|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Упаковка карьерного пути |
| Команда стартап-проекта | Агафонова Ирина Сергеевна  Никоарэ Аделина-Ангелина Руслановна  Каплан Любовь Михайловна  Воронцова Анна Алексеевна  Осадчая Екатерина Сергеевна  Середняк Екатерина Валерьевна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/razrabotat-onlajn-kurs-po-teme-upakovka-karernogo-puti?\_ga=2.51484969.1693100885.1687423280-99537558.1681814670 |
| Технологическое направление | EduNet, TechNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Продукт под названием «Упаковка карьерного пути» представляет собой регулярно действующий онлайн-курс, направленный на развитие личностно-профессиональных навыков и накопление базы знаний, необходимых для старта рабочей деятельности.    По итогам онлайн-курса студенты и выпускники по направлению "Политология" получают общее представление о рынке труда и его возможностях, необходимых навыках и возможных перспективах роста внутри профильных профессий. С помощью перечня лекционного и практического материала участники курса получают возможность правильно построить карьерное планирование и достичь желаемых результатов в оптимальные сроки.    Онлайн-курс размещен на платформе Getcourse и включает в себя как аудио и видеоматериалы в формате вебинаров, так и практические задания для отработки полученных знаний. Принципиальными технологиями курса являются онлайн-платформа и средства коммуникации для эффективного взаимодействия между участниками и модераторами, а также отработки обратной связи. Вебинары включают в себя лекции от спикеров-специалистов политической сферы, а контролем и проверкой результатов работ участников занимаются модераторы-эксперты. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Как правило, выпускники сталкиваются с проблемой трудоустройства после выпуска из университета. одной из преград трудоустройства является неумение составлять грамотное резюме. наш курс направлен на обучение выпускников составлять грамотное резюме преимущественно для выпускников направления "Политология" для повышения своей конкурентоспособности среди других кандидатов на рынке труда |
| Технологические риски | - Недостаточное количество студентов для окупаемости разработки и проведения курса;  - Технические проблемы, такие как сбои в работе платформы для обучения, которые могут влиять на качество обучения и репутацию курса;  - Неудовлетворенность студентов курса, из-за чего они могут оставить негативный отзыв или не рекомендовать курс своим знакомым. |
| Потенциальные заказчики | 1. Выпускники высших учебных заведений, обучающиеся и/или интересующиеся политологией и желающие устроиться на работу в этой сфере.  2. Студенты, являющиеся потенциальными кандидатами на вакансии политологов.  3.Люди, которые уже работают в сфере политики, но желают улучшить свои навыки и получить новые знания для развития своей карьеры. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Платный доступ к нашему продукту в виде подписки.  Партнерская программа.  1. Онлайн - курс- это удобно и понятно. Никуда не надо ходить, чтобы изучить материал.  2. Очные занятия на много дороже онлайн курса, мы привлекаем известных экспертов и спикеров и благодаря этому о курсе узнает много людей  3. Сотрудничество с политическими телеграмм каналами  4. Создание своего канала на тг.  5. Расширение платформ, Статьи на Яндекс. Дзен  6. Создание офлайн школы во многих городах СНГ  7. Реферальная программа |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Идея проекта заключается в создании онлайн - курса для оказания помощи в трудоустройстве по профессии «политолог».  Основными технологическими параметрами проекта являются:  1. Образовательная платформа: создание онлайн платформы, на которой будет доступен курс с материалами, видео- и аудио-лекциями, заданиями и тестами.  2. Удобство использования платформы: создание простой и удобной интерфейса образовательной платформы, которая будет доступна для использования с любого устройства.  3. Техническая поддержка: предоставление технической поддержки и помощи для участников, которые могут столкнуться с техническими проблемами при использовании платформы.  4. Мультимедийные материалы: использование различных типов материалов, включая видео - лекции, презентации.  5. Аналитика и мониторинг: использование технологий аналитики и мониторинга прогресса участников, для того чтобы оптимизировать обучающий процесс и предоставлять индивидуальную помощь по потребностям участников.  Для успешного функционирования проекта онлайн -курса необходима команда специалистов, которые являются экспертами в своем направлении. Успех проекта также зависит от того, насколько эффективен данный курс для его участников и насколько будет расти потребность в данном курсе. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_300 000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Нашим предполагаемым источником финансирования будет являться кредит. Для запуска и дальнейшего продвижения курса прибыль от курса будет зависеть от количества продаж, другими словами от количества участников, которые покупают наш курс.  Платный доступ к нашему продукту в виде подписки в зависимости от режима : группового и индивидуального. Фиксированная цена и единовременная оплата в размере 6000 и 10000 руб. Соответственно, за групповой режим в размере 6000 рублей, а за индивидуальной режим в размере 10 000 рублей. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | ТАМ: 9 тыс. студентов + 900 выпускников по направлению подготовки «Политология» + 108 студентов из магистратуры В МОСКВЕ  Тогда 10008 это количество клиентов в ТАМ. Допустим подписка на наш онлайн-курс будет стоить 6 тысяч, тогда ТАМ составит 60,048 млн рублей в год  SAM: предположим, что только 70% студентов готовы купить наш продукт = 7005,6 тысяч.  50% предприятий = 5004 тыс  90% стартапов = 9007,4 тыс  Тогда 21,017 тыс это количество клиентов в SAM, а он составит 18,014 млн рублей в год.  SOM: учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SAM = 756 человек. Тогда SOM составит 4,54 млн рублей в год. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, дней | Стоимость, руб. | | 1. Маркетинговые исследования | 14 | 50000 | | 2. Создание ИП | 13 | 14100 | | 3. Разработка программы курса | 25 | 0 | | 4. Этап реализации | 20 | 135900 | | 5. Маркетинг | 10 | 100000 |   Итого: 300000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Агафонова Ирина Сергеевна  2. Каплан Любовь Михайловна  3. Середняк Екатерина Валерьевна  4. Воронцова Анна Алексеевна  5. Осадчая Екатерина Сергеевна  6. Никоарэ Аделина-Ангелина Руслановна | 5000  5000  5000  5000  5000  5000 | 25%  25%  25%  25%  25%  25% | | Размер Уставного капитала (УК) | 30 000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Агафонова Ирина Сергеевна | Координатор, специалист | Тел. +7 (985)455-82-82 почта somik.ira31@mail.ru | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование |
| Никоарэ Аделина-Ангелина Руслановна | Коллективист, исполнитель | Тел. +7(977)370-63-99 почта nicoara.adelina@mail.ru | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде. | Среднее общее образование |
| Каплан Любовь Михайловна | Доводчик, исполнитель, мыслитель | Тел. +7(985)448-12-79 почта lyubov.kaplan@yandex.ru | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. Работа с информацией и ее структурирование | Среднее общее образование |
| Середняк Екатерина Валерьевна | Оценщик, коллективист | Тел. +7(914)295-91-51 почта catherine.serednyak@yandex.ru | Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование |
| Воронцова Анна Алексеевна | Аналитик | Тел. +7(965)439-63-33 почта vorontsovaanna10@gmail.com | Организует аналитическое и методическое обеспечение проведения исследовательских работ. | Среднее общее образование |
| Осадчая Екатерина Сергеевна | Организатор | Тел. +7(985)050-76-11  Почта catherineosadchaya@yandex.ru | Такой специалист контролирует проведение важных событий для компаний и организаций буквально от начала до конца. | Среднее общее образование |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)