**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/mobilnaa-platforma-licnyj-kabinet/invite/bd4a1f7f-e6d4-48ac-876b-92a4f0864582> *(ссылка на проект)*  16/11/2023\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Мобильное приложение «Личный кабинет» |
| 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.* | ***- ТН1.******Цифровые технологии и информационные системы;*** |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1745998  - Leader ID 5415529  - Данг Тхи Тху Фыонг  - 89996144456  - dttphuong1009@gmail.com |
| 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 | U1745998 | 5415529 | Данг Тхи Тху Фыонг | придумать идею, планировать и разработать проект-стартап | 89996144456, dttphuong1009@gmail.com |  |  | | 2 | U1750061 | 4973719 | Орлов Артём Александрович | исследователь рынка | 89164992077, ya\_autict@mail.ru |  |  | | 3 |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Предполагается создание платформы разрабатывается для предоставления доступа к сервисам организации (информации, новостям, расписанию и т. д.).  Целью проекта является представление сотрудникам и учащимся прямой доступ к личному кабинету, созданному определенной организацией без помощи интернет-сайты.  Платформа позволяет усовершенствовать процесс осуществления деятельности управления и повысить мобильность и информативность от организации, а также обеспечить конфиденциальность персональных данных пользователей. |
|  | **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* | Мобильное приложение «Личный кабинет» для предоставления прямого доступа к сервисам организации учащимся и сотрудникам. |
| 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* | **Решаются следующие проблемы:**  - Ограничение времени входа в личный кабинет;  - Удобство пользования пользователями;  - Нагрузка на сеть при количестве пользователей, одновременно заходящих в личный кабинет через интернет-сайт;  - Безопасность доступа и конфиденциальность персональных данных;  - Контроль информативности процесса управления. |
| 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.)* | Мобильное приложение «Личный кабинет» даёт учащимся и сотрудникам доступ ко всей полезной информации, такой как последние новости из организации, расписание занятий или график работы сотрудника, а также карту организации.  Карта содержит информацию о графике работы отделений определенной организаций, а также позволяет в режиме реального времени отслеживать мероприятия организации. |
| 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* | Научно-техническое решение для создания платформы “Личный кабинет” будет основано на использовании собственных разработок в области предоставления доступа к сервисам организации через мобильное приложение. Это позволит существенно улучшить удобство использования платформы и расширить возможности доступа к информации для учащихся и сотрудников организации.  Использование современных технологий машинного обучения и анализа данных позволит оптимизировать процесс предоставления доступа к ресурсам и улучшить персонализацию контента для каждого пользователя. Также будет использоваться технология блокчейн для обеспечения безопасности и конфиденциальности персональных данных учащихся и сотрудников.  При разработке пользовательского интерфейса будут учитываться принципы удобства, интуитивности и простоты использования, что позволит максимально быстро освоить платформу и использовать ее функционал на полную мощность. |
| 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.* | **Бизнес-модель данного проекта подразумевает** собой использование модели **Freemium**, то есть предоставление бесплатного доступа к основным функциям платформы (просмотр информации, новостей, расписания и т.д.), в то время как дополнительные функции (расширенный поиск и т.п.) будут доступны только платным подписчикам.  Для привлечения пользователей планируется использовать различные каналы продвижения, включая социальные сети, блоги, веб-сайты и другие онлайн-ресурсы. Кроме того, платформа будет интегрирована с другими сервисами и приложениями организации, что позволит увеличить ее популярность и привлечь новых пользователей.  В качестве поставщиков предполагается сотрудничество с различными IT-компаниями и организациями, которые могут предоставить необходимые технологии и услуги для развития платформы. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Можно перечислить некоторые платформы:  «Trello» — это одна из самых популярных систем управления проектами в режиме онлайн, которая пользуется особенным спросом среди небольших компаний и стартапов;  «Лидертаск» — планировщик задач для личной и командной работы;  «Microsoft outlook» — приложение для бизнеса обеспечивает общий доступ к электронной почте, календарю и контактам;  «Todoist» – популярный таск-менеджер и приложение для ведения списка дел;  «Any.do» — программа, которая помогает организовать список дел и напоминаний, чтобы повысить личную эффективность. |
| 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* | 1) удобное расписание предметов с поиском по группам/преподавателям или график работы для сотрудников организаций;  2) карта с планом организации, чтобы новички не заблуждались;  3) Легко управление информацией, а также внутренней деятельностью организаций;  4) Высокая безопасность пользовательской информации;  5) Прямо доступ в личный кабинет без помощи интернет-сайтов; |
| 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* | **Обоснование реализуемости бизнеса.**  Проект создания платформы «Личный кабинет» имеет ряд конкурентных преимуществ, которые делают его привлекательным для организации.  Прежде всего, это возможность прямого доступа к личному кабинету без необходимости использования интернет-сайтов. Это **значительно упрощает** процесс получения информации и делает его более удобным для пользователей.  Кроме того, платформа обеспечивает высокую мобильность и информативность. Благодаря использованию современных технологий пользователи могут получать актуальную информацию о расписании или графике работы, новостях и других сервисах организации в любое время и в любом месте.  Также стоит отметить, что платформа обеспечивает конфиденциальность персональных данных пользователей. Все данные хранятся на серверах организации, что исключает возможность их утечки или несанкционированного доступа.  Таким образом, проект создания платформы «Личный кабинет» является актуальным и востребованным, так как он предоставляет пользователям удобный и безопасный доступ к сервисам организации. |
|  | **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* | **Основные технические параметры платформы «Личный кабинет»:**  Направление проекта в области технетики обусловлено растущей потребностью в удобных инструментах для планирования и управления временем. В современном мире люди сталкиваются с большим количеством задач и обязанностей, и им требуется эффективный инструмент для организации своего времени. Компании также нуждаются в инструменте, который позволит им управлять рабочим временем своих сотрудников и координировать расписание внутри организации. Поэтому создание приложения для расписания, которое сочетает в себе удобство использования, персонализацию, безопасность данных и современные технологии, будет иметь большой спрос на рынке и будет конкурентоспособным продуктом. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | **Организационные, производственные и финансовые параметры проекта создания платформы «Личный кабинет».**   1. Организация работы над проектом будет осуществляться командой специалистов. 2. В команду будут входить программисты, дизайнеры, маркетологи и другие специалисты, необходимые для создания и продвижения платформы. 3. Производство платформы будет осуществляться на базе организации. Для этого будут использоваться собственные разработки и технологии организации. 4. Финансирование проекта будет осуществляться за счет средств организации и возможно привлечения инвестиций от частных инвесторов. |
| 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.)* | **Основными конкурентными преимуществами платформы «Личный кабинет» являются:**   1. Удобный и интуитивно понятный интерфейс, который позволяет пользователям быстро находить нужную информацию. 2. Мобильное приложение, которое позволяет получить доступ к платформе с любого устройства, где есть интернет. 3. Интеграция с другими сервисами огранизации, что упрощает доступ к информации и сокращает время на поиск нужных данных. 4. Использование современных технологий, таких как машинное обучение и блокчейн, для оптимизации процесса предоставления доступа к ресурсам и обеспечения конфиденциальности персональных данных. 5. Бесплатный доступ к основным функциям платформы, что делает ее более доступной для пользователей. 6. Поддержка разных языков в приложении для иностранных граждан. |
| 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* | **Научно-технические решения и результаты, необходимые для создания платформы «Наш универ», включают:**  – Разработку удобного и интуитивно понятного интерфейса для пользователей, позволяющего быстро находить нужную информацию и использовать все возможности платформы.  – Создание мобильного приложения для доступа к платформе с любых устройств, имеющих доступ в интернет.  – Интеграцию платформы с другими сервисами университета и внешними ресурсами для упрощения поиска информации и обмена данными.  – Использование современных технологий и методов, таких как машинное обучение, блокчейн и искусственный интеллект, для оптимизации процессов и обеспечения конфиденциальности данных.  – Обеспечение бесплатного доступа к базовым функциям платформы для всех пользователей. |
| 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* | «Задел» по проекту создания платформы «Личный кабинет» включает:  Разработанный прототип платформы **с базовым функционалом** (доступ к информации, новостям и расписанию или графику)  **Набранная команда специалистов**, готовая приступить к разработке платформы.  **Наличие необходимых технологий** и разработок организации для создания платформы.  **Финансирование проекта** за счет средств организации. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | **Каналы продвижения платформы «Наш универ» будут включать:**  – Социальные сети: платформа будет иметь свои аккаунты в популярных социальных сетях, где будет публиковаться актуальная информация и новости.  – Сайт организации: платформа будет интегрирована с официальным сайтом организации, что обеспечит дополнительный трафик на сайт.  – Реклама: платформа будет рекламироваться через различные рекламные каналы, такие как контекстная реклама, баннеры на сайтах и т.д.  – Рекомендации: довольные пользователи платформы будут рекомендовать ее своим друзьям и знакомым, что обеспечит органический рост аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | **Каналы сбыта платформы «Наш универ» будут включать:**  – Официальный сайт организации: платформа будет доступна для использования на официальном сайте организации.  – Мобильное приложение: платформа будет доступна в виде мобильного приложения, которое можно скачать на App Store или Google Play.  – Партнёрства с другими университетами и организациями: планируется заключать соглашения о сотрудничестве, чтобы распространять платформу среди большего количества пользователей. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Технические проблемы: Проблемы с подключением к интернету, ошибки в коде приложения, проблемы с авторизацией и сохранением данных пользователя. 2. Проблемы с безопасностью: Взлом аккаунтов, утечка персональных данных, несанкционированный доступ к конфиденциальной информации. 3. Некорректная работа приложения: Нестабильная работа, сбои и “зависания”, некорректное отображение информации. 4. Недостаток функционала: Отсутствие нужных функций или сервисов, необходимых пользователю. 5. Сложность в использовании: не интуитивный интерфейс, сложная навигация, перегруженность информацией. 6. Проблема с обратной связью: Отсутствие возможности связаться со службой поддержки или получить быструю помощь. 7. Конфликты интересов: Возможность возникновения конфликтов между пользователями, сотрудниками и администрацией организации. 8. Вопросы авторского права: Нарушение авторских прав на интеллектуальную собственность организации. 9. Вопросы монетизации: Необходимость введения платных функций или подписки, что может оттолкнуть часть пользователей. 10. Правовые вопросы: Соответствие законодательству страны и требованиям регулятора в области защиты персональных данных. |
| 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* | **С помощью платформы “” решаются следующие проблемы:**  Ограничение времени входа: Мобильное приложение позволяет пользователям получать доступ к информации в любое время, без необходимости подключения к интернету.  Удобство пользования: Приложение предоставляет пользователям удобный интерфейс для доступа к различным сервисам организации, позволяя быстро находить нужную информацию.  Нагрузка на сеть: Использование мобильного приложения снижает нагрузку на интернет-сайт организации, что позволяет улучшить его производительность и скорость работы.  Безопасность доступа: Платформа обеспечивает безопасное хранение и передачу персональных данных пользователей, защищая их от возможных угроз.  Контроль информативности: с помощью мобильного приложения, организация может контролировать и обновлять информацию об образовательном процессе в режиме реального времени. |
| 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)* | Потенциальными потребителями платформы “Личный кабинет” являются учащиеся, сотрудники, руководители организаций. Их мотивация для использования платформы заключается в улучшении процесса управления и обеспечении удобного доступа к информации. Возможности для решения проблем с использованием платформы **включают:**  – Упрощение доступа к личному кабинету без необходимости использования интернет-сайта.  – Повышение мобильности и информативности благодаря удобству использования платформы на мобильных устройствах.  – Обеспечение конфиденциальности персональных данных пользователей.  – Улучшение контроля над информативностью процесса управления за счет возможности обновления информации в режиме реального времени через мобильное приложение. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена с помощью мобильного приложения “Личный кабинет”. Это приложение позволит пользователям получить прямой доступ к личному кабинету организации без необходимости использования интернет-сайтов. Приложение предоставляет удобный интерфейс для поиска информации, обновлений новостей и расписания или график работы. Приложение обеспечивает безопасность и конфиденциальность персональных данных пользователей, а также возможность контроля над информативностью процесса управления в режиме реального времени. |
| 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.* | Платформа «Личный кабинет» ориентирована на учащихся, сотрудников и руководителей организаций. Учитывая количество пользователей, а также популярность организации, можно оценить потенциал рынка как достаточно большой. Рентабельность бизнеса может быть обеспечена за счет предоставления удобного и доступного сервиса, а также благодаря возможности масштабирования платформы на другие учебные заведения и организации. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Расширение функционала платформы: добавление новых сервисов и возможностей для пользователей. 2. Привлечение новых пользователей: сотрудничество с другими университетами и организациями, проведение рекламных кампаний. 3. Улучшение безопасности платформы: внедрение дополнительных мер защиты персональных данных пользователей. 4. Улучшение качества обслуживания пользователей: повышение скорости работы платформы, улучшение поддержки пользователей. 5. Внедрение монетизации платформы: введение платных функций, продажа рекламы на платформе. 6. Выход на азиатские рынки. |