов по всему Миру" относится к сегменту технологически ориентированных проектов, который требует интеграции различных технических решений для обеспечения его функциональности и конкурентоспособности. Вот основные технические параметры нашей платформы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Интерфейс и пользовательский опыт: Разработка удобного и интуитивно понятного интерфейса для пользователей, обеспечивающего легкий доступ к обучающим материалам, тренировкам и аналитике.</li> <li>2. Технологии AR и ИИ: Использование дополненной реальности (AR) и искусственного интеллекта (ИИ) для создания интерактивных образовательных средств, адаптированных под индивидуальные потребности пользователей.</li> <li>3. Безопасность и защита данных: Разработка высокоэффективных систем защиты данных пользователей, обеспечивающих конфиденциальность и безопасность личной информации.</li> <li>4. Интеграция существующих образовательных платформ: Возможность интеграции с другими образовательными платформами и онлайн-школами для расширения доступа к образовательным ресурсам и курсам.</li> <li>5. Аналитика и отчетность: Предоставление пользовательской аналитики и отчетности для оценки прогресса и достижений в обучении, что позволит маркетологам оценить эффективность своего обучения.</li> <li>6. Мобильная совместимость: Обеспечение совместимости с мобильными устройствами, чтобы пользователи могли получать доступ к платформе в любое время и из любой точки мира.</li> </ol> <p>Эти технические параметры обеспечивают соответствие нашей идеи тематическому направлению проекта, обеспечивая высокую функциональность и удовлетворение потребностей маркетологов в области образования и профессионального развития.</p>
18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса</b> <i>(для 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>Партнерства и сотрудничество:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сотрудничество с образовательными сервисами и вузами: Мы видим потенциал в установлении партнерских отношений с онлайн-школами и университетами, предоставляющими курсы по маркетингу. Это позволит нам интегрировать нашу платформу в их образовательные программы, предоставляя студентам возможность отслеживать свой прогресс и демонстрировать свои достижения в области маркетинга через нашу платформу.</li> </ol>

		Кроме того, такое сотрудничество позволит нам расширить аудиторию и привлечь новых пользователей нашей платформы.
19	<p><b>Основные конкурентные преимущества</b> (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>Основные конкурентные преимущества нашей платформы для маркетологов:</p> <p><b>Интегрированная платформа:</b> В отличие от существующих аналогов, наш продукт предоставляет полный цикл инструментов для маркетологов: от создания электронного портфолио до доступа к образовательным ресурсам, что обеспечивает удобство и экономию времени для пользователей.</p> <p><b>Интеграция с онлайн-школами и университетами:</b> Наша платформа предоставляет уникальную возможность сотрудничества с онлайн-школами и университетами, что позволяет пользователям получать качественное образование в области маркетинга и дополнительные сертификаты, улучшая их квалификацию и конкурентоспособность на рынке труда.</p> <p><b>Персонализированный подход и отслеживание прогресса:</b> Наша платформа предлагает индивидуализированный подход к обучению, а также возможность отслеживать прогресс и успехи в обучении. Это помогает маркетологам с фокусом на их уникальных потребностях и целях.</p> <p><b>Большой выбор курсов и тренингов:</b> Мы предлагаем широкий спектр курсов и тренингов по различным аспектам маркетинга, включая цифровой маркетинг, маркетинговые стратегии, аналитику и многое другое. Это обеспечивает максимальную гибкость и выбор для пользователей.</p> <p><b>Система наград и поощрений:</b> Наша платформа предусматривает систему наград и баллов за прохождение курсов и достижения в обучении. Это стимулирует пользователей к активному участию и повышению своей квалификации.</p> <p><b>Профессиональные партнерства и возможности трудоустройства:</b> Мы сотрудничаем с ведущими компаниями и экспертами в области маркетинга, что создает возможности для пользователей получить ценные знания и навыки, а также найти работу или проекты в сфере маркетинга.</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции</b> (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p>	Для создания нашей платформы для маркетологов необходимо использование следующих научно-технических решений и результатов:

	<p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. AR-технологии (дополненная реальность): Использование AR-технологий позволит создать интерактивный и привлекательный интерфейс для пользователей, который обогатит их обучающий опыт.</li> <li>2. Искусственный интеллект (ИИ): Использование ИИ поможет в персонализации образовательного процесса, предлагая пользователям индивидуализированные материалы и рекомендации в соответствии с их потребностями и уровнем знаний.</li> </ol> <p>Программное обеспечение для обработки данных и создания интерфейса: Разработка специализированного программного обеспечения для обработки данных позволит анализировать прогресс пользователей, предлагать персонализированные рекомендации и создавать удобный интерфейс для взаимодействия с платформой.</p>
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</b></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>Расходы проекта распределены следующим образом:</p> <p>Постоянные расходы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Аренда офиса и серверов: 150 000 рублей</li> <li>• Зарплата административного персонала: 100 000 рублей</li> <li>• Налоги и страховые взносы: 7%</li> <li>• Амортизация компьютерного оборудования и программного обеспечения: 300 000 рублей</li> <li>• Расходы на маркетинг и рекламу: 120 000 рублей</li> </ul> <p>Переменные расходы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Закупка оборудования и программного обеспечения: 500 000 рублей</li> <li>• Зарплата для специалистов по разработке: 300 000 рублей</li> </ul> <p>Резервы: 15% - 255 000 рублей Общие расходы проекта: 1 775 000 рублей</p>
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</b></p>	<p>Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);</li> <li>- 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</li> </ul>

		развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).
23	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта</b> (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>Для продвижения нашей будущей платформы мы планируем использовать следующие каналы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Социальные сети: Мы будем активно присутствовать в социальных сетях, таких как Вк, Телеграмм и Instagram, чтобы привлечь внимание нашей целевой аудитории - маркетологов и специалистов в области цифрового маркетинга. Это позволит нам установить контакт с потенциальными пользователями, представить наш продукт и привлечь их к его использованию.</li> <li>2. Целевые сообщества и форумы: Мы будем активно участвовать в целевых сообществах и форумах, где собираются маркетологи и специалисты в области маркетинга, чтобы обсуждать актуальные вопросы и делиться опытом. Это поможет нам установить авторитет в отрасли и привлечь внимание к нашему продукту.</li> <li>3. Блог и контент-маркетинг: Мы будем вести блог, в котором будем делиться полезными статьями, советами и инсайтами по маркетингу и цифровой рекламе. Это поможет нам привлечь целевую аудиторию через поисковые системы и установить связь с потенциальными пользователями.</li> <li>4. Партнерские отношения: Мы будем устанавливать партнерские отношения с другими образовательными организациями, ассоциациями и экспертами в области маркетинга, чтобы расширить нашу аудиторию и увеличить доверие к нашему продукту.</li> </ol>
24	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта</b> (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>Для сбыта нашего будущего продукта мы планируем использовать следующие каналы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Онлайн-платформа:</b> Основным каналом сбыта будет наша собственная онлайн-платформа, через которую пользователи смогут зарегистрироваться, ознакомиться с функционалом и приобрести доступ к сервису. Этот канал обеспечивает прямой доступ к целевой аудитории и позволяет охватить широкий рынок без привлечения посредников.</li> <li>• <b>Партнерство с образовательными организациями:</b> Мы также планируем установить партнерские отношения с университетами, курсами повышения квалификации и другими образовательными организациями, чтобы предлагать нашу платформу как дополнительный ресурс для обучения студентов и специалистов в области маркетинга.</li> <li>• <b>Прямые продажи:</b> Для больших клиентов и корпоративных заказчиков мы будем использовать прямые продажи, включая переговоры и демонстрации продукта, чтобы представить им преимущества нашей платформы и заключить с ними договоры на сотрудничество.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рекомендации и отзывы: Мы будем стимулировать рекомендации и отзывы от наших текущих клиентов, чтобы привлечь новых пользователей. Положительные рекомендации и отзывы о нашей платформе будут служить эффективным инструментом привлечения новых клиентов. Этот набор каналов сбыта был выбран, чтобы обеспечить максимальное охватывание целевой аудитории и удовлетворить различные потребности клиентов. Комбинация онлайн-платформы, партнерских отношений, прямых продаж и стимулирования рекомендаций обеспечит эффективный и масштабируемый процесс сбыта нашего продукта.</li> </ul>
<b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b>		
25	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b>  <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Наш проект поможет решить различные аспекты проблемы доступа к качественному образованию и профессиональному развитию в области маркетинга:</p> <p>1. Отсутствие полного доступа к экспертным знаниям:  Проблема: Многие маркетологи и студенты сталкиваются с недостатком доступа к актуальным и экспертным знаниям в области маркетинга. Это ограничивает их возможность оставаться конкурентоспособными на рынке труда и развивать свои профессиональные навыки.  Решение: Наша платформа предоставляет пользователям доступ к разнообразным образовательным ресурсам, включая курсы, вебинары, статьи и руководства, созданные ведущими специалистами в области маркетинга. Эти материалы будут охватывать широкий спектр тем, таких как основы маркетинга, цифровой маркетинг, аналитика, контент-маркетинг и многое другое. Таким образом, пользователи смогут получать актуальные знания и быть в курсе последних тенденций и методов, что способствует их профессиональному росту и конкурентоспособности.</p> <p>2. Сложность персонализации обучения:  Проблема: Каждый маркетолог имеет уникальные потребности и цели в обучении. Универсальные курсы и материалы часто не удовлетворяют индивидуальные потребности пользователей, что снижает эффективность обучения.  Решение: Наша платформа предлагает персонализированный подход к обучению. Пользователи смогут выбирать курсы и материалы, соответствующие их уровню знаний, интересам и</p>

целям. Система рекомендаций, основанная на анализе предпочтений и прошлой активности пользователя, предложит наиболее подходящие курсы и материалы. Это поможет пользователям эффективно и целенаправленно развивать свои профессиональные навыки, максимально соответствующие их карьерным амбициям.

### 3. Трудности с отслеживанием прогресса и созданием качественного портфолио:

Проблема: Маркетологи часто испытывают затруднения с отслеживанием своего прогресса в обучении и созданием убедительного портфолио для презентации своих достижений работодателям или клиентам.

Решение: Наша платформа предоставляет инструменты для отслеживания прогресса обучения и создания портфолио. Пользователи смогут сохранять выполненные курсы, проекты, сертификаты и другие достижения в своем электронном портфолио. Система автоматического заполнения портфолио на основе данных, полученных от наших партнеров и аккредитованных образовательных организаций, исключает риски фальсификации. Это помогает пользователям не только отслеживать свой профессиональный рост, но и создать убедительное портфолио для презентации своих навыков и знаний потенциальным работодателям или клиентам.

### 4. Мотивация к постоянному развитию:

Проблема: Маркетологи часто сталкиваются с недостатком мотивации для постоянного профессионального развития, особенно когда нет видимого признания их усилий и достижений.

Решение: Наша платформа стимулирует пользователей на постоянное развитие, предоставляя баллы за достижения, которые можно использовать для получения доступа к дополнительным курсам, вебинарам и мероприятиям. Система наград и признаний за успешное завершение курсов и участие в профессиональных мероприятиях помогает поддерживать высокий уровень мотивации у пользователей.

Таким образом, наш проект не только предоставляет доступ к качественным образовательным ресурсам, но и обеспечивает индивидуализированный и удобный опыт обучения. Это помогает пользователям эффективно развивать свои навыки и карьеру в области маркетинга, создавая конкурентные преимущества на рынке труда и способствуя их профессиональному росту.

26	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b>  <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)</i></p>	<p>Проблема отсутствия полного доступа к качественному образованию в области маркетинга является актуальной для многих маркетологов и специалистов в этой области. Основным "держателем" этой проблемы являются маркетологи, работающие в различных компаниях и организациях, которые стремятся повысить свои профессиональные навыки и знания в области маркетинга, чтобы быть успешными в своей работе и карьере.</p> <p>Мотивация маркетологов решить эту проблему заключается в стремлении быть конкурентоспособными на рынке труда и достичь лучших результатов в своей профессиональной деятельности. Они понимают, что уровень конкуренции в сфере маркетинга постоянно растет, и чтобы успешно выделяться среди конкурентов, им необходимо постоянно совершенствовать свои знания и навыки.</p> <p>Наша продукция, представленная платформой для обучения и развития в области маркетинга, предоставляет маркетологам возможность эффективно решить свою проблему доступа к качественному образованию. Платформа предлагает широкий выбор образовательных ресурсов, персонализированный подход к обучению и возможность отслеживать свой прогресс и создавать портфолио профессиональных достижений.</p> <p>Таким образом, наша продукция направлена на удовлетворение потребностей и мотиваций маркетологов в получении качественного образования в области маркетинга, что делает ее привлекательной для целевой аудитории и обеспечивает взаимосвязь между проблемой и потребителем.</p>
27	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b>  <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Проблема недостаточного доступа к качественному образованию в области маркетинга будет решена путем предоставления доступа к нашей платформе, где маркетологи смогут получить обширный выбор образовательных ресурсов, персонализированный подход к обучению и инструменты для отслеживания прогресса и создания портфолио. Это позволит им эффективно развивать свои навыки и знания в области маркетинга, повышая свою конкурентоспособность на рынке труда и достигая лучших результатов в своей профессиональной деятельности.</p>
28	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</b></p>	<p>РАМ:  Потенциально доступный рынок (РАМ) для нашей платформы ориентирован на студентов, интересующихся маркетингом. Согласно оценкам,</p>

*Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.*

около 10% из общего числа студентов вузов имеют интерес к маркетингу.

- Vvol (потенциальный, кол-во человек): 759 300 студентов \* 0.1 = 75 930 студентов.
- Средняя стоимость подписки: 500 рублей.
- Vval (₽/мес): 75 930 студентов \* 500 рублей = 37 965 000 рублей в месяц.

TAM:

Общий объем рынка (TAM) включает всех потенциальных клиентов без учета их интереса к маркетингу. Это общее количество студентов вузов.

- Vvol (общий, кол-во человек): 759 300 студентов.
- Средняя стоимость подписки: 500 рублей.
- Vval (₽/мес): 759 300 студентов \* 500 рублей = 379 650 000 рублей в месяц.

SAM и SOM:

Для оценки SAM (Serviceable Available Market) и SOM (Serviceable Obtainable Market) рассмотрим конкурентную среду и нашу потенциальную конверсию.

Конкуренты:

1. uPortfolio - онлайн-сервис для создания электронных портфолио учителей и учеников, который включает размещение личных работ и документов.
2. Portfoliobox - онлайн-конструктор для творческих людей, позволяющий создать веб-сайт для демонстрации работ.
3. Tilda - универсальный конструктор сайтов, подходящий для создания портфолио, с библиотекой шаблонов и блоков.
4. Skillbox - онлайн-университет с образовательными программами, включая маркетинг, предлагающий получение квалификации и подтверждающих документов.
5. Нетология - образовательная платформа с курсами в маркетинге, бизнесе и IT, привлекающая преподавателей-экспертов из ведущих компаний.

SAM:

Предположим, что наша платформа способна привлечь 10% студентов из общего объема TAM.

- Vvol (SAM): 759 300 студентов \* 0.1 = 75 930 студентов.
- Средняя стоимость подписки: 500 рублей.
- Vval (SAM, ₽/мес): 75 930 студентов \* 500 рублей = 37 965 000 рублей в месяц.

SOM:

		<p>Предположим, что наша конверсия составит 5% от SAM.</p> <p>- Vvol (SOM): 75 930 студентов * 0.05 = 3 796 студентов.</p> <p>- Средняя стоимость подписки: 500 рублей.</p> <p>- Vval (SOM, Р/мес): 3 796 студентов * 500 рублей = 1 898 000 рублей в месяц.</p> <p>Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расширение целевой аудитории: Включение в платформу курсов и материалов не только для студентов, но и для начинающих и опытных специалистов в маркетинге.</li> <li>2. Международный рынок: Перевод платформы на другие языки и адаптация курсов для студентов и маркетологов из других стран.</li> <li>3. Интеграция с образовательными учреждениями: Партнерство с университетами и колледжами для предоставления платформы их студентам.</li> <li>4. Расширение ассортимента курсов: Добавление курсов по смежным дисциплинам, таким как бизнес, предпринимательство, IT и дизайн.</li> </ol> <p>Рентабельность бизнеса: Основываясь на приведенных оценках, можно предположить, что при достижении SOM, платформа сможет генерировать доход в размере около 1 898 000 рублей в месяц. Это обеспечит достаточные средства для покрытия операционных расходов и инвестиций в дальнейшее развитие платформы, обеспечивая устойчивость и прибыльность бизнеса в долгосрочной перспективе.</p>
29	<p><b>План дальнейшего развития стартап-проекта</b> (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i></p>	<p><b>1. Расширение функциональности</b> После выхода на рынок может потребоваться расширение функционала платформы: внедрение новых возможностей, улучшение пользовательского опыта, сотрудничество с новыми партнёрами. Акцент не будет смещён с основных функций цифровой платформы, дополнительные функции будут внедряться в соответствии с запросами пользователей</p> <p><b>2. Своевременное техническое обновление цифровой платформы</b> Для удобства использования платформы необходимо внедрять новые технологии, инновации. С помощью этого платформа будет актуальной и конкурентоспособной с течением времени. С увеличением количества пользователей в будущем возникнет необходимость расширить технические возможности хранения большого объема данных.</p> <p><b>3. Обратная связь от пользователей</b> Для лучшего понимания запросов пользователей важно получать обратную связь. Благодаря сбору и</p>

		<p>анализу отзывов пользователей цифровой платформы возможно достичь качественных улучшений, которые будут оценены.</p> <p><b>4. Мониторинг рыночной ситуации и конкурентов</b></p> <p>Знание текущего состояния рынка поможет предсказать тенденции и изменения, а также адаптировать стратегию развития к изменяющимся условиям. Отслеживание действий конкурентов позволит выделиться на фоне других предложений и улучшить собственный продукт. Эти действия необходимы для принятия обоснованных решений относительно планирования и развития, что приведёт к росту цифровой платформы</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><b>Фокусная тематика из перечня ФСИ</b> (<a href="https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusye-tematiki.php">https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusye-tematiki.php</a> )</p>	<p>Н1. Цифровые технологии;</p>
---	---------------------------------

### ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)

*Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):*

<p><b>Коллектив</b> (характеристика будущего предприятия)</p> <p><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>Для выполнения задания по характеристике будущего предприятия "Marketing Mastery Hub" и описанию состава коллектива при выходе на самоокупаемость, необходимо рассмотреть ключевые должности и квалификации, которые обеспечат успешное функционирование платформы. Учитывая, что "Marketing Mastery Hub" предоставляет интегрированное решение для маркетологов, включающее создание электронного портфолио и доступ к образовательным ресурсам, штат должен включать специалистов в области маркетинга, ИТ, образования и управления.</p> <p><b>Состав коллектива "Marketing Mastery Hub" при выходе на самоокупаемость:</b></p> <p>1. Руководство</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Генеральный директор (CEO):</li> <li>- Обязанности: Общее руководство компанией, стратегическое планирование, взаимодействие с партнерами и инвесторами.</li> <li>- Квалификация: Опыт управления стартапами, глубокие знания в области маркетинга и образования, лидерские качества.</li> </ul> <p>- Финансовый директор (CFO):</p>
---	---

- Обязанности: Управление финансовыми потоками, бюджетирование, финансовая отчетность.

- Квалификация: Экономическое образование, опыт работы в финансовом управлении, знание финансового планирования и анализа.

## 2. Маркетинг и Продвижение

- *Директор по маркетингу (СМО):*

- Обязанности: Разработка и реализация маркетинговой стратегии, продвижение платформы, анализ рынка.

- Квалификация: Опыт в разработке и реализации маркетинговых стратегий, знание современных маркетинговых инструментов.

- *Менеджеры по маркетингу (2-3 человека):*

- Обязанности: Работа над конкретными маркетинговыми кампаниями, создание контента, SMM, SEO.

- Квалификация: Опыт работы в маркетинге, знание цифровых маркетинговых инструментов, навыки копирайтинга.

## 3. Образование и Контент

- *Директор по образовательным программам:*

- Обязанности: Разработка и курирование образовательных программ и курсов, взаимодействие с партнерами и лекторами.

- Квалификация: Опыт в сфере образования, знание современных образовательных технологий и методик.

- *Методисты (2 человека):*

- Обязанности: Разработка учебных программ, контроль качества контента.

- Квалификация: Педагогическое образование, опыт разработки учебных материалов.

- *Координатор вебинаров и мероприятий:*

- Обязанности: Организация и проведение вебинаров, конференций, других мероприятий.

- Квалификация: Опыт в организации мероприятий, навыки работы с различными онлайн-платформами.

## 4. Информационные Технологии

- *Технический директор (СТО):*

- Обязанности: Руководство разработкой и поддержкой технической инфраструктуры платформы.

- Квалификация: Опыт в управлении ИТ-проектами, знание современных технологий и языков программирования.

- *Веб-разработчики (3-4 человека):*

- Обязанности: Разработка и поддержка веб-сайта и мобильных приложений.  
- Квалификация: Опыт разработки веб-приложений, знание HTML, CSS, JavaScript, других языков и фреймворков.

- *Специалисты по кибербезопасности (1-2 человека):*

- Обязанности: Обеспечение безопасности данных пользователей, защита платформы от киберугроз.  
- Квалификация: Опыт работы в области кибербезопасности, знание современных методов защиты данных.

#### 5. Административная поддержка

- *Офис-менеджер:*

- Обязанности: Административная поддержка коллектива, организация работы офиса.  
- Квалификация: Опыт работы в административной должности, навыки организации офисного пространства.

- *Юрист:*

- Обязанности: Правовая поддержка компании, подготовка и проверка договоров.  
- Квалификация: Юридическое образование, опыт работы в области корпоративного права.

#### 6. Поддержка пользователей

- *Менеджер по работе с клиентами:*

- Обязанности: Взаимодействие с пользователями платформы, решение их вопросов и проблем.  
- Квалификация: Опыт работы с клиентами, хорошие коммуникативные навыки.

- *Техническая поддержка (2 человека):*

- Обязанности: Техническая помощь пользователям, решение технических проблем.  
- Квалификация: Знание технической стороны платформы, навыки решения технических проблем.

#### **Общий состав:**

- Генеральный директор (CEO) - 1 человек  
- Финансовый директор (CFO) - 1 человек  
- Директор по маркетингу (CMO) - 1 человек  
- Менеджеры по маркетингу - 2-3 человека  
- Директор по образовательным программам - 1 человек  
- Методисты - 2 человека  
- Координатор вебинаров и мероприятий - 1 человек  
- Технический директор (CTO) - 1 человек  
- Веб-разработчики - 3-4 человека  
- Специалисты по кибербезопасности - 1-2 человека  
- Офис-менеджер - 1 человек  
- Юрист - 1 человек  
- Менеджер по работе с клиентами - 1 человек

	<p>- Техническая поддержка - 2 человека</p> <p>Таким образом, состав будущего коллектива предприятия при выходе на самоокупаемость будет включать около 18-21 человек. Такой штат обеспечит эффективное функционирование платформы "Marketing Mastery Hub" и достижение всех поставленных целей.</p>
<p><b>Техническое оснащение</b>  <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><b>1. Офисное оборудование</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Рабочие станции:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Современные компьютеры (настольные или ноутбуки) для всех сотрудников.</li> <li>○ Мониторы высокого разрешения.</li> <li>○ Принтеры/сканеры/копиры для административных нужд.</li> </ul> </li> <li>● <b>Мебель:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Эргономичные офисные кресла.</li> <li>○ Рабочие столы с достаточным пространством.</li> <li>○ Столы для конференций и встреч.</li> <li>○ Оборудованные зоны отдыха и кухни.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>2. Программное обеспечение</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Операционные системы и основные программы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Лицензионные операционные системы (например, Windows, macOS).</li> <li>○ Офисные пакеты программ (например, Microsoft Office 365).</li> </ul> </li> <li>● <b>Специальное программное обеспечение для разработки:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Среды разработки (IDE) и инструменты для веб-разработки (например, Visual Studio, JetBrains).</li> <li>○ Графические редакторы и программы для дизайна (например, Adobe Creative Cloud).</li> <li>○ Системы управления версиями (например, GitHub, GitLab).</li> </ul> </li> <li>● <b>Системы управления проектами и коммуникации:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Платформы для управления проектами (например, Jira, Trello).</li> <li>○ Коммуникационные инструменты (например, Slack, Microsoft Teams).</li> </ul> </li> </ul> <p><b>3. Серверная инфраструктура</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Серверы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Надежные серверы для хранения данных и хостинга веб-приложений.</li> <li>○ Облачные серверные решения для масштабирования (например, Amazon Web Services, Google Cloud Platform).</li> </ul> </li> <li>● <b>Сетевое оборудование:</b></li> </ul>

- Высокоскоростные интернет-соединения.
- Сетевые маршрутизаторы и коммутаторы для обеспечения стабильного соединения.
- Резервные каналы связи для обеспечения бесперебойной работы.

#### **4. Безопасность данных**

- **Системы кибербезопасности:**
  - Файрволлы и антивирусное ПО для защиты рабочих станций и серверов.
  - Системы для обнаружения и предотвращения вторжений (IDS/IPS).
  - Средства для резервного копирования и восстановления данных.
- **Политики безопасности:**
  - Регулярное обучение сотрудников по вопросам кибербезопасности.
  - Политики управления паролями и многофакторная аутентификация (MFA).

#### **5. Оборудование для вебинаров и мероприятий**

- **Аудио- и видеотехника:**
  - Качественные веб-камеры и микрофоны для проведения вебинаров и онлайн-мероприятий.
  - Оборудование для записи видео (например, камеры, светильники).
- **Платформы для проведения мероприятий:**
  - Лицензии на использование платформ для вебинаров (например, Zoom, WebEx).
  - Программное обеспечение для редактирования и обработки видео.

#### **6. Прочие технические ресурсы**

- **Системы для аналитики и отчетности:**
  - Инструменты для анализа данных и генерации отчетов (например, Google Analytics, Tableau).
  - Системы CRM для управления взаимодействием с клиентами (например, Salesforce).

#### **Заключение**

На момент выхода на самоокупаемость предприятие "Marketing Mastery Hub" будет оснащено всеми необходимыми техническими и материальными ресурсами для обеспечения эффективной работы платформы. Это включает в себя современное офисное оборудование, программное обеспечение для разработки и управления проектами, надежную серверную инфраструктуру, средства для обеспечения безопасности данных, а также оборудование для

	<p>проведения вебинаров и других мероприятий. Такое оснащение обеспечит высокий уровень производительности и безопасности, способствуя достижению целей предприятия и удовлетворению потребностей пользователей.</p>
<p><b>Партнеры (поставщики, продавцы)</b>  <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><b>1. Поставщики образовательного контента</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Университеты и образовательные учреждения:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ведущие университеты и институты, предлагающие курсы и программы по маркетингу.</li> <li>○ Примеры: Гарвардский университет, Стэнфордский университет, Московский государственный университет (МГУ).</li> </ul> </li> <li>● <b>Профессиональные ассоциации и организации:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ассоциации, специализирующиеся на маркетинге и бизнесе.</li> <li>○ Примеры: Американская маркетинговая ассоциация (AMA), Российская ассоциация маркетинга (РАМ).</li> </ul> </li> <li>● <b>Платформы онлайн-образования:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Платформы, предлагающие курсы и программы от ведущих специалистов и организаций.</li> <li>○ Примеры: Coursera, Udemy, Skillshare.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>2. Поставщики технической инфраструктуры</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Облачные сервисы и хостинг-провайдеры:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Компании, предоставляющие облачные серверные решения и услуги хостинга.</li> <li>○ Примеры: Amazon Web Services (AWS), Google Cloud Platform, Microsoft Azure.</li> </ul> </li> <li>● <b>Провайдеры кибербезопасности:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Компании, предлагающие решения для обеспечения безопасности данных и защиты от киберугроз.</li> <li>○ Примеры: Norton, McAfee, Kaspersky.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>3. Поставщики программного обеспечения</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Разработчики программного обеспечения:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Компании, разрабатывающие специализированные инструменты и программы для маркетинга и управления проектами.</li> <li>○ Примеры: Adobe (Creative Cloud), Atlassian (Jira), Microsoft (Office 365).</li> </ul> </li> </ul>

- **Платформы для проведения вебинаров и онлайн-мероприятий:**

- Компании, предоставляющие услуги видеоконференций и вебинаров.
- Примеры: Zoom, WebEx, GoToWebinar.

#### **4. Поставщики оборудования**

- **Производители компьютерного и офисного оборудования:**

- Компании, поставляющие компьютеры, мониторы, принтеры, аудио- и видеооборудование.
- Примеры: Dell, HP, Lenovo, Logitech.

- **Поставщики офисной мебели:**

- Компании, предоставляющие офисную мебель и эргономичные решения для рабочих мест.
- Примеры: IKEA, Herman Miller, Steelcase.

#### **5. Партнеры по маркетингу и продвижению**

- **Агентства цифрового маркетинга:**

- Компании, специализирующиеся на продвижении в интернете, SEO, SMM и контент-маркетинге.
- Примеры: Hootsuite, HubSpot, SEMrush.

- **Медиа и рекламные компании:**

- Партнеры, помогающие в продвижении платформы через различные медиа-каналы.
- Примеры: Google Ads, Facebook Ads, Яндекс.Директ.

#### **6. Партнеры по аналитике и CRM**

- **Поставщики аналитических инструментов:**

- Компании, предоставляющие решения для анализа данных и генерации отчетов.
- Примеры: Google Analytics, Tableau, Power BI.

- **Поставщики CRM-систем:**

- Компании, предоставляющие системы для управления взаимоотношениями с клиентами.
- Примеры: Salesforce, HubSpot CRM, Zoho CRM.

#### **7. Партнеры по юридическим и финансовым услугам**

- **Юридические фирмы:**

- Компании, оказывающие юридическую поддержку, подготовку и проверку договоров.
- Примеры: Hogan Lovells, Baker McKenzie, Линии права.

- **Аудиторские и бухгалтерские компании:**

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Компании, предоставляющие услуги аудита, бухгалтерского учета и налогового консультирования.</li> <li>○ Примеры: PwC, Deloitte, EY.</li> </ul>
<p><b>Объем реализации продукции (в натуральных единицах)</b>  <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><b>Объем реализации продукции</b></p> <p><b>1. Курсы и образовательные программы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Онлайн-курсы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Предполагаемый объем: 5000 записанных пользователей в год.</li> <li>○ Обоснование: Высокий спрос на качественное образование в сфере маркетинга, наличие партнерских образовательных учреждений и организаций.</li> </ul> </li> <li>● <b>Сертификационные программы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Предполагаемый объем: 1000 сертифицированных специалистов в год.</li> <li>○ Обоснование: Стремление маркетологов подтвердить свои знания и навыки официальными сертификатами для повышения конкурентоспособности на рынке труда.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>2. Вебинары и онлайн-мероприятия</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Вебинары:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Предполагаемый объем: 50 вебинаров в год, средняя посещаемость – 200 участников на вебинар.</li> <li>○ Обоснование: Регулярное проведение вебинаров с участием экспертов, партнёрских организаций и ведущих маркетологов.</li> </ul> </li> <li>● <b>Мастер-классы и воркшопы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Предполагаемый объем: 20 мероприятий в год, средняя посещаемость – 100 участников на мероприятие.</li> <li>○ Обоснование: Высокий интерес к практическим занятиям и обмену опытом среди профессионалов.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>3. Подписки на образовательные ресурсы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Подписки на платформу:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Предполагаемый объем: 3000 подписчиков в год.</li> <li>○ Обоснование: Широкий ассортимент образовательных материалов и регулярное обновление контента привлекают пользователей к длительной подписке.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>4. Использование функций электронной портфолио</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Создание и ведение портфолио:</b></li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Предполагаемый объем: 2000 активных пользователей портфолио в год.</li> <li>○ Обоснование: Удобство и функциональность электронного портфолио, позволяющего демонстрировать достижения и навыки, делают его популярным среди маркетологов.</li> </ul> <p><b>Заключение</b>  На момент выхода на самоокупаемость платформа "Marketing Mastery Hub" предполагает следующий объем реализации продукции в натуральных единицах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Онлайн-курсы: 5000 записанных пользователей в год.</li> <li>● Сертификационные программы: 1000 сертифицированных специалистов в год.</li> <li>● Вебинары: 50 вебинаров в год с общей посещаемостью 10,000 участников.</li> <li>● Мастер-классы и воркшопы: 20 мероприятий в год с общей посещаемостью 2000 участников.</li> <li>● Подписки на образовательные ресурсы: 3000 подписчиков в год.</li> <li>● Создание и ведение портфолио: 2000 активных пользователей в год.</li> </ul>
<p><b>Доходы (в рублях)</b>  <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><b>Общий предполагаемый объем доходов</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продажа онлайн-курсов: 50,000,000 рублей.</li> <li>2. Сертификационные программы: 25,000,000 рублей.</li> <li>3. Подписка на образовательные ресурсы: 45,000,000 рублей.</li> <li>4. Участие в вебинарах: 20,000,000 рублей.</li> <li>5. Мастер-классы и воркшопы: 10,000,000 рублей.</li> <li>6. Партнерские программы и реклама: 10,000,000 рублей.</li> <li>7. Дополнительные услуги: 5,000,000 рублей.</li> </ol> <p><b>Итоговый объем доходов</b>  <b>Общий доход</b> = 50,000,000 + 25,000,000 + 45,000,000 + 20,000,000 + 10,000,000 + 10,000,000 + 5,000,000 = 165,000,000 рублей в год.</p>
<p><b>Расходы (в рублях)</b>  <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><b>Общий предполагаемый объем расходов</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зарплаты сотрудников: 24,000,000 рублей.</li> <li>2. Аренда офисных помещений: 4,800,000 рублей.</li> <li>3. Лицензии на программное обеспечение: 5,000,000 рублей.</li> <li>4. Техническая инфраструктура: 8,000,000 рублей.</li> <li>5. Маркетинговые расходы: 10,000,000 рублей.</li> <li>6. Операционные расходы: 2,000,000 рублей.</li> </ol>

	<p>7. Образовательный контент: 15,000,000 рублей.</p> <p>8. Кибербезопасность и защита данных: 5,000,000 рублей.</p> <p>9. Прочие расходы: 3,000,000 рублей.</p> <p><b>Итоговый объем расходов</b>  <b>Общий расход</b> = 24,000,000 + 4,800,000 + 5,000,000 + 8,000,000 + 10,000,000 + 2,000,000 + 15,000,000 + 5,000,000 + 3,000,000 = 76,800,000 рублей в год.</p>
<p><b>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость</b>  <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	<p>Планируется это осуществить за 3 года</p>
<p><b>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</b></p>	
<p><b>Коллектив</b></p>	<p>- Руководитель проекта: Опытный специалист в области маркетинга с многолетним стажем работы, ответственный за стратегическое планирование и руководство проектом - Иван федоров</p> <p>- Технический директор: Эксперт в области разработки программного обеспечения, ответственный за техническую реализацию проекта- Егор Панов</p> <p>- Дизайнер UX/UI: Специалист, ответственный за создание удобного и привлекательного интерфейса платформы - Арина Белякова</p> <p>- Контент-менеджер: Специалист, занимающиеся созданием и управлением обучающим контентом - Екатерина Зобнина</p> <p>В будущем планируется:  Разработчики: Команда программистов (фронтенд и бэкенд), обеспечивающая разработку и поддержание работоспособности платформы.  - Маркетологи: Команда специалистов по маркетингу, занимающихся продвижением платформы и привлечением пользователей.  - Тестировщики: Специалисты по тестированию, обеспечивающие высокое качество и стабильность работы платформы.</p>
<p><b>Техническое оснащение:</b></p>	<p>- Серверное оборудование: Мощные серверы для обеспечения стабильной и быстрой работы платформы, хостинг на облачных сервисах.</p> <p>- Разработка ПО: Лицензии на программное обеспечение для разработки, тестирования и мониторинга платформы.</p> <p>- Инструменты для создания контента: Современные программы и оборудование для записи и редактирования видео, создания интерактивных курсов и материалов.</p>

	- Офисное оборудование: Необходимые ресурсы для комфортной работы команды (компьютеры, офисная мебель, интернет и прочее).
<b>Партнеры (поставщики, продавцы)</b>	<p>Партнеры (поставщики, продавцы):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Образовательные учреждения: Университеты и колледжи, которые будут предоставлять своих студентов в качестве целевой аудитории для платформы.</li> <li>- Лицензированные тренеры и специалисты: Эксперты в области маркетинга, предоставляющие авторитетный контент и курсы для платформы.</li> <li>- Технологические партнёры: Компании, предоставляющие серверные мощности, облачные сервисы и техническую поддержку.</li> <li>- Маркетинговые агентства: Партнёры, занимающиеся продвижением платформы и привлечением новых пользователей.</li> <li>- Платёжные системы: Партнёры, обеспечивающие удобные и безопасные способы оплаты подписок и услуг на платформе.</li> </ul> <p>Этот задел обеспечит прочную основу для успешного запуска и дальнейшего развития платформы.</p>
<p><b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА</b>  <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i></p>	
<b>Формирование коллектива:</b>	<p>1. Месяцы 1-2:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Подбор и наем ключевых сотрудников: руководитель проекта, технический директор, дизайнер UX/UI, разработчики, контент-менеджеры, маркетологи, тестировщики.</li> <li>- Проведение установочных совещаний для определения задач и обязанностей каждого члена команды.</li> <li>- Обеспечение нового коллектива необходимыми ресурсами и оборудованием для работы.</li> </ul>
<b>Функционирование юридического лица:</b>	<p>Месяц 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Регистрация юридического лица.</li> <li>- Открытие банковского счета.</li> <li>- Подготовка и подписание учредительных документов.</li> <li>- Обеспечение соответствия правовым и налоговым требованиям.</li> </ul>
<b>Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных),</b>	<p>Месяцы 3-6:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Проведение маркетинговых исследований и анализа потребностей целевой аудитории.</li> </ul>

<p><b>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:</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Разработка технического задания для платформы.</li> <li>- Создание и тестирование прототипов пользовательского интерфейса.</li> <li>- Начало разработки минимально жизнеспособного продукта (MVP).</li> </ul> <p>2. Месяцы 7-12:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Завершение разработки MVP.</li> <li>- Тестирование и отладка MVP с участием бета-тестеров.</li> <li>- Достижение уровня готовности продукта TRL 3.</li> </ul>
<p><b>Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):</b></p>	<p>Месяцы 13-18:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Проведение пилотного запуска платформы и сбор обратной связи от первых пользователей.</li> <li>- Анализ собранных данных и корректировка параметров продукции.</li> <li>- Взаимодействие с потенциальными покупателями, проведение маркетинговых кампаний, вебинаров, презентаций.</li> </ul> <p>2. Месяцы 19-24:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Проверка и доработка гипотез, подтверждение рыночных потребностей.</li> <li>- Анализ информационных источников и конкурентной среды.</li> <li>- Разработка и внедрение улучшений на основе обратной связи.</li> </ul>
<p><b>Организация производства продукции:</b></p>	<p>Месяцы 25-30:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Заключение договоров с партнерами и поставщиками.</li> <li>- Организация инфраструктуры для масштабирования платформы.</li> <li>- Обеспечение технической поддержки и обслуживания платформы.</li> <li>- Оптимизация производственных процессов и обеспечение стабильной работы платформы.</li> </ul>
<p><b>Реализация продукции:</b></p>	<p>Месяцы 31-36:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Официальный запуск платформы на рынке.</li> <li>- Активное продвижение платформы через цифровые каналы (социальные сети, SEO, контекстная реклама, партнерские программы).</li> <li>- Мониторинг и анализ ключевых показателей эффективности (KPI).</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Расширение функционала платформы и добавление новых курсов и материалов на основе пользовательского спроса.</li> <li>2. После завершения периода грантовой поддержки (Месяцы 37-48): <ul style="list-style-type: none"> <li>- Поддержка и развитие платформы.</li> <li>- Расширение партнерской сети и привлечение новых клиентов.</li> <li>- Оценка возможностей выхода на международный рынок.</li> <li>- Постоянное обновление контента и технологий для поддержания конкурентоспособности.</li> </ul> </li> </ul>
<b>ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА</b> <b>ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА</b>	
<b>Доходы:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продажа онлайн-курсов: 50,000,000 рублей</li> <li>2. Сертификационные программы: 25,000,000 рублей</li> <li>3. Подписка на образовательные ресурсы: 45,000,000 рублей</li> <li>4. Участие в вебинарах: 20,000,000 рублей</li> <li>5. Мастер-классы и воркшопы: 10,000,000 рублей</li> <li>6. Партнерские программы и реклама: 10,000,000 рублей</li> <li>7. Дополнительные услуги: 5,000,000 рублей</li> </ol> <p>Общий доход в год:  Общий доход = 50,000,000 + 25,000,000 + 45,000,000 + 20,000,000 + 10,000,000 + 10,000,000 + 5,000,000 = 165,000,000</p>
<b>Расходы:</b>	<p>Расходы (в рублях):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зарплаты сотрудников: 24,000,000 рублей</li> <li>2. Аренда офисных помещений: 4,800,000 рублей</li> <li>3. Лицензии на программное обеспечение: 5,000,000 рублей</li> <li>4. Техническая инфраструктура: 8,000,000 рублей</li> <li>5. Маркетинговые расходы: 10,000,000 рублей</li> <li>6. Операционные расходы: 2,000,000 рублей</li> <li>7. Образовательный контент: 15,000,000 рублей</li> <li>8. Кибербезопасность и защита данных: 5,000,000 рублей</li> <li>9. Прочие расходы: 3,000,000 рублей</li> </ol> <p>Общий расход в год:  Общий расход = 24,000,000 + 4,800,000 + 5,000,000 + 8,000,000 + 10,000,000 + 2,000,000 + 15,000,000 + 5,000,000 + 3,000,000 = 76,800,000 рублей</p>
<b>Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов)</b>	<p>Привлечение кредитных средств:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Обоснование: Кредитные средства могут быть использованы для покрытия временных кассовых разрывов и обеспечения стабильного денежного потока. При этом важно учитывать процентные</li> </ul>

<p><b>развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):</b></p>	<p>ставки и сроки погашения, чтобы минимизировать финансовую нагрузку.  Венчурные инвестиции:  • Обоснование: Венчурные инвесторы могут предоставить значительные суммы капитала в обмен на долю в компании. Это не только помогает финансировать рост и развитие, но и приносит экспертные знания и связи, которые могут быть ценными для стратегического развития стартапа.</p>
---	---

## ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Анализ рынка и аудитории	Проведение исследования рынка и целевой аудиторией	1,000,000	Отчет о рынке и аудиторией, определение целевых сегментов
Разработка контент-стратегии	Создание плана контента для онлайн-курсов	500,000	Готовая стратегия контента для курса
Разработка MVP	Создание минимально жизнеспособного продукта	2,500,000	Рабочая версия платформы с базовыми функциями
Набор команды	Поиск и найм ключевых сотрудников	300,000	Сформированная команда для дальнейшей работы
Маркетинговая кампания	Первоначальная рекламная кампания для привлечения внимания	1,000,000	Увеличение узнаваемости бренда и первых клиентов

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Разработка и улучшение платформы	Доработка платформы, добавление новых функций	8,000,000	Полнофункциональная платформа готова к запуску
Сертификационные программы	Разработка программ сертификации и учебных материалов	2,500,000	Готовые сертификационные программы
Маркетинговая кампания	Продолжение рекламных мероприятий для привлечения клиентов	5,000,000	Привлечение значительного числа пользователей
Техническая поддержка	Обеспечение поддержки пользователей и функционирования платформы	2,000,000	Обеспечение бесперебойной работы платформы
Анализ и улучшение контента	Сбор отзывов и внесение улучшений в образовательные материалы	1,500,000	Улучшенные курсы на основе обратной связи пользователей

## ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития	
<b>Платформа НТИ</b>	
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»:	Федоров Иван Белякова Арина Панов Егор Зобнина Екатерина
<b>ДОПОЛНИТЕЛЬНО</b>	
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, неделя	Стоимость, руб.
1	создание команды	1	0
2	выбор темы	1	0
3	постановка целей и задач	2	0
4	исследование ЦА	2	0
5	исследование рынка	2	0
6	визуализация исследований	1	0
7	визуализация проекта	1	300
8	подготовка паспорта проекта	1	0
9	создание презентации	1	0
10	подготовка выступления и защита проекта	1	0