**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/onlajn-kurs-uninvest> (10.10.2023)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Онлайн-курс «ЮнИнвест» | | | |
| **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.* | | | | | | Запуск проекта осуществляется в рамках акселерационной программы “Мосполитех – Рязань 2.0”, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ: технологии информационных, управляющих, навигационных систем, а также Сквозной технологии «Технологии беспроводной связи». | | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Edunet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Технологии беспроводной связи | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID 1109812 * Leader ID 3259360 * ФИО Тарасова Анжелика Алексеевна * телефон 8-916-788 00 51 * почта a.tarasovaa@yandex.ru | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность  (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | 1109812 | 3259360 | Тарасова Анжелика Алексеевна | Лидер проекта | | 89167880051  a.tarasovaa@yandex.ru | Студентка 3 курса | Участие в акселерационной прогррамме 2022 |
| 2 | 1108695 | 3252433 | Швечкова Дарья Сергеевна | Администратор | | 89308743602  shvechkova.2003@mail.ru | Студентка 3 курса | Участие в акселерационной прогррамме 2022 |
| 3 | 1114127 | 3252075 | Кирина Алена Алексеевна | Интегратор | | 89155953156  kirina.2018@mail.ru | Студентка 3 курса | Участие в акселераторе 2022 |
|  |  | 4 | 1110593 | 3258694 | Васина Виктория Васильевна | Интегратор | | 89206380049  vika.vasina.vikosha@mail.ru | Студентка 3 курса | Участие в акселераторе 2022 |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Московский политехнический университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 77194555553 |
| Регион ВУЗа | Рязанская область |
| Наименование акселерационной программы | Мосполитех – Рязань 2.0 |
| Дата заключения и номер Договора | 13.07.2023 №70 – 2023 – 000662 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | Повышение уровня знаний – это необходимое условие развития в современном обществе. С развитием современных средств стало возможно обучение дистанционными методами.  Онлайн-курс «ЮнИнвест» - это телеграмм-канал, который поможет подросткам от 13 лет – 21 года получить знания об инвестировании.  Потенциальный потребительский сегмент: подростки и молодежь от 13 лет – 24 лет. |
|  | **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* | Будет продаваться ежемесячная подписка на телеграмм-канал. Цена подписки – 99р/месяц |
| 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* | Многие подростки в возрасте 13 – 18 лет и молодежь до 24 лет интересуются инвестированием, но не знают как это делать правильно, в чем заключается суть данной деятельности. |
| 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.)* | * подростки от 13 до 18 лет; * молодежь от 18 до 24 лет. |
| 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* | Приложение «Telegram» |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | По типу клиентов: B2C – Business to Customer.  Планируем продвигать наш продукт напрямую потребителям и получать прибыль с подписки на канал. Цена подписки – 99 р/месяц |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты*  *(не менее 5)* | 1. Investmate 2. Stepik 3. Путь трейдера – Инвестиции 4. Investing.com 5. Investfolio |
| 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* | Онлайн-курс «ЮнИнвест» поможет подросткам и молодежи получить краткую и информативную информацию про инвестирование, а после изучения каждого раздела будет возможность проверить свои знания. |
| 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* | По данным опроса Национального агентства финансовых исследований, 24% россиян интересуются инвестированием, и лишь у 9% есть этот опыт. Наибольший интерес к теме – у молодежи от 18 до 24 лет. На практике интерес к инвестированию заметен и в более раннем возрасте – 12-15 лет и младше. |
|  | **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* | Индивидуальные образовательные траектории, персональный путь реализации личностного потенциала каждого обучающегося - приоритетное направление Edunet.  Онлайн – курс «ЮнИнвест» поможет развиваться и получать новые знания в сфере инвестирования, расширит кругозор посредством занятий. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***    *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Четкое разделение обязанностей и сопровождение командной работы.  Структура издержек: разработка и дизайн, тестирование, продвижение, аналитика. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Доступная цена подписки, широкий круг функций, проработанность материала и понятность информации для подростков и молодежи |
| 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* | Онлайн – курс будет представлен в приложении «Телеграмм» |
| 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* | Проект находится на этапе разработки идеи и концепта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***    *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Продвижение через учебные заведения 2. Реклама на научных конференциях 3. Таргетированная реклама в социальных сетях 4. Размещение QR – кода на рекламных пособиях |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***    *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Нашим каналом продаж будет приложение «Telegram». Поскольку Telegram входит в топ – 10 самых скачиваемых приложений мира, а также оно названо самым популярным мессенджером у российских школьников и студентов. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***    *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | По данным опроса Национального агентства финансовых исследований, 24% россиян интересуются инвестированием, и лишь у 9% есть этот опыт. Наибольший интерес к теме – у молодежи от 18 до 24 лет. На практике интерес к инвестированию заметен и в более раннем возрасте – 12-15 лет и младше. Но на практике подростки не знают как правильно инвестировать, какие способы инвестирования существуют и т.д. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***    *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Наш продукт позволит решить большую часть проблемы, поставленная перед нами. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с**  **использованием продукции\***    *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и*  *потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | Потенциальный потребитель или «держатель» проблемы в данному случае – подростки и молодежь, которые сталкиваются с ограничениями и сложностями при получении информации о инвестировании. Они ищут более эффективные способы получения знаний об инвестиционной деятельности. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***    *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В онлайн-курсе будут представлены разделы тем по инвестированию в логическом порядке. Потенциальные потребители могут постепенно проходить тему за темой, а в конце каждого раздела можно проверить уровень полученных знаний. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и**  **рентабельности бизнеса\***    *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Оценка размера сегмента будет основываться на статистике проведенных опросов целевой аудитории, оценка доли рынка, в свою очередь, сильно зависит от конкуренции и наличия альтернативных решений.  Возможность для масштабирования:   * Расширение функционала * Интеграция с другими системами |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

1. Сбор и обработка информации для курса.
2. Поиск специалиста по разработке курса.
3. Согласование со специалистом структуры и дизайна курса.
4. Выгрузка теоретического материала.
5. Создание рекламной кампании и продвижение курса.