**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 — 1885548  Leader ID — 5023384  Ковалева Елизавета Владимировна  +7939052091  liza5kovaleva@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 (краткое  описание) |
| 1 | U1919882 | ID 6362816 | Григорьева Вероника Андреевна | Разработка проекта | | +79532432609  gerv.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 | | +79960900499  kononovadara06@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 |