**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО "Псковский государственный университет" |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | 60 |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор ПсковГУ |
| Дата заключения и номер Договора | 2023 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | «Открытые двери» |
| **2** | **Тема стартап-проекта\****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.* | Наш продукт помогает решить проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов/процессов работы с профориентацией посредством внедрения практической части и создания уникальных видеороликов для привлечения внимания. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| **4** | **Рынок НТИ** | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | Здесь заполняем информацию о капитане команды. * UntiID — **U1639559**
* Leader ID — **4930796**
* ФИО **Иванов Егор Дмитриевич**
* телефон **89532397767**
* почта **egor.j247@gmail.com**
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1639569 | 4930814 | Гуревич Никита Вадимович | Администратор | +89046380800, gurevich.nik99@mail.ru |  | Различная проектная деятельность |
| 2 | U1639565 | 4242562 | Фарносова Александра Васильевна | Изобретатель | +7 (911) 334-08-17, aleksa\_farnosova@bk.ru |  | Различная проектная деятельность |
| 3 | U1639584 | 4930906 | Столярова Юлия Олеговна | Реклама/пиар | +89210047652, stolarovaulia@gmail.com |  | Различная проектная деятельность |
|  |  | 4 | U277809 | 1630933 | Кириллов Кирилл Михайлович | Редактор |  |  | Различная проектная деятельность |

|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| --- | --- |
| 8 | **Аннотация проекта\****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* | 1. Цели проекта: изменить принцип/процесс работ с профориентацией
2. Задачи проекта:
* развить навыки планирования учёбы, развлечений;
* определить сферу будущей профессии;
* найти оптимальный вариант обучения после школы.
1. Ожидаемые результаты: продукт, который помогает школьникам устроится туда, где они действительно смогут реализовать свой потенциал
2. Области применения результатов: образовательные учреждения г. Пскова
3. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): образовательные учреждения г. Пскова
 |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет****продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации**которого планируется получать основной доход* | Наш продукт помогает решить проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов/процессов работы с профориентацией посредством внедрения практической части и создания уникальных видеороликов для привлечения внимания. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя,**которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | "Открытые двери для будущих студентов" помогает решать школьникам и учителям проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов / процессов работы с профориентацией. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****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.)* | Родители школьников, которые не определились/не могут определиться со своей будущей профессией/дальнейшим обучением. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием**для создания и выпуска на рынок продукта* | *Для реализации будет использоваться онлайн-платформа (сайт)* |

| 13 | Бизнес-модель\**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.* |  |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | “Раскрой талант”, “Светлое будущее”, “Навигатор жизни”, “Ключ к успеху”. |
| 15 | **Ценностное предложение\****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* | Наш продукт помогает решить проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов/процессов работы с профориентацией посредством внедрения практической части и создания уникальных видеороликов для привлечения внимания. |
| 16 | **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.)\****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* | 1. Наш проект может быть реализован, потому что он востребован.
2. Наш проект помогает решать школьникам и учителям проблему сложности выбора профессии, дальнейшего учебного учреждения и сдаваемых экзаменов с помощью изменения (улучшения) принципов / процессов работы с профориентацией.
3. Наш проект будет прибыльным, потому что будет практически единственным на рынке.
4. Наш бизнес будет устойчивым, потому что решает очень востребованную проблему как в г. Пскове, так и в России в целом
 |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют**выбранному тематическому направлению* | Все будет осуществлять с помощью интернета иинтернет-ресурсов, в работу будет привлеченопрограммирование |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные параметры включают в себя структуру компании, ее управление, команду и культуру. Это важно для обеспечения эффективной работы и координации всех деятельностей внутри организации. У нас хорошо организованная команда с четкими ролями и ответственностями, что повышает производительность и качество работы.  Производственные параметры относятся к процессам предоставления услуг. Это включает в себя выбор технологий, оборудования и методов производства, а также планирование и контроль производственных операций. Мы имеем эффективное управление производством, что помогает снизить затраты, улучшить качество и сократить время доставки услуги клиентам.  Финансовые параметры: планирование бюджета, учет и контроль расходов, управление капиталом и привлечение инвестиций. У нас эффективное финансовое управление, которое обеспечивает достаточные ресурсы для развития и инноваций.  Партнерские возможности относятся к сотрудничеству с другими организациями или компаниями для достижения общих целей. Это может включать в себя партнерство по производству или сотрудничество в исследованиях и разработках. Партнерство помогает нам расширить рынок, повысить конкурентоспособность и получить доступ к новым ресурсам и возможностям.  |

| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****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.)* | КОНКУРЕНТНАЯ МАТРИЦА

|  | «Открытые двери» | Агрегатор вузовских направлений | Сайт вуза/с вакансиями | Вывод |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа Свойств 1 | Сотрудничество с широким спектром образовательных учреждений г. Пскова | Сотрудничество с более широким спектром образовательных учреждений | Сотрудничество со ВСЕМИ образовательными учреждениями  | Самый наилучший для выбор это сотрудничество с ОУ |
| Группа Свойств 2 | Доступность и удобство | Более доступно и более удобно | Не факт, что удобно | Важнее всего обеспечить удобность и доступность  |
| Группа Свойств 3 | Интерактивность | Более прогрессивные технологии для улучшения интерактивности | Не факт, что интерактивно | Интерактивность есть составляющая нашего проекта |
| Свойство 4 (Цена) | Для потребителя бесплатно | Бесплатно и для потребителя и для клиента | Точно бесплатно для всех | Бесплатность на начальных этапах является ключевой точкой нашего старта |
| Свойство, которого нет у нас | Мультиязычность | Сообщественность | (возможно) интерактивность, (возможно) удобство | К такому необходимо стремиться  |
| Вывод | Доступность и интерактивность, не широкий спектр ОУ, платно для клиента  | Бесплатно для всех, более продвинутый уровень удобства и интерактивности, менее доступно (возможно) | Охвачен весь спектр ОУ (точно бесплатен для всех), не факт, что удобен и доступен | Бесплатность, широкий спектр ОУ, интерактивность, отсутствие гарантии доступности и удобности |

 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | Нейросеть – это метод в искусственном интеллекте, который учит компьютеры обрабатывать данные таким же способом, как и человеческий мозг.  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***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* | На уровне готовности продукта TRL 2 (техническая формулировка) проект достигает следую Определение технических характеристик: На этом этапе определены основные технические описание технологической основы проекта и его целей. Определение ключевых технических задач: Проект определяет ключевые технические задачи могут включать в себя разработку менеджера для бронирования мест на посещение объекта, Определение технологической стратегии: Проект начинает разрабатывать стратегию по испо На уровне TRL 2 проект имеет четко сформулированную техническую концепцию и определ функциональному прототипированию.  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект "Открытые двери для будущих студентов" становится все более актуальным в свете необходимости помочь школьникам в принятии важного решения о выборе профессии и образовательного учреждения. В условиях быстро меняющегося мира и разнообразия профессиональных возможностей, предоставление информации и поддержка в этом процессе становятся крайне важными для студентов, чтобы они могли сделать осознанный выбор и достичь успехов в своей будущей карьере. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы, через которые, в первую очередь, будем привлекать своих клиентов: * бесплатные онлайн (тематическая страничка в соцсетях VK и Telegram и отзывами, Авито)
* бесплатные офлайн (объявления в учебных заведениях)

Воронка AAARRR для канала (партнерство со стилистом) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Образовательные организации |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Наш продукт, "Открытые двери для будущих студентов", призван решить сложности, связанные с выбором профессии, учебного заведения и подготовкой к экзаменам, путем улучшения процессов работы с профориентацией. Мы предлагаем революционный подход, включающий в себя внедрение практической составляющей и создание уникальных видеороликов для привлечения внимания студентов и помощи им в принятии осознанного решения.Суть нашего продукта заключается в том, чтобы предоставить школьникам и учителям реальные возможности для изучения различных профессий и учебных заведений. Мы создаем практическую составляющую, которая позволяет студентам познакомиться с различными профессиями, проводить экскурсии в учебные заведения и участвовать в практических мастер-классах. Кроме того, мы разрабатываем уникальные видеоролики, которые помогают привлечь и удержать внимание студентов, предоставляя им информацию о различных карьерных возможностях.Важность нашего продукта заключается в том, что он поможет школьникам сделать осознанный выбор профессии и учебного заведения, исходя из их интересов, способностей и целей. Мы предоставляем им реальную информацию, опыт и практические навыки, которые не только помогут им в выборе, но и подготовят их к будущей карьере. Наш продукт также помогает учителям улучшить процесс преподавания и ориентации, предоставляя им новые инструменты и ресурсы для работы с учениками. В итоге, наш продукт способствует более эффективному процессу профориентации и повышению успехов школьников в будущей карьере. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена) \****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая**часть проблемы или вся проблема решается с**помощью стартап-проекта* |  Проект "Открытые двери для будущих студентов" стремится улучшить процесс профориентации, чтобы помочь школьникам и учителям преодолеть сложности выбора будущей профессии, учебного заведения и подготовки к экзаменам. |

| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9,**10 и 24)* | Использование курсов поможет образовательным организациям обеспечивать более перспективную и подходящую профессию учащимся на основе их интересов. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | С помощью проекта «Открытые двери» школьник сможет получить комплексную информацию на основе сдаваемых экзаменов и личных навыках/увлечениях о возможных вакансиях/направлениях, которые его могут заинтересовать. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные**возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* | TAM (Общий объем целевого рынка) = 700 тыс. чел = 3,5 ~ млн. руб.SAM (доступный объем рынка) = 10 тыс. чел ~ 500 тыс. руб.PAM (Потенциальный объем рынка) = 18,8 млн. чел \* 500 руб. ~ 9,4 млрд. руб.SOM (реально достижимый объем рынка) = 200 чел ~ 200 тыс. руб.Наш бизнес имеет потенциал развития. Т.к он направлен на улучшение определения профориентационной деятельности учащихся. В нём можно купить курсы для посещения объектов с опред.профессией, курсы по профессиям будущего Псковской области и др. Также у нас будут не только индивидуальные курсы, но и групповые.Размер сегмента= 10 тыс. чел Частота потребления= 1 разСредняя стоимость= 1000 руб.**Емкость рынка= 1 млн. руб.** |