2323Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Паспорт стартап-проекта

 «23» ноября 2022 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта | Команда 81 |
| ИНН Грантополучателя |  |
| Наименование акселерационной программы | АПУиСТ |
| Дата начала реализации акселерационной программы | 1.10.22 |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | LangUni |
| Команда стартап-проекта | 1. Байдаева Мариям Мухтаровна(лидер, аналитик)2. Калугина Алина (аналитик)3. Кулахзян Валерия (разработчик идеи) 4. Лукъянченко Ксения (маркетолог)5.Власова Илона  |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/languni> |
| Технологическое направление | Направление рынка EduNet:* Персонализация развития потенциала человека
* Цифровые и смешанные вовлекающие платформы / продукты
 |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Образовательная платформа для изучения английского языка с созданием семейного аккаунта и персонализированным интерфейсом и материалами. Платформа позволит вести переписку на английском языке с правками, будет возможность нанять преподавателей для помощи с особо сложными темами. Игровой интерфейс позволит учить английский легко и продуктивно. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Отсутствие интереса к изучению иностранного языка у представителей разных поколений* - платежеспособная мать от 25 до 50 лет
* Отсутствие семейного досуга, включающего в себя моменты обучения, в семье
* Полностью не решается, сайты либо нацелены на подачу материала (сухо, неинтересно), либо только на интерактивную часть, нет сайта для семейного изучения языка

Сайт, работающий на основе искусственного интеллекта, предлагающий общее семейное обучение языку по категорированным материалам под каждую возрастную группу, выдающий материал в соответствии с возрастными особенностями восприятия информации |
| Технологические риски | 1. Ошибки разработчиков
2. Финансовые претензии со стороны потребителей
3. С ростом сайта он все медленнее работает
 |
| Потенциальные заказчики  | Онлайн школы, преподаватели, репетиторы |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | 1. Сегмент потребителейСемья среднего класса2. Проблема и существующие альтернативыСамостоятельное обучение иностранным языкам, изучение без репетиторов сложно и непонятно. А занятие с репетиторами вопрос денег и возможности3.Уникальная ценностьВозможность совмещать переписку на английском с изучением материалов;4. РешениеЯзыки легче всего начинать учить с детства и с удовольствием в кругу семьи. Поэтому и создается интерактивная платформа подходящая любому возрасту и статусу5. РешениеЯзыки легче всего начинать учить с детства и с удовольствием в кругу семьи. Поэтому и создается интерактивная платформа подходящая любому возрасту и статусу6. Потоки доходовПлатная подписка, реклама на платформе7. Структура расходовСоздание сайта – команда разработчиков, веб дизайнер, хостинг, домен, проектная реклама8. Ключевые метрикиОбразованиеИнтерактивноИзучение английского языка9. Скрытое преимуществоВозможность проводить на платформе занятия группах, вести переписку на английском |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Персонализированная платформа, можно создать аватар для пользователя и менять интерфейс по своему усмотрению, возможность вести чат на английском языке, интерактивные материалы |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | До MVP: структура затрат до MVP300000рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Инвестиции |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Всего в России 17 млн семей-88% изучают английский язык 14 960 000 PAM=7,48e9 руб в месяц-4 660 040 пользуются приложениями и платежеспособны TAM=2,33002e9 руб-17 % пользуются платными функциями сайтов 792 206 SAM =396103000 руб55 % Готовые оплачивать подписку на приложения по изучению английского (возраст 25-50) 435 713 SOM = 217856500 руб |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
|  Разработка сайта, маркетинг | 2 месяца | Временные затраты 250000 |
| Привлечение новых пользователей | 1 месяц | 50000 |
|  |  |  |
|  |  |  |

Итого: 3 месяца 300000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Байдаева Мариям
2. Кулахзян Валерия
3. Лукъянченко Ксения
4. Калугина Алина
5. Власова Илона
 | 2000 2000 2000 2000 2000 | 2020202020 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10000 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование / опыт работы |
|  Байдаева Мариям  | Лидер | baydaeva1999@mail.ru | Организация работы в команде, аналитика | Неоконченное высшее |
|  Кулахcзян Валерия | Член команды | lerikaprelo7@gmail.com | Продажи, аватар клиента | Неоконченное высшее |
|  Калугина Алина | Член команды | kalugina-alinka2001@mail.ru | Аналитика | Неоконченное высшее |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Лукъянченко Ксения | Член команды | ksenia.lk01@mail.ru | Видео-визитка. маркетинг | Неоконченное высшее |
| Власова Илона | Член команды | vlasovailona2001@mail.ru | Паспорт проекта | Неоконченное высшее |

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)