**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\*** | “Литературный арсенал” |
| **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.* | "Литературный арсенал" – это онлайн-школа, целью которой является улучшение навыков работы с текстом. На курсе можно будет прокачать уровень работы с текстами разных стилей, что может помочь в писательской деятельности. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интелект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID — U1897664Иванова Ксения
* Leader ID — https://leader-id.ru/users/6428376
* ФИО Иванова Ксения Александровна
* телефон +79532483227
* почта coymopew@gmail.com
 |
|  |  |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1897664Иванова Ксения | 6428376Иванова Ксения | Иванова Ксения Александровна | Организатор | +79532483227coymopew@gmail.com |  - | отсутствует опыт |
| 2 | U1897663 Анастасия Небывалова | 5075413Небывалова Анастасия | Небывалова Анастасия Викторовна | Помощник организатора | 89960902744 nasty.nebyvalova@gmail.com |  - | отсутствует опыт |
| 3 | U1917918 | 6570867 Львова Любовь | Львова Любовь Андреевна | Помощник организатора | 89215022960lvova\_l@internet.ru | - | опыт отсутствует |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные**потребительские сегменты* | 1. Цели проекта:* Повышение уровня писательского мастерства участников проекта.
* Создание сообщества писателей, готовых делиться опытом и знаниями.
* Развитие творческого потенциала участников.

2. Задачи проекта:* Изучить существующие методы и подходы к развитию писательского мастерства.
* Разработать программу обучения, включающую в себя теоретические и практические занятия.
* Организовать регулярные онлайн-встречи и мастер-классы для участников проекта.
* Создать площадку для обмена опытом и обсуждения творческих работ.
* Провести оценку результатов проекта и определить его эффективность.

3. Ожидаемые результаты:* Участники проекта повысят уровень своего писательского мастерства и смогут создавать более качественные тексты.
* Будет создано сообщество писателей, которые будут поддерживать друг друга и делиться опытом.
* Проект станет площадкой для развития творческого потенциала участников и поможет им реализовать свои идеи.

4. Области применения результатов:* Проект может быть полезен для всех, кто хочет улучшить свои навыки письма и создать качественные тексты. Это могут быть начинающие писатели, журналисты, блогеры, копирайтеры и другие специалисты, чья работа связана с написанием текстов.
* Результаты проекта также могут быть использованы для создания обучающих материалов и курсов по развитию писательского мастерства.

Пример: проект может применяться для организации литературных клубов, проведения мастер-классов и семинаров по писательскому мастерству, а также для создания онлайн-платформы для обмена опытом и сотрудничества между писателями.5. Потенциальные потребительские сегменты:Потенциальными потребителями проекта могут быть люди, заинтересованные в развитии своих навыков письма, создании качественных текстов и реализации своих идей через творчество. Это могут быть копирайтеры и блогеры. |
|  | **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* | «Литературный арсенал» – уроки на онлайн-платформе по улучшению писательского мастерства решает проблему недостаточного уровня навыков письма и творческого потенциала у участников проекта. Это позволит им создавать более качественные тексты, развивать свои идеи и в целом улучшить свои навыки письма. В проверке текстов будет помогать искусственный интеллект. |
| 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* |  Копирайтеры, блогеры и другие специалисты, которые хотят повысить свою грамотность, деловую письменность или ораторские навыки, могут воспользоваться курсами данной школы и улучшить свои навыки. |
| 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.)* | Нашей целевой аудиторией являются специалисты по контенту: Люди, работающие в области контент-маркетинга, блогеры или копирайтеры, которые хотят развить свои навыки написания и создания качественного контента.Например, специалисты по контенту:Кисова Анастасия, 19 лет, г. Санкт-Петербург. Ведет блог о своей жизни, работе и семье. Увлекается рисованием, работает моделью. Часто выкладывает посты с большим содержанием текста. В свободное время обычно читает новостную ленту. Ценит честность, даже в своем канале показывает свою жизнь такой какая она есть. Задача: хочет улучшить свои писательские способности, научиться структурировать и редактировать текст.Проблема: сомневается в способе решения своей проблемы. Колеблется между изучением материала самостоятельно и писательскими курсами.Решение: при выборе Анастасия полагается на свое мнение, но также может прислушаться к совету знакомых или рекламе. Писательские курсы представляют большую перспективу в изучении материала, так как это работа напрямую с преподавателями, получение обратной связи, домашние задания, обсуждаемые с профессионалами, и проверенные материалы. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием**для создания и выпуска на рынок продукта* |  Для реализации будет использоваться технология искусственного интеллекта. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* |  **Ключевые партнёры:*** Образовательные учреждения. Партнёрство с университетами и колледжами, предлагающими программы по литературе и писательскому мастерству, даст возможность интегрировать наши услуги в учебные планы и предоставить студентам доступ к дополнительным ресурсам для развития навыков письма.
* Профессиональные ассоциации писателей. Взаимодействие с ассоциациями писателей поможет установить контакты с потенциальными клиентами и получить обратную связь от профессионалов, а также использовать их экспертизу для улучшения качества услуг.

**Ключевые виды деятельности:*** Разработка и реализация программ обучения.
* Организация мастер-классов, семинаров и воркшопов.
* Создание онлайн-платформы для дистанционного обучения.
* Проведение индивидуальных консультаций и коучинга.
* Публикация методических материалов и пособий.
* Продвижение услуг через социальные сети, блоги, видеохостинги.
* Сотрудничество с партнёрами для расширения аудитории.

**Ключевые ресурсы:*** Опытные преподаватели и эксперты в области писательского мастерства.
* Современные методики и подходы к обучению.
* Качественные учебные материалы и пособия.
* Технологическая платформа для онлайн-обучения.
* Маркетинговые инструменты для продвижения услуг.

**Ценностные предложения:*** Повышение уровня писательского мастерства и профессиональных навыков.
* Доступ к современным методикам и подходам к обучению.
* Возможность получения обратной связи от опытных экспертов.
* Индивидуальный подход и адаптация программ под потребности каждого клиента.

**Взаимоотношения с клиентами:*** Персонализированный подход к каждому клиенту.
* Регулярная обратная связь и консультации.
* Гибкие условия оплаты и возможность выбора формата обучения.
* Предоставление дополнительных ресурсов и материалов для самостоятельного изучения.
* Участие в мероприятиях и мастер-классах для обмена опытом и идеями.

**Каналы сбыта:*** Онлайн-платформа для дистанционного обучения.
* Социальные сети и блоги для продвижения услуг и привлечения клиентов.
* Видеохостинги для проведения вебинаров и онлайн-консультаций.
* Сайты партнёров для размещения информации о проекте.
* Прямые продажи через сайт компании.

**Потребительские сегменты:*** Копирайтеры, контентмейкеры и блогеры.

**Структура издержек:*** Затраты на разработку и обновление учебных материалов.
* Расходы на оплату труда преподавателей и экспертов.
* Издержки на техническую поддержку и обслуживание платформы.
* Маркетинговые расходы на продвижение услуг.
* Административные расходы на управление проектом.

**Потоки поступления доходов:*** Плата за обучение на онлайн-платформе.
* Продажа методических материалов и пособий.
* Доходы от проведения мастер-классов и семинаров.
* Партнерские программы с образовательными учреждениями.
* Реклама на платформе и в социальных сетях.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Анализ конкурентов в сфере улучшения литературного мастерства****Продукт**Конкуренты предлагают различные продукты для улучшения литературного мастерства: курсы, мастер-классы, вебинары, онлайн-платформы, приложения и т. д. Некоторые из них фокусируются на определённых жанрах или стилях письма, другие предлагают более общие программы.* **«Писательское мастерство — как научиться писать тексты правильно» от 4BRAIN.** Курс предлагает обучение основным аспектам писательского мастерства, включая структуру текста, выбор темы, работу с персонажами и многое другое. Это комплексный подход к улучшению навыков письма.
* **«30 дней писательства» от Александра Шаравара.** Программа ориентирована на практику и предлагает ежедневные задания для развития писательских навыков. Она подходит для тех, кто хочет быстро улучшить свои навыки и получить обратную связь.
* **«Писательское мастерство» от Эльвиры Барякиной.** Этот курс может быть направлен на изучение конкретных аспектов писательского процесса, таких как создание персонажей, развитие сюжета и работа с текстом. Он может быть полезен для авторов, которые хотят улучшить определённые аспекты своего творчества.

**Решаемая проблема:** конкуренты помогают писателям улучшить свои навыки, расширить кругозор, освоить новые техники и методы работы. Они также предоставляют возможность получить обратную связь от опытных редакторов и писателей.**Выгода для клиента:** клиенты получают возможность повысить своё мастерство, увеличить продажи своих произведений, получить признание в профессиональном сообществе.**Ассортимент, сервис, качество**Ассортимент продуктов у конкурентов может быть широким или узким, в зависимости от их специализации. Сервис и качество также могут варьироваться: некоторые конкуренты предлагают индивидуальные консультации, другие — групповые занятия, третьи — онлайн-курсы.* **Ассортимент:** некоторые конкуренты предлагают широкий ассортимент продуктов, включая курсы по различным жанрам, стилям и техникам письма. Другие фокусируются на конкретных аспектах литературного мастерства, таких как редактирование, корректура, написание сценариев и т.д.
* **Сервис:** большинство конкурентов предлагают онлайн-сервисы, но некоторые также проводят очные встречи и мастер-классы. Качество услуг может зависеть от опыта и квалификации преподавателей, а также от используемых технологий и методик обучения.
* **Качество:** качество продуктов и услуг у конкурентов может различаться. Некоторые конкуренты имеют хорошую репутацию и положительные отзывы клиентов, другие могут иметь негативные отзывы из-за низкого качества услуг или завышенных цен.

**«Писательское мастерство — как научиться писать тексты правильно» от 4BRAIN** предлагает широкий ассортимент курсов, направленных на улучшение различных аспектов литературного мастерства. Курсы включают видеолекции, практические задания и обратную связь от экспертов.Программа **«30 дней писательства» от Александра Шаравара** предлагает интенсивный курс, направленный на ежедневное улучшение писательских навыков через выполнение заданий и получение обратной связи.Курс **«Писательское мастерство» от Эльвиры Барякиной** может предложить более узкую специализацию, например, помощь в создании персонажей или развитии сюжета.**Сегменты**Конкуренты ориентируются на разные сегменты рынка: начинающих писателей, профессионалов, авторов определённых жанров и стилей.* **Сегментация:** конкуренты могут сегментировать рынок по уровню опыта, жанру, стилю, тематике и другим критериям. Например, некоторые конкуренты фокусируются на начинающих авторах, предлагая им базовые курсы и мастер-классы. Другие ориентируются на профессионалов, предоставляя им более сложные программы и индивидуальные консультации. Третьи специализируются на определённых жанрах, таких как научная фантастика, фэнтези, детективы и т.п.

Курсы от **4BRAIN**, **Александра Шаравара** и **Эльвиры Барякиной** могут быть ориентированы на различные сегменты аудитории. Курсы от **4BRAIN** могут подходить начинающим авторам, желающим изучить основы писательского мастерства. Программа **«30 дней писательства»** может привлечь тех, кто ищет интенсивный курс для быстрого улучшения навыков. Курс **Эльвиры Барякиной** может подойти авторам, стремящимся улучшить конкретные аспекты своего творчества, такие как создание персонажей или развитие сюжета.**Каналы дистрибуции, организации продаж**Конкуренты используют различные каналы дистрибуции и организации продаж: собственные веб-сайты, социальные сети, партнёрские платформы, маркетплейсы и т. п.* **Каналы дистрибуции:** конкуренты распространяют свои продукты через собственные веб-сайты, социальные сети, партнёрские платформы и другие каналы. Они также могут использовать маркетплейсы для расширения своей аудитории и увеличения продаж.
* **Организация продаж:** конкуренты организуют продажи своих продуктов через интернет-магазины, мобильные приложения, физические магазины и другие точки продаж. Они могут предлагать скидки, акции и специальные предложения для привлечения клиентов.

Все три курса доступны через официальные веб-сайты и партнёрские платформы. Курсы от **4BRAIN** и **Александра Шаравара** также могут быть предложены через социальные сети и маркетплейсы.**Коммуникации: сообщение и каналы**Коммуникация с клиентами является важным аспектом деятельности конкурентов. Они используют различные каналы коммуникации: социальные сети, email-рассылки, блоги, видеохостинги и т. п.* **Сообщение:** конкуренты формируют своё сообщение, исходя из целевой аудитории и особенностей продукта. Они подчёркивают преимущества своих продуктов, такие как высокое качество, профессионализм, индивидуальный подход и т.п.
* **Каналы коммуникации:** конкуренты используют различные каналы коммуникации для взаимодействия с клиентами. Они общаются с ними через социальные сети, электронную почту, мессенджеры, видеохостинги, блоги и другие платформы.

Курсы от **4BRAIN**, **Александра Шаравара** и **Эльвиры Барякиной** активно используют социальные сети и официальные сайты для продвижения и коммуникации с аудиторией. Курсы от **4BRAIN** также используют email-рассылки для информирования подписчиков о новых курсах и специальных предложениях.**Рыночные показатели**Рыночные показатели конкурентов могут включать объём продаж, количество клиентов, долю рынка и т. п. Эти данные могут быть доступны через открытые источники информации или платные аналитические сервисы.* **Объём продаж:** объём продаж конкурентов может варьироваться в зависимости от типа продукта, цены, качества и других факторов. Некоторые конкуренты могут иметь высокие объёмы продаж благодаря широкому ассортименту продуктов и высокому качеству услуг. Другие могут иметь низкие объёмы продаж из-за узкой специализации или низкого качества продуктов.
* **Количество клиентов:** количество клиентов конкурентов также может варьироваться. Некоторые конкуренты могут привлекать большое количество клиентов благодаря эффективной маркетинговой стратегии и высокому качеству продуктов. Другие могут иметь ограниченное количество клиентов из-за низкой узнаваемости бренда или высоких цен.
* **Доля рынка:** доля рынка конкурентов может меняться со временем. Некоторые конкуренты могут увеличивать свою долю рынка за счёт расширения ассортимента продуктов, улучшения качества услуг и повышения эффективности маркетинговых кампаний. Другие могут терять долю рынка из-за усиления конкуренции, изменения потребительских предпочтений и других факторов.

Конкретные рыночные показатели курсов от **4BRAIN**, программы **«30 дней писательства»** и курса **Эльвиры Барякиной** не были предоставлены, но можно предположить, что они варьируются в зависимости от маркетинговых усилий, репутации и качества предлагаемых продуктов.**Нерыночные особенности**Нерыночные особенности конкурентов включают репутацию, отзывы клиентов, местоположение и т. п. Эти факторы могут влиять на выбор клиентов и конкурентоспособность компании.* **Репутация:** репутация конкурентов может формироваться на основе отзывов клиентов, публикаций в СМИ, участия в конференциях и других мероприятий. Хорошая репутация может способствовать привлечению новых клиентов и повышению лояльности существующих.
* **Отзывы клиентов:** отзывы клиентов являются важным источником информации о качестве продуктов и услуг конкурентов. Положительные отзывы могут способствовать повышению доверия к бренду, отрицательные — могут отпугнуть потенциальных клиентов.

Все три курса имеют положительные отзывы от клиентов, отмечающих улучшение навыков письма и полезность материалов. Однако конкретные детали отзывов и их количество не были предоставлены.В целом, курсы от **4BRAIN**, программа **«30 дней писательства» от Александра Шаравара** и курс **Эльвиры Барякиной** предлагают разнообразные подходы к улучшению литературного мастерства, каждый из которых имеет свои уникальные особенности и преимущества. Выбор между ними зависит от индивидуальных потребностей и целей каждого автора.**Ценовая модель**Ценовая стратегия конкурентов может влиять на их конкурентоспособность и привлекательность для клиентов.* **«Писательское мастерство — как научиться писать тексты правильно» от 4BRAIN.** Курсы могут предлагать различные ценовые планы в зависимости от продолжительности, глубины и дополнительных материалов. Возможно, есть варианты подписки или разовых платежей.
* **«30 дней писательства» от Александра Шаравара.** Программа может иметь фиксированную цену за весь курс или предлагать разные уровни участия с различными ценами. Вероятно, предусмотрены скидки или специальные предложения для ранних регистраций или больших групп.
* **«Писательское мастерство» от Эльвиры Барякиной.** Цены могут варьироваться в зависимости от содержания курса, доступа к материалам и уровня поддержки. Возможно, предлагаются индивидуальные консультации по цене, зависящей от запроса клиента.

**Партнёрства**Сотрудничество с другими брендами, издательствами или профессиональными сообществами может усилить позиции конкурентов на рынке.* **Курсы от 4BRAIN** могут сотрудничать с литературными агентствами, журналами или платформами для продвижения своих курсов и расширения аудитории.
* **Программа «30 дней писательства»** может привлекать известных авторов или редакторов для проведения мастер-классов или вебинаров.
* **Курс Эльвиры Барякиной** может сотрудничать с образовательными учреждениями или писательскими организациями для повышения своей репутации и привлечения новых клиентов.

В целом, анализ конкурентов показывает, что рынок курсов по улучшению литературного мастерства разнообразен и насыщен. Каждый из рассмотренных курсов предлагает уникальные преимущества и подходы к обучению, что позволяет авторам выбирать наиболее подходящий вариант для достижения своих целей. |
| 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* | Почему клиенты должны выбрать именно нас?  Мы предлагаем широкий спектр услуг по улучшению писательского мастерства, которые помогут вам развить свои навыки и достичь успеха в выбранной области. Наша команда состоит из опытных преподавателей, экспертов и коучей, которые имеют большой опыт работы с разными клиентами. Мы используем современные методики обучения и постоянно обновляем программу, чтобы она соответствовала последним тенденциям и требованиям рынка.  Преимущества наших услуг: \* Индивидуальный подход: мы учитываем потребности и цели каждого клиента, разрабатывая для него индивидуальную программу обучения. \* Поддержка и обратная связь: мы предоставляем клиентам поддержку и обратную связь на протяжении всего процесса обучения, помогая им преодолевать трудности и достигать поставленных целей. \* Развитие сообщества: мы создаём сообщество единомышленников, где клиенты могут обмениваться опытом, получать советы и поддержку от других участников. \* Постоянное обновление: мы регулярно обновляем и улучшаем программу обучения, чтобы она оставалась актуальной и эффективной.  Наши услуги подходят для широкого круга людей, включая копирайтеров, маркетологов и других специалистов, чья работа связана с написанием текстов. Мы уверены, что наши услуги помогут вам улучшить свои навыки письма и добиться успеха в своей 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* | 1. Почему вы уверены, что проект может быть реализован?  Проект по улучшению писательского мастерства может быть успешно реализован благодаря растущему интересу к развитию навыков письма и созданию качественного контента. Проект предлагает широкий спектр услуг, которые могут быть полезны для широкого круга людей, включая начинающих журналистов, копирайтеров, маркетологов и других специалистов, чья работа связана с написанием текстов.  2. В чём полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими?  Полезность и востребованность нашего проекта заключается в том, что он предоставляет возможность улучшить навыки письма, получить необходимые знания и опыт, а также поддержку и обратную связь от опытных преподавателей и экспертов. Это особенно важно в условиях высокой конкуренции на рынке труда и растущих требований к качеству контента.  Наш проект отличается индивидуальным подходом, поддержкой и обратной связью, развитием сообщества и постоянным обновлением программы обучения. Мы учитываем потребности и цели каждого клиента, разрабатывая для него индивидуальную программу обучения.  3. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным?  Прибыльность проекта обеспечивается за счёт продажи курсов, консультаций и других форм обучения. Также можно рассмотреть возможность сотрудничества с издательствами, литературными агентствами и другими организациями, заинтересованными в повышении квалификации своих сотрудников.  Мы планируем привлекать клиентов через различные каналы продвижения и сбыта, такие как социальные сети, блоги, форумы, конференции и другие площадки. Каналами сбыта могут быть собственный сайт, маркетплейсы, партнёрские программы и т. д.  Также мы будем сотрудничать с образовательными учреждениями, компаниями и другими организациями, которые могут рекомендовать курсы по писательскому мастерству своим сотрудникам или студентам.  4. Приведите аргументы, почему ваш бизнес будет устойчивым.  Устойчивость бизнеса обеспечивается за счёт уникального подхода к обучению, который включает индивидуальный подход, поддержку и обратную связь, развитие сообщества и постоянное обновление программы обучения. Это позволяет нам оставаться актуальными и эффективными в условиях быстро меняющегося рынка.  Кроме того, мы планируем регулярно анализировать результаты продвижения и сбыта, чтобы определить наиболее эффективные каналы и стратегии. Это позволит нам адаптироваться к изменениям на рынке и обеспечить долгосрочный успех проекта. |
|  | **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* | Технические характеристики проекта по улучшению писательского мастерства могут включать:  \* Платформа для обучения: сайт или приложение, где клиенты могут зарегистрироваться, выбрать курсы и получить доступ к материалам. \* Система управления обучением (LMS): инструмент для создания, управления и отслеживания курсов. \* Материалы для обучения: книги, статьи, видеоуроки, задания и тесты. \* Инструменты для обратной связи: комментарии, оценки, отзывы. \* Интеграция с социальными сетями: возможность делиться успехами и получать поддержку от сообщества. \* Анализ данных: сбор и обработка информации о поведении пользователей для улучшения качества обучения.  Эти технические характеристики являются общими и могут быть адаптированы под конкретные потребности проекта. Например, можно добавить функции для совместной работы над проектами, интеграции с другими платформами или персонализации обучения на основе индивидуальных потребностей клиентов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные параметры: Орг. Структура предприятия (ФИО участников и их роль)Форма правового обеспечения: ИП. Производственные параметры: Для работы проекта необходимо: сервера, компьютерыФинансовые показатели:  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Проект по улучшению писательского мастерства предлагает широкий спектр услуг, которые могут быть полезны для широкого круга людей, включая журналистов, копирайтеров, маркетологов и других специалистов, чья работа связана с написанием текстов.  Качественные характеристики: \* Индивидуальный подход: каждый клиент уникален, поэтому важно адаптировать программу обучения под его потребности и цели. Это позволяет клиентам получить именно те знания и навыки, которые им необходимы для достижения успеха. \* Поддержка и обратная связь: клиенты получают поддержку и обратную связь на протяжении всего процесса обучения. Это помогает им преодолевать трудности, исправлять ошибки и достигать поставленных целей. \* Развитие сообщества: проект создаёт сообщество единомышленников, где клиенты могут обмениваться опытом, получать советы и поддержку от других участников. Это способствует развитию профессиональных связей и повышению мотивации к обучению. \* Постоянное обновление: программа обучения регулярно обновляется и улучшается, чтобы она соответствовала последним тенденциям и требованиям рынка. Это обеспечивает актуальность и эффективность обучения.  Количественные характеристики: \* Широкий спектр услуг: курсы, консультации, мастер-классы и другие формы обучения. \* Гибкие условия: возможность выбора формата, темпа и продолжительности обучения. \* Доступные цены: стоимость услуг соответствует их качеству и эффективности.  Эти качественные и количественные характеристики обеспечивают конкурентные преимущества проекта по сравнению с существующими аналогами. Они позволяют привлечь больше клиентов, повысить их удовлетворённость и обеспечить долгосрочный успех проекта. |
| 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* | Наш продукт будет работать с использованием искусственного интеллекта, который будет использоваться для создания и проверки заданий курса по улучшения писательского мастерства. Это значительно ускорит процесс проверки. |
| 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* | TRL 1 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Существует проблема в образовательной среде. Проект по улучшению писательского мастерства актуален, так как он решает проблему недостаточного уровня навыков письма и творческого потенциала у начинающихся маркетологов, блогеров, копирайтеров и др.. Проект позволит им создавать более качественные тексты, развивать свои идеи и в целом улучшить свои навыки письма. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для создания проекта по улучшению писательского мастерства планируется применять следующую маркетинговую стратегию:1. \*\*Создание уникального и привлекательного контента.\*\* Это могут быть статьи, видеоуроки, мастер-классы, интервью с известными писателями и т. д. Контент должен быть интересным, полезным и доступным для целевой аудитории.2. \*\*Продвижение в социальных сетях.\*\* Социальные сети являются одним из самых популярных каналов продвижения среди молодёжи. Проект можно продвигать через свои официальные страницы, а также через партнёрство с другими популярными аккаунтами.3. \*\*Сотрудничество с блогерами и инфлюенсерами.\*\* Блогеры и инфлюенсеры имеют большую аудиторию, которая доверяет их мнению. Они могут рассказать о проекте своим подписчикам, что приведёт к увеличению его узнаваемости.4. \*\*Реклама в СМИ.\*\* Реклама в печатных изданиях, на радио и телевидении может быть эффективным способом привлечения внимания широкой аудитории. Однако этот канал продвижения является дорогостоящим, поэтому его следует использовать только после того, как проект достигнет определённого уровня популярности.5. \*\*Проведение мастер-классов и семинаров.\*\* Мастер-классы и семинары позволят проекту продемонстрировать свои преимущества потенциальным участникам и партнёрам.6. \*\*Использование SEO-оптимизации.\*\* Оптимизация сайта проекта под поисковые запросы поможет ему занять высокие позиции в результатах поиска, что увеличит его видимость и посещаемость.7. \*\*Email-маркетинг.\*\* Рассылка информационных писем о проекте его потенциальным участникам может быть эффективным способом поддержания интереса к проекту.Выбор конкретных каналов продвижения будет зависеть от бюджета проекта, его целей и целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Для реализации продукта проекта по улучшению писательского мастерства планируется использовать следующие каналы сбыта:1. \*\*Онлайн-платформа для продажи курсов.\*\* Это основной канал сбыта, который позволит потенциальным участникам приобрести доступ к обучающим материалам и курсам проекта.2. \*\*Организация онлайн-мероприятий.\*\* Проведение мастер-классов, семинаров, конференций и других мероприятий позволит привлечь внимание потенциальных участников и партнёров, а также продемонстрировать преимущества проекта.3. \*\*Создание и продажа авторских прав на тексты участников проекта.\*\* Проект может стать площадкой для публикации и продвижения текстов участников, что позволит им получать доход от своих работ.4. \*\*Продажа обучающих материалов.\*\* Создание и продажа книг, статей, видеоуроков и других обучающих материалов позволит проекту получить дополнительный источник дохода.5. \*\*Проведение консультаций и мастер-классов для корпоративных клиентов.\*\* Проект может предложить корпоративным клиентам консультации и мастер-классы по развитию навыков письма у сотрудников, что может быть востребовано в компаниях, работающих в сфере маркетинга, рекламы, PR и т. д.Выбор каналов сбыта будет зависеть от целевой аудитории проекта, его бюджета и стратегии развития. |
|  | **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* | «Литературный арсенал» — это онлайн-платформа, предлагающая уроки по улучшению писательского мастерства. Проект решает проблему недостаточного уровня навыков письма и творческого потенциала у участников проекта.  Основные цели проекта: \* помочь участникам улучшить свои навыки письма; \* развить творческий потенциал участников; \* научить создавать качественные тексты; \* развивать идеи участников.  Проект предлагает широкий спектр услуг, которые могут быть полезны для широкого круга людей, включая журналистов, копирайтеров, маркетологов и других специалистов, чья работа связана с написанием текстов.  Уроки на платформе включают в себя: \* обучение основным принципам написания текстов; \* анализ структуры и содержания текстов; \* работу над стилем и языком; \* развитие творческого мышления; \* практику написания различных видов текстов (статьи, эссе, рассказы и т. д.).  В проверке текстов будет помогать искусственный интеллект. Он будет анализировать тексты участников, выявлять ошибки и давать рекомендации по их исправлению. Это позволит участникам получать обратную связь о своих работах и улучшать свои навыки.  Также проект предлагает индивидуальные консультации с преподавателями и экспертами, которые помогут участникам разработать индивидуальный план обучения и достичь поставленных целей.  Таким образом, «Литературный арсенал» предоставляет участникам все необходимые инструменты и ресурсы для улучшения своих навыков письма и развития творческого потенциала. |
| С помощью стартап-проекта решается часть проблемы, связанная с недостатком знаний и навыков у начинающих журналистов, копирайтеров, блогеров и других специалистов. Проект предлагает им пройти курсы, которые помогут повысить грамотность, улучшить деловую письменность и ораторские навыки.  Однако для полноценного решения проблемы необходимо учитывать множество факторов, таких как мотивация участников, их индивидуальные особенности, доступность курсов и другие аспекты. Поэтому проект может стать одним из инструментов для улучшения навыков письма и речи, но не единственным решением проблемы.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Держатель проблемы — начинающие журналисты, копирайтеры, блогеры и другие специалисты, которые хотят повысить свою грамотность, деловую письменность или ораторские навыки. Они сталкиваются с проблемой недостаточного уровня навыков письма и творческого потенциала, что может затруднять их профессиональную деятельность.Мотивация потенциальных потребителей:\* Желание улучшить свои навыки письма для создания более качественных текстов.\* Стремление развивать свои идеи и творческий потенциал.\* Необходимость соответствовать требованиям рынка и повышать свою конкурентоспособность.Возможности решения проблемы с использованием продукции:Проект по улучшению писательского мастерства предлагает широкий спектр услуг, которые могут быть полезны для начинающих журналистов, копирайтеров, блогеров и других специалистов. Курсы, консультации, мастер-классы и другие формы обучения помогут им улучшить свои навыки и достичь поставленных целей.В проверке текстов будет помогать искусственный интеллект. Он будет анализировать тексты участников, выявлять ошибки и давать рекомендации по их исправлению. Это позволит участникам получать обратную связь о своих работах и улучшать свои навыки.Также проект предлагает индивидуальные консультации с преподавателями и экспертами, которые помогут участникам разработать индивидуальный план обучения и достичь поставленных целей. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Как именно товары и услуги проекта помогут потребителям справляться с проблемой:  Индивидуальный подход: каждый клиент уникален, поэтому важно адаптировать программу обучения под его потребности и цели. Это позволяет клиентам получить именно те знания и навыки, которые им необходимы для достижения успеха. Поддержка и обратная связь: клиенты получают поддержку и обратную связь на протяжении всего процесса обучения. Это помогает им преодолевать трудности, исправлять ошибки и достигать поставленных целей. Развитие сообщества: проект создаёт сообщество единомышленников, где клиенты могут обмениваться опытом, получать советы и поддержку от других участников. Это способствует развитию профессиональных связей и повышению мотивации к обучению. Постоянное обновление: программа обучения регулярно обновляется и улучшается, чтобы она соответствовала последним тенденциям и требованиям рынка. Это обеспечивает актуальность и эффективность обучения. |
| 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 7.* | Потенциал рынка и рентабельность бизнеса  Проект по улучшению писательского мастерства предлагает широкий спектр услуг, которые могут быть полезны для широкого круга людей, включая журналистов, копирайтеров, маркетологов и других специалистов, чья работа связана с написанием текстов. Это позволяет предположить, что рынок для такого проекта достаточно большой и имеет потенциал для роста.Сегмент рынка и доля рынка  Сегментом рынка для проекта по улучшению писательского мастерства может быть рынок образовательных услуг для взрослых. Доля рынка будет зависеть от конкурентоспособности проекта, его уникальности и привлекательности для потенциальных клиентов.Возможности для масштабирования бизнеса  Масштабирование бизнеса может осуществляться за счёт расширения ассортимента услуг, привлечения новых клиентов, выхода на новые рынки или регионы. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории |