**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

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

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | student bebisitor |
| **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.* | Приложение "Students Babysitter" представляет собой онлайн-платформу, соединяющую студентов, ищущих работу в качестве нянь, с родителями, нуждающимися в подобных услугах.Анкеты можно сортировать по цене, рейтингу, удаленности от местонахождения родителя, а также фильтровать по различным параметрам, таким как отсутствие вредных привычек, знание основ оказания первой помощи и наличие медицинской книжки, владение автомобилем с детским креслом, любовь к животным. Родители могут указать желаемый график работы няни, ценовой диапазон за час, тип проживания (в семье или вне ее) и уровень образования.В отличие от агентств по подбору домашнего персонала и сайтов поиска работы, приложение "Students Babysitter" экономит время, силы и средства пользователей. Благодаря системе фильтров, родители могут быстро найти подходящих кандидатов и связаться с ними напрямую через встроенный чат или телефонную связь. Это позволяет оперативно задавать вопросы и уточнять детали. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  |
| **4** | **Рынок НТИ** | Эдунет — это рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. |
| **5** | **Сквозные технологии** | Исследования искусственного интеллекта. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | UntiID — 1885548Leader ID — 5023384Ковалева Елизавета Владимировна+7939052091liza5kovaleva@yandex.ru |
| **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 | U1919882 | ID 6362816 | Григорьева Вероника Андреевна | Разработка проекта  | +79532432609gerv.nik@gmail.com | Ведение документов | Нет |
| 2 | U1885548 | ID 5023384 | Ковалева Елизавета Владимировна | Разработка проекта | +79319052091 liza5kovaleva@yandex.ru | Руководитель проекта, | Нет |
| 3 | **U1919873** | ID 6385524 | Кононова Дарья Андреевна |  Идейный вдохновитель разработка проекта  | +79960900499kononovadara06@gmail.com | Организатор  | Нет |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | Цели проекта: * Цель проекта заключается в разработке платформы для онлайн-обучения, которая обеспечит доступ к качественным курсам для нянь- студентов , улучшит их профессиональные навыки
* Помочь соискателям найти подходящие позиции на рынке труда.

Задачи проекта: * Анализ потребностей:Исследовать рынок и определить ключевые навыки, которые необходимы няням.
* Разработка контента: Создать курсы, включающие теоретические и практические материалы.
* Создание платформы: Разработать пользовательский интерфейс для удобства обучения.
* Запуск маркетинга: Привлечь пользователей через рекламные кампании и сотрудничество с детскими учреждениями.
* Обратная связь:Организовать сбор отзывов для повышения качества курсов.
* Оценка эффективности:Анализировать результаты обучения и адаптировать курсы в соответствии с потребностями пользователей.

Ожидаемые результаты:* Увеличение квалификации: Повышение уровня профессиональных навыков у нянь.
* Рост числа пользователей: Привлечение значительного числа обучающихся на платформе.
* Удовлетворенность клиентов: Высокие оценки курсов от пользователей, что подтверждается отзывами.
* Разработка новых курсов: Адаптация и создание новых модулей на основе полученной обратной связи.
* Установление партнерств: Налаживание сотрудничества с детскими садами и социальными службами.
* Устойчивый доход: Достижение стабильного финансового результата для дальнейшего развития проекта.

Области применения результатов (где и как сможем применить проект)* Образование:

-Использование образовательных программ для подготовки квалифицированных нянь и специалистов по уходу.* Социальные службы: Обучение работников в учреждениях для детей и семей, улучшение качества предоставляемых услуг.
* Частные структуры:Применение методик подготовки нянь в частных детских садах и у индивидуальных клиентов.
* Общества: Развитие программ, направленных на поддержку родителей, помощь в воспитании детей.
* Консультационные услуги:Формирование курсов для специалистов, занимающихся продвижением услуг по уходу за детьми.

 Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): * Родители: Ищущие квалифицированных нянь и специалистов по уходу за детьми, заинтересованные в обучении и поддержке.
* Детские сады и школы: Организации, которые нуждаются в подготовленных кадрах для повышения качества образования и ухода за детьми.
* Социальные службы: Учреждения, работающие с семьями в кризисных ситуациях, которые могут нанимать обученных специалистов.
* Индивидуальные помощники или няни: Люди, желающие улучшить свои навыки и повысить конкурентоспособность на рынке труда.
* Неправительственные организации: Фонды и проекты, работающие в области детской защиты и образования.
 |
|  | **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* | Это приложение должно стать важным инструментом на рынке подработок студентов , удовлетворяющим потребности обеих сторон. Оно поможет обеспечить доступ к качественному обучению для тех, кто хочет работать няней, а также помочь родителям находить квалифицированных специалистов.  |
| 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* | Приложение, student bebisitor, обеспечивающее курсы для подработки няней, решает важные проблемы для обеих сторон. Родители получают доступ к квалифицированным и надежным няням, а потенциальные няни — возможность повысить свою квалификацию и найти работу. Это создаёт благоприятную экосистему переосмысленного подхода к работе с детьми, улучшая качество услуг и делая процесс более удобным и безопасным для всех участников. |
| 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: Ищущие квалифицированных нянь и специалистов по уходу за детьми, заинтересованные в обучении и поддержке.
* Детские сады и школы: Организации, которые нуждаются в подготовленных кадрах для повышения качества образования и ухода за детьми.
* Социальные службы: Учреждения, работающие с семьями в кризисных ситуациях, которые могут нанимать обученных специалистов.
* Индивидуальные помощники или няни: Люди, желающие улучшить свои навыки и повысить конкурентоспособность на рынке труда.
* Неправительственные организации: Фонды и проекты, работающие в области детской защиты и образования.
 |
| 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* | Создание приложения для онлайн-курсов по подготовке нянь может базироваться на нескольких научно-технических решениях и результатах, как собственных, так и существующих разработках. Вот некоторые из них:* Платформенные решения для онлайн-обучения

Использование уже существующих платформ для реализации функций онлайн-обучения.Например:Learning Management Systems (LMS): Есть множество платформ, таких как Moodle, Canvas, или Teachable, которые позволяют размещать обучение в виде курсов, отслеживать прогресс студентов и управлять сертификатами. Это даст возможность за меньшее время запустить приложение и сосредоточиться на контенте, а не на разработке платформы с нуля.* Адаптивные технологии обучения

Использование адаптивных технологий, основанных на исследованиях в области образовательной психологии. Такие технологии могут анализировать достижения пользователей и адаптировать контент под их конкретные потребности, что позволит улучшить качество обучения и повысить вовлеченность.* Интерактивные образовательные технологии

Разработка курсов с использованием интерактивных методов обучения. Например: Виртуальная реальность (VR) или дополненная реальность (AR): Можно создать симуляции ситуаций, которые могут возникнуть при уходе за детьми, что не только сделает обучение более увлекательным, но и наглядным.* Сообщество и обратная связь

Использование социальных сетей и форумов как инструмента для создания сообщества. Психологические исследования показывают, что взаимодействие с другими обучающимися значительно увеличивает уровень вовлеченности и усвоение материала.* Мобильные технологии

Оптимизация приложения под мобильные устройства. Исследования показывают, что более 70% пользователей предпочтут получать доступ к обучению через мобильные устройства. Это требует применения современных фреймворков для кроссплатформенной разработки, таких как React Native или Flutter, что позволит обеспечивать удобный доступ с любого устройства.* Аналитические инструменты

Внедрение аналитических инструментов для отслеживания успехов пользователей. Использование технологий больших данных (Big Data) и машинного обучения (Machine Learning) для анализа данных о прогрессе, что поможет улучшить курсы и адаптировать их под потребности пользователей.* Партнёрство с образовательными учреждениями

Сотрудничество с существующими учебными заведениями, которые специализируются на подготовке нянь, может дать доступ к уже разработанным и проверенным курсам, повысив релевантность и качество контента. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Бизнес-модель приложения для курсов подготовки нянь* Описание ценности и прибыли

Создание ценности. Предложение онлайн-курсов для подготовки нянь с контентом, включающим педагогические навыки, психологию воспитания, первую помощь и организацию досуга.Получение прибыли. Основной доход будет формироваться через подписку на курсы, разовые платежи за отдельные курсы и корпоративные пакеты для образовательных учреждений.* Отношения с потребителями

Персонализированный подход. Взаимодействие с пользователями через опросы и обратную связь для адаптации курсов под потребности целевой аудитории.Поддержка и комьюнити. Создание форумов и групп для участников курсов, где они могут обмениваться опытом и получать поддержку. * Отношения с поставщиками

Сотрудничество с экспертами. Привлечение профессионалов и педагогов для разработки курсов и материалов.Партнерства с учебными заведениями. Установление связей с колледжами и университетами для создания совместных программ.* Привлечение ресурсов

Инвестиции. Поиск инвесторов, заинтересованных в стартапах в области образования и технологий.Гранты и субсидии. Исследование возможностей получения государственного или частного финансирования для образовательных инициатив.* Каналы продвижения

Цифровой маркетинг. Использование социальных сетей (Instagram, Facebook) для рекламы курсов, размещение полезного контента, привлекающего целевую аудиторию.SEO и контент-маркетинг. Разработка блога, где будут обсуждаться актуальные темы для нянь и родителей. Повышение видимости в поисковых системах.Партнерский маркетинг. Сотрудничество с влиятельными блогерами в области материнства и образования.* Сбыта продукта

Платформа приложения.- Разработка мобильного приложения и веб-платформы, где пользователи могут регистрироваться, проходить курсы, отслеживать свой прогресс и взаимодействовать.Расширение функционала. -Введение дополнительных услуг, таких как поиск работы для нянь, размещение резюме и отзывы родителей о кандидатах.Эта бизнес-модель сфокусирована на создании качественного образовательного контента и построении устойчивых отношений с участниками рынка, что позволит обеспечить долгосрочный успех и стабильные доходы. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | * Существующие онлайн-платформы для поиска работы: Например, "Авито", "HeadHunter".
* Специализированные сайты и приложения для поиска нянь: Например, "Nanny.ru", "Baby-sitter.ru".
* Онлайн-курсы по уходу за детьми: Например, "Coursera", "Udemy".
 |
| 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* | Ценностное предложение для приложения по обучению нянь:* Качество и доступность образования

Высококачественный контент:- Курсы разработаны экспертами в области педагогики и детской психологии, что обеспечивает актуальность и надежность информации.Гибкость обучения: -Удобный график и возможность проходить курсы в любое время и в любом месте позволяют пользователям балансировать учебу с работой или другими обязанностями.* Практическая направленность

Навыки, соответствующие потребностям: -Программа включает практические занятия, симуляции и ролевые игры, что обеспечивает реальную подготовку к работе с детьми.Сертификация и подготовка к трудоустройству: -По завершении курсов пользователи получают сертификаты, подтверждающие их квалификацию, что значительно увеличивает шансы на трудоустройство.* Поддержка сообщества

Коммуникация и обмен опытом: -Участие в форумах и группах, где пользователи могут задавать вопросы, делиться опытом и получать советы от более опытных нянь.Менторство: -Возможность получить наставничество от профессионалов, что помогает новичкам быстрее адаптироваться к профессии.* Доступ к ресурсам и информации

Библиотека материалов:- Пользователи получают доступ к обширной коллекции статей, видео и других обучающих ресурсов, которые помогут им не только пройти курс, но и развиваться в своей профессии.Актуальные тренды: -Освещение новых тенденций и исследований в области детского воспитания, что делает квалификацию пользователей современнои и востребованной.* Экономическая выгода

Доступная цена: -Конкурентоспособные тарифы на курсы по сравнению с традиционными образовательными учреждениями.Специальные предложения: -Скидки на групповые подписки и возможность участия в акциях, что делает обучение более доступным.* Индивидуальный подход

Персонализированные рекомендации:- На основе пройденных курсов и интересов пользователя, приложение предлагает дальнейшие шаги в обучении.Адаптивное обучение: -Пользователь может учиться не в одном темпе, а согласно своим возможностям и предпочтениям.* Безопасность и доверие

Проверка информации: -Введение системы рецензирования и оценок курсов, что повышает доверие к контенту и его создателям.Политика конфиденциальности: -Защита личных данных пользователей, что обеспечивает их безопасность и комфорт при использовании приложения.* Почему именно наше приложение?

-Мы предлагаем потенциальным клиентам уникальную комбинацию качественного образования, практической подготовки и поддержки сообщества, которое важно для успешной карьеры в качестве няни. Современный, удобный и доступный подход к обучению делает наше приложение идеальным выбором для тех, кто стремится развиваться в этой профессии. |
| 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* | * Проект имеет четкую структуру и план реализации, который включает:

Анализ рынка: -Исследования показывают растущий спрос на услуги нянь, особенно в крупных городах, где активность родителей на рынке труда возрастает и необходимость в помощи с детьми становится критичной.Гибкая модель разработки:- Мы планируем использовать метод Agile, что позволит нам быстро адаптироваться к изменениям на рынке и получать обратную связь от пользователей на каждом этапе разработки.* Наша платформа будет отличаться от существующих решений несколькими аспектами:

Интерактивное обучение: -Курс будет включать не только теорию, но и практические занятия и ролевые игры, что повысит уровень подготовки.Персонализированный подход: -Мы будем предлагать индивидуальные планы обучения, учитывающие уровень знаний и целей пользователя, что позволит каждому учащемуся пройти обучение в удобном для него темпе.Поддержка и сообщество:- Уникальная функция менторства и поддержка сообщества пользователей помогут новичкам легче встраиваться в профессию, что не предлагают многие существующие платформы.* Прибыльность проекта может быть обусловлена несколькими факторами:

Увеличение спроса:- С учетом возрастного роста населения и большего количества работающих родителей, спрос на услуги нянь будет только увеличиваться.Разнообразие предложений:- Мы планируем предложить несколько уровней курсов, включая базовые и углубленные программы, а также внедрить подписку на дополнительные ресурсы и возможности для дальнейшего обучения.Модели монетизации: -Мы будем использовать разные модели монетизации, включая покупку курсов, подписки и партнерские программы с агентствами по трудоустройству. * Аргументы, почему наш бизнес будет устойчивым:

Регулярный спрос: -Мы целеустремленно обращаемся к активной группе пользователей — молодым родителям и студентам — что создает большой рынок с потенциально высоким объемом клиентов.Инновационная платформа: -Наша платформа сочетает в себе современные технологии, такие как адаптивное обучение, искусственный интеллект для оценки навыков и углубленное взаимодействие с пользователями, что делает нас конкурентоспособными и уникальными.Долгосрочные партнерства: -Мы планируем сотрудничество с детскими садами, родительскими ассоциациями и учреждениями, что создаст дополнительные каналы для привлечения клиентов и обеспечения устойчивости.Адаптивность к рынку: -С помощью постоянного анализа обратной связи и тенденций на рынке, мы сможем адаптировать наши курсы и функции приложения, поддерживая их актуальность и востребованность. |
|  | **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* | Для проекта по созданию приложения, в котором люди смогут проходить курсы для подработки няней, можно использовать следующие технические характеристики:* Архитектура приложения

- Тип приложения: Мобильное приложение (iOS и Android) и веб-приложение.- Архитектура: Микросервисная архитектура для обеспечивания масштабируемости.* Языки программирования

- Frontend:- JavaScript (библиотеки и фреймворки: React для веб-приложения и React Native для мобильного приложения).- HTML/CSS для верстки и стилизации интерфейса.- Backend:- Python (веб-фреймворк Django или Flask) или Node.js для серверной части.- Java (Spring Boot) или Ruby (Ruby on Rails) в зависимости от предпочтений команды и требований к проекту.* База данных

- SQL: PostgreSQL или MySQL для реляционных данных.- NoSQL: MongoDB для хранения неструктурированных данных, если это необходимо.* Инструменты и технологии

- Контейнеризация: Docker для упрощения развертывания и управления окружениями.- CI/CD: GitHub Actions или Jenkins для автоматизации тестирования и развертывания приложения.* Нейросети и машинное обучение

- Библиотеки для машинного обучения: TensorFlow или PyTorch для разработки и обучения моделей.- Обработка естественного языка (NLP): использование NLTK или spaCy для создания чат-бота, который будет помогать пользователям с вопросами о курсах и советами.* API и интеграции

- RESTful API для взаимодействия между клиентской и серверной частями.- OAuth 2.0 для аутентификации пользователей через социальные сети или email.* Хостинг и облачные технологии

- Облачные платформы: AWS, Google Cloud или Azure для хостинга приложения и хранения данных.- CDN: использование Content Delivery Network для оптимизации скорости загрузки статических ресурсов.* UX/UI дизайн

- Инструменты дизайна: Figma или Adobe XD для прототипирования и создания пользовательского интерфейса.- Адаптивный дизайн для обеспечения корректного отображения на различных устройствах и экранах.* Безопасность

- SSL-сертификаты для шифрования данных.- Защита от XSS и CSRF для обеспечения безопасности веб-приложения.- Регулярные аудиты кода и использование статических анализаторов безопасности.* Аналитика и мониторинг

- Инструменты аналитики: Google Analytics или Mixpanel для отслеживания поведения пользователей и оценки эффективности курсов.- Системы логирования: ELK Stack (Elasticsearch, Logstash, Kibana) для анализа и мониторинга логов приложения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные параметры:* Статус:

 - ООО (Общество с ограниченной ответственностью) * Размер уставного капитала:

 - 500,000 рублей.* Состав организации:

 - 3 учредителя – равная доля. - Возможные будущие партнеры или инвесторы.* Распределение долей:

 - равная доля между учредителями в команде * Форма собственности:

 - Частная собственность.* Члены совета директоров:

 - Команда основателей - Привлечение экспертов по разработке программного обеспечения и педагогов для курсов.Производственные параметры:* Программа производства и реализации продукции:

- Разработка приложения (дизайн, функции, управление контентом).- Создание учебных материалов (видеоуроки, текстовые инструкции, тесты и т.д.).- Реализация курсов через приложение, включая систему сертификации для окончивших.* Действующая технология производства:

 - Использование облачных технологий для хостинга приложения.- Возможность создания и распространения контента через интернет-платформы.- Внедрение новых технологий (например, ИИ для адаптации курсов к действиям пользователя).* Анализ основных средств:

- Первоначальная стоимость: $10,000 (разработка, маркетинг, хостинг).- Остаточная стоимость: зависит от стоимости лицензий на ПО и оборудования в дальнейшем.- Норма амортизационных отчислений: 15% в год.- Поставщики: фрилансеры и подрядчики для разработки; условия - договорные.- Поставщики сырья и материалов: платформы для создания контента (например, Canva, Adobe), условия поставок - подписка.- Ориентировочные цены: $20-200 в месяц за лицензии на софт.Финансовые параметры:* Объем финансирования проекта:

- Изначальные инвестиции: 1,000,000 рублей (собственные средства + инвестиции).* Финансовые результаты реализации проекта:

- Ожидаемая выручка: 500,000 рублей в месяц после выхода на рынок.- Издержки производства (аренда, зарплата разработчиков, маркетинг): 300,000 рублей в месяц.* Движение денежных средств:

- Первоначальный денежный поток (при инвестировании): отрицательный.- Ожидаемый положительный денежный поток через 6-12 месяцев, если соблюдаются прогнозируемые показатели.* Эффективность инвестиционного проекта:

- Срок окупаемости: 12-18 месяцев.- Индекс рентабельности: планируемый 1.5 (на каждый вложенный рубль — 1.5 рублей возврата).- Бюджетная эффективность: проект предполагает самофинансирование в течение года. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Вот несколько ключевых качественных и количественных характеристик, которые могут выделить наше приложение на фоне существующих аналогов:Качественные характеристики* Удобство пользовательского интерфейса:

 - Простота навигации, интуитивно понятный дизайн, которая делает процесс обучения приятным и легким.- Адаптивный интерфейс для различных устройств (мобильные телефоны, планшеты, компьютеры).* Качество образовательного контента:

- Партнерство с профессиональными педагогами и психологами для разработки курса.- Видеоуроки, интерактивные задания, реальные кейсы, которые делают обучение практическим.* Персонализация курсов:

 - Возможности выбора курса в зависимости от уровня знаний и опыта пользователя.- Индивидуальные рекомендации на основе предыдущего прогресса и интересов.* Сообщество и поддержка:

- Создание сообщества, где пользователи могут обмениваться опытом, задавать вопросы и получать оценку своих навыков.- Возможность связи с опытными наставниками и профессионалами в реальном времени.* Аттестация и сертификация:

- Выдача сертификатов о прохождении курса, которые могут быть признаны работодателями.- Возможность получить рекомендации от преподавателей. Количественные характеристики* Ценовая политика:

- Конкурирующие цены на курсы по сравнению с аналогами, с возможностью гибкой тарифной системы (например, оплата за курс или подписка на месяц).- Скидки для студентов, многодетных родителей или участников сообщества.* Количество доступных курсов:

- Широкий ассортимент курсов (например, по уходу за детьми разного возраста, психологии, первой помощи и т.д.).- Регулярное обновление и добавление новых курсов на основе спроса.* Периодичность обновления контента:

- Частота обновления образовательных материалов (например, не реже одного раза в три месяца) для отражения новых тенденций и лучших практик.* Время на обучение:

- Процент людей, которые заканчивают курс (например, 80% пользователей завершили курс в течение заявленного времени).- Оптимальное время прохождения курсов, которое позволяет пользователям успешно совмещать обучение с основной деятельностью.* Статистика и аналитика:

- Предоставление пользователям аналитических данных о их успехах: процент выполнения курса, время, затраченное на обучение, и другие метрики.- Возможность работодателям видеть статистику по обучению нянь, что может быть преимуществом при найме. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\****Описываются технические параметры**научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/**обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их**конкурентоспособность* | Learning Management Systems (LMS): Есть множество платформ, таких как Moodle, Canvas, или Teachable, которые позволяют размещать обучение в виде курсов, отслеживать прогресс студентов и управлять сертификатами. Это даст возможность за меньшее время запустить приложение и сосредоточиться на контенте, а не на разработке платформы с нуля.Виртуальная реальность (VR) или дополненная реальность (AR): Можно создать симуляции ситуаций, которые могут возникнуть при уходе за детьми, что не только сделает обучение более увлекательным, но и наглядным. Использование технологий больших данных (Big Data) и машинного обучения (Machine Learning) для анализа данных о прогрессе, что поможет улучшить курсы и адаптировать их под потребности пользователей. |
| 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* | Создания приложения для курсов подработки няней на уровне TRL 3 — "Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик".Обоснование выбора уровня TRL 3:* Исследования и разработки:

Проект находится на стадии, где требуется провести исследования по определению необходимых функциональных возможностей приложения, а также выяснить потребности целевой аудитории (родителей и нянь).* Подтверждение характеристик:

На этом этапе важно разработать концепцию приложения, включая его архитектуру и интерфейс, а также выбрать технологии, которые будут использованы для его создания.* Проблематика и область применения:

Необходимо собрать данные о том, какие курсы наиболее актуальны и востребованы для нянь, и анализировать существующие решения на рынке. Это поможет убедиться в жизнеспособности идеи и существующей потребности.* План разработки:

Проект начнет с составления плана и описания функциональности, на основе проведенного анализа рынка и предпочтений пользователей. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект по созданию приложения, позволяющего людям завершать курсы для подработки няней, является крайне актуальным и значимым по нескольким причинам:* Рост спроса на услуги нянь: В последние годы наблюдается устойчивый рост спроса на услуги по уходу за детьми. Это связано с увеличением числа работающих родителей, которые нуждаются в надежной помощи. Приложение, предлагающее курсы для подготовки нянь, может помочь удовлетворить этот спрос, обеспечивая квалифицированных специалистов.
* Образование и подготовка: Проект предоставляет возможность людям получить необходимые знания и навыки для работы в качестве нянь. Это особенно важно для тех, кто хочет начать карьеру в этой области, но не имеет соответствующего опыта или образования. Курсы могут охватывать темы, такие как безопасность детей, психология развития, первая помощь и другие важные аспекты.
* Гибкость и доступность: Приложение может предложить гибкие форматы обучения, что позволяет пользователям проходить курсы в удобное для них время и темпе. Это особенно актуально для людей, которые совмещают обучение с работой или другими обязанностями.
* Социальная значимость: Проект способствует созданию безопасной и поддерживающей среды для детей, что является важным аспектом для родителей. Обученные няньки могут обеспечить не только физическую безопасность, но и эмоциональную поддержку детям, что положительно сказывается на их развитии.
* Экономические возможности: Приложение может стать источником дополнительного дохода для людей, желающих подрабатывать. Это особенно важно в условиях экономической нестабильности, когда многие ищут способы увеличить свои доходы.
* Сообщество и поддержка: Создание платформы для общения между няньками и родителями может способствовать формированию сообщества, где участники могут делиться опытом, рекомендациями и поддержкой.
 |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | * Социальные сети

Стратегия: Создание активного присутствия в социальных сетях (Instagram, Facebook, TikTok).Аргументы:- Социальные сети позволяют напрямую взаимодействовать с целевой аудиторией, делиться отзывами пользователей и успехами выпускников курсов.- Визуальный контент (видео, фотографии) может продемонстрировать процесс обучения и его результаты, что привлечет внимание потенциальных пользователей.* Контент-маркетинг

Стратегия: Ведение блога и создание полезного контента (статьи, видео) о воспитании детей, советах для нянь и преимуществах курсов.Аргументы:- Полезный контент помогает установить доверие к бренду и позиционирует приложение как эксперта в области нянь и ухода за детьми.- SEO-оптимизация контента может привлечь органический трафик на сайт приложения.* Партнёрства с образовательными учреждениями

Стратегия: Сотрудничество с детскими садами, школами и образовательными центрами.Аргументы:- Партнёрства могут помочь в продвижении приложения среди родителей, которые ищут квалифицированных нянь.- Образовательные учреждения могут рекомендовать приложение как дополнительный ресурс для подготовки нянь.* Реклама в интернете

Стратегия: Использование контекстной и таргетированной рекламы (Google Ads, Facebook Ads).Аргументы:- Реклама позволяет точно нацеливаться на аудиторию, заинтересованную в подработке и уходе за детьми.- Возможность тестирования различных рекламных креативов и оптимизации кампаний на основе полученных данных.* Отзывы и кейсы пользователей

Стратегия: Сбор и публикация отзывов от пользователей, которые успешно прошли курсы и нашли работу.Аргументы:- Социальное доказательство повышает доверие к приложению и мотивирует новых пользователей зарегистрироваться.- Кейсы успешных выпускников могут служить вдохновением для потенциальных пользователей.* Email-маркетинг

Стратегия: Создание рассылок с полезной информацией, новостями и акциями.Аргументы:- Email-маркетинг позволяет поддерживать связь с пользователями и информировать их о новых курсах и возможностях.- Персонализированные предложения могут повысить конверсию и удержание пользователей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для приложения, в котором пользователи смогут проходить курсы для подработки няней, можно использовать следующие каналы сбыта:* Мобильные приложения (iOS и Android)

Обоснование: Мобильные приложения обеспечивают удобный доступ к курсам с любого устройства, что делает процесс обучения более доступным, особенно для тех, кто уже пребывает в пути или имеет ограниченное время.* Веб-платформа

Обоснование: Наличие веб-версии приложения позволяет пользователям проходить курсы на компьютере, что может быть предпочтительным для тех, кто работает на ПК или использует десктопные приложения для обучения.* Социальные сети (Facebook, Instagram, LinkedIn)

Обоснование: Социальные сети являются мощным инструментом для продвижения образовательных курсов. Рекламируя приложение через платные и органические посты, можно достичь целевой аудитории, заинтересованной в дополнительной работе.* Партнёрства с образовательными учреждениями и детскими садами

Обоснование: Сотрудничество с местными учебными заведениями и детскими учреждениями позволит охватить целевую аудиторию и оформить курс в качестве рекомендованной программы для подготовки нянь.* Онлайн-маркетплейсы курсов (Coursera, Udemy и т.д.)

Обоснование: Размещение курсов на популярных платформах обучения увеличит видимость и доступность продукта, а также предоставит возможность использовать уже существующую базу пользователей.* Email-маркетинг

Обоснование: Создание кампаний по электронной почте нацеленных на аудиторию, заинтересованную в подработке, обеспечит прямую связь и информирование о новых курсах и предложениях.* Форумы и сообщества родителей

Обоснование: Участие в специализированных форумах и группах для родителей может обеспечить органическое продвижение и рекомендации на уровне «сарафанного радио», что важно в таком социально ориентированном бизнесе. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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* |  Проблема нехватка приложения для обучения студентов работе няни, поднимает и требует внимания к различным аспектам. * Отсутствие единого специализированного контента

Существующие образовательные платформы часто не предлагают курсы или модули, специально посвященные профессии няни. Это приводит к тому, что студенты не могут получить глубокие и актуальные знания о специфике работы в данной области, включая:-Психологию детей-Основы ухода за детьми разного возраста-Случайные ситуации и экстренные меры-Коммуникацию с родителями* Недостаток профессиональных стандартов

Отсутствие четких стандартов и сертификаций для нянь может затруднить процесс обучения. Приложения для обучения должны помочь установить эти стандарты и обеспечить разработку учебных программ, которые соответствуют современным требованиям и ожиданиям родителей. * Инновационные методы обучения

Современные методы обучения, такие как геймификация, интерактивные модули и виртуальная реальность, не широко применяются в этой области. Приложения могут предложить новые формы обучения, которые сделают процесс более увлекательным и эффективным.* Необходимость формирования сообщества

Отсутствие сообщества для обмена опытом и поддержки также является проблемой. Приложения могут предоставить платформу для общения между специалистами, няньками и студентами, что поможет в карьерном росте и обмене идеями* Онлайн-обучение и гибкий график

Студенты зачастую нуждаются в гибком графике обучения, который позволял бы им совмещать учебу с работой или другими обязанностями. Приложения для онлайн-обучения могут стать хорошим решением, позволяя изучать материалы в удобное время и в удобном формате.В целом, нехватка приложений для обучения студентов работе няни является значимой проблемой, которая требует комплексного подхода к решению. Разработка таких приложений могла бы улучшить качество образования в этой сфере, сделать его доступнее и более эффективным, а также подготовить специалистов, способных оказывать высококачественные услуги по уходу за детьми.Приложение, student bebisitor, для обучения студентов работе няни может решить несколько ключевых проблем:* Недостаток информации:

Многие студенты , желающие стать нянями, могут не обладать достаточной информацией о том, какие навыки и знания им нужны. Приложение может предоставить доступ к учебным материалам и инструкциям.* Обучение навыкам:

Приложение может обучать необходимым навыкам, таким как уход за детьми, первая помощь, психология развития детей, управление конфликтами и т.д.* Стандартизация обучения:

Приложение может предложить стандартизированные курсы и модули, что поможет сделать обучение более последовательным и эффективным.* Практическая подготовка:

Включение практических заданий и сценариев, которые помогут студентам подготовиться к реальным ситуациям, с которыми они могут столкнуться в работе.* Повышение уверенности:

Обучающие модули и тесты помогут студентам увереннее себя чувствовать при работе с детьми, навыки, полученные через приложение, могут повысить уровень их профессионализма.* Сертификация и проверка знаний:

Приложение может предоставить возможность получить сертификаты по окончании курсов, что повысит конкурентоспособность студентов на рынке труда.* Гибкость обучения:

 Студенты смогут обучаться в удобном для себя темпе, что особенно важно для тех, кто совмещает учебу с работой.* Сообщество и поддержка:

Приложение может создать пространство для общения и обмена опытом между студентами, что позволит им получать поддержку друг от друга.* Доступ к ресурсам и рекомендациям:

Приложение может предложить доступ к дополнительным ресурсам, таким как книги, статьи, видео и рекомендации по лучших практикам.Таким образом, создание такого приложения может значительно улучшить подготовку будущих нянь и повысить качество образовательного процесса. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 26 | **«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 11)* | Создание приложения для подготовки к работе няни может значительно улучшить качество обучения и подготовить студентов к реальным вызовам профессии. Это решение может помочь устранить пробелы в образовании и повысить уровень квалификации будущих нянь.  |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | С помощью приложения «student bebisitor» студент получит базовые навыки профессии няня или повысит уже имеющиеся навыки, родители получат квалифицированную помощь в отношении ребенка.  |
| 28 | **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 16.* | * Сегмент рынка:

Целевая аудитория: -Студенты и молодые специалисты, желающие стать нянями, а также родители, ищущие квалифицированных нянь.Объем рынка:- Рынок услуг по уходу за детьми растет, особенно в условиях увеличения числа работающих родителей. По данным различных исследований, спрос на нянь в крупных городах увеличивается на 10-15% ежегодно.* Доля рынка:

-Приложение может занять значительную долю рынка, предлагая уникальные функции, такие как онлайн-курсы, сертификация, отзывы и рейтинги, что позволит выделиться среди конкурентов.-Оценка доли рынка может быть основана на количестве пользователей, зарегистрированных в приложении, и количестве успешно трудоустроенных нянь.* Расширение функционала:

-Введение дополнительных курсов по специальным навыкам (например, первая помощь, психология детей).-Создание платформы для обмена опытом между нянями и родителями.* Географическое расширение:

-Запуск приложения в других городах и странах, где наблюдается аналогичный спрос на услуги нянь.* Партнёрства:

-Сотрудничество с образовательными учреждениями и детскими садами для интеграции курсов в их программы.-Партнёрство с компаниями, предоставляющими услуги по трудоустройству.* Модели монетизации:

-Подписка на платные курсы, реклама, платные сертификаты и дополнительные услуги (например, консультации с экспертами).* Использование технологий:

-Внедрение AI для персонализированного обучения и рекомендаций.-Разработка мобильной версии приложения для удобства пользователей.-Создание приложения для подготовки к работе няни отвечает на актуальную проблему нехватки квалифицированных специалистов в этой области. С учетом растущего спроса на услуги нянь и возможности масштабирования, такой проект имеет высокий потенциал для успешного развития на рынке.  |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | * Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории
 |