ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Приложение на основе нейросети для формирования эффективных команд с использованием результатов исследований в области профориентации, командообразования, психологии рабочих отношений, эмоционального интеллекта. |
| Команда стартап-проекта | 1. Ихсанова Диляра Вилдановна - руководитель и исполнитель проекта
 |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/prilozenie-na-osnove-nejroseti-dla-formirovania-effektivnyh-rabocih-otnosenij/invite/75b9bbbb-bc1a-4441-b596-35f615818ade |
| Технологическое направление | TECHNEТ, ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКт, НЕЙРОТЕХНОЛОГИ, ТЕХНОЛОГИИ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ И КОГНИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ТЕХНОЛОГИИ ХРАНЕНИЯ И АНАЛИЗА БОЛЬШИХ ДАННЫ – сквозные технологии |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Технология нейросети (Data Analysts, машинное обучение); база исследований в области профориентации, командообразования, психологии рабочих отношений, эмоционального интеллекта; Приложение на основе нейросети способно помогать бизнесу в подборе персонал, а специалистам найти свое рабочее место или рабочую команду для реализации общего проекта. Это будет возможно через комплексный анализ личности и способностей пользователей, что включает в себя тестирования из областей: доминирующая командная роль, профориентационные особенности, навыки и образование (hard и soft skills), социально-психологические качества (в т.ч. скрытые).  |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Сегодня самым главным ресурсом любой компании считается персонал. Наши потенциальные клиенты хотят сэкономить временные и денежные ресурсы на подбор персонала; хотят не потерять в качестве подбора, а где-то его повысить; чтобы сотрудники могли вместе продуктивно взаимодействовать, положительно влияли на рабочую атмосферу, проявляли максимум своего потенциала, повышая общую эффективность сотрудника/отдела/всего бизнеса. Мы предлагаем формировать базу данных всех кандидатов с софт и хард скиллами; на этапе поиска установить критерии профиля кандидата, а нейросеть поможет найти подходящих под пункты людей; кандидаты первоначально проходят тестирования для выявления профориентации, доминирующей командной роли, психоэмоционального портрета (учитывающие в том числе скрытые особенности личности), реальных навыков в соотвествии с должностью; работать с сильными сторонами сотрудника в рабочем процессе, прорабатывать зоны роста, чтобы снизить из пагубное влияние на команду/отдел/бизнес или превратить в преимущества. |
| Технологические риски | Большие временные и денежные ресурсы на обучение нейросети. Сложность в выводе одного полного результата по всем тестированиям. |
| Потенциальные заказчики  | 1) В2В - наш клиент бизнес, которому важны тенденции современного мира и важно сэкономить время и не потерять качество при рекрутинге. Бизнес может обратиться к нашему сервису для поиска и формирования коллектива, как для всей организации, для отдельных департаментов, так и для формирования команды менеджеров отделов, чтобы слажено вести успешный и эффективный бизнес. 2) В2С - наш клиент специалисты, которые хотят реализовать весь свой потенциал и получать за это достойную заработную плату. Специалисты могут обратиться к сервису в случае, если присутствуют сомнения по текущей специальности и желании поменять сферу деятельности; при сложностях в коммуникации с коллегами; при частой смене работодателей; студентам, кому важно только начать свою карьеру и не хочется совершать ошибок. 3) В2G - наш клиент университеты/школы, где активно продвигается проектная деятельность, где немало важно умение взаимодействовать в команде. Университеты/школы могут обратиться к сервису при необходимости развить навыки и потенциал школьников и студентов в течение совместной деятельности внутри команды (проектная деятельность, акселлераторы). |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Структура издержек: планирование разработки проекта - 50т.р.; обучение нейросети и разработка приложения - 1850т.р.; предпродажа и бизнес-аналитика - 80т.р.; дизайн и подготовка к развёртыванию проекта - 100т.р.; публикация приложения - 20т.р.; поддержка серверов - 3-4т.р. в месяц; маркетинг - 150т.р.Доходы: от продаж подписки для бизнес-клиентов (75% доходов) - 35-40т.р. в месяц за одну подписку; клиенты специалисты (25% доходов) - 2-3т.р. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Бизнес-процесс - рекрутмент. Цифровизация и автоматизация процесса процесса рекрутинга происходит с помощью такой технологии, как нейросеть. Нейросеть сегодня - это не просто тренд, но и логика и эффективность. Там, где машина способна за минимальное количество времени обработать большие объёмы данных, участие человека требуется в минимальном количестве.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 3 050 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Бизнес-ангелы, венчурные фонды, гранты, заинтересованные инвесторы |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | РАМ: Рынок IT-продуктов. Объем рынка в России в 2021 году составил $31,2 млрд. Выручка крупнейших российских ИТ-компаний в первой половине 2022 года выросла на 58,5% в сравнении с аналогичным периодом 2021-го.TAM: Общий объем российского рынка HR-tech по итогам 2021 года оценивается на уровне 26,5 млрд руб. Результаты 2022 года, по предварительным оценкам в целом также окажутся положительными. SAM: Рынок приложений для автоматизации процесса рекрутмента. Их суммарная выручка в 2021 году от реализации HR-tech проектов превысила 5,6 млрд руб.SOM:Рынок приложений, базирующихся на нейросетях, для помощи рекрутменту. 280 млн рублей – объем достижимого рынка  Ключевые факторы роста рынков:* Быстрый темп развития малого и среднего бизнеса, требующий ускорении и автоматизации бизнес-процессов (в т.ч. подбор персонала)
* Бурный рост проектов импортозамещения, в т.ч. со стороны частных компаний и корпораций
* Возросший спрос на информационную безопасность
* Поддержка ИТ-рынка со стороны государства
 |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Инициация проекта: формирование команды и формирование идеи проекта | 1 мес | - |
| Планирование разработки приложения | 3 мес | 50 000 |
| Разработка1. Разработка базы данных
 | 3 мес | 150 000 - 200 000 |
| 1. Создание программы нейронной сети
 | 6 мес | 850 000 - 900 000 |
| 1. Создание гибридного приложения на основе нейронной сети
 | 4 мес | 850 000 |
| Предпродажа и бизнес-аналитика | 1 мес | 80 000 |
| Дизайн и подготовка к развертыванию проекта, формирование документационной базы для мобильного приложения и для системы управления контентом — панели администрирования | 3 мес | 100 000 |
| Завершение проекта, публикация приложения | до 1 мес | 20 000 |
| Дополнительная разработка | до 1 мес | нельзя спрогнозировать, индивидуально |
| Поддержка серверов |  | по 3000 - 5000 в месяц |
| Маркетинг |  | 150 000 |

Итого: 3 050 000 рублей и около 2 лет на вывод продукта на рынок |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Ихсанова Диляра Вильдановна | 10 000 | 100% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Ихсанова Диляра Вильдановна | руководитель проекта | 8-929-981-84-87 | организация, контроль, исполнение | 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)