|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | Название стартап-проекта | Приложение для помощи иностранным студентам  |
| 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 | Технологии в образовании |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| 4 | Рынок НТИ | Edunet |
| 5 | Сквозные технологии | Технологии беспроводной связи |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | Лидер стартап-проекта | - Unti ID U1331285- Leader ID 3560377- Сарыгина Анна Александровна- 8 926 792 64 08- saryginaanya@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 | U1331332 | 4523003 | Головачук Диана Амирановна | Маркетолог | 8 999 721 34 94bellalestranj@gmail.com | Нет | Неполное высшее образование |
| 2 | U1331342 | 4667160 | Нгуен Фан Хоай Ань | Тестировщик | 8 985 797 73 50albertkun98@gmail.com | Нет | Неполное высшее образование |
| 3 | U1331375 | 4523002 | Неронова Анастасия Сергеевна | Аналитик | 8 968 927 66 44a9276644@icloud.com | нет | Неполное высшее образование |
| 4 | U1331285 | 3560377 | Сарыгина Анна Александровна | Руководитель проекта | 8 926 792 64 08saryginaanya@yandex.ru | нет | Неполное высшее образование |

 |
|  | **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 | Создание приложения для взаимодействия между русскоговорящими и иностранными студентами очень важный проект для современных учащихся. Его целями стали: повышение мотивации обучающихся, помощь в успешном усвоении программы, улучшение взаимодействия между студентами. Ожидаемые результаты от успешного осуществления проекта: приложение поможет выучить язык, обрести новых друзей, завести знакомства, освоить учебную программу и понять культуру. Проект ориентирован на продажу университетам, в которых обучаются иностранные студенты.  |
|  | 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 | В настоящее время получение образования заграницей обрело большую популярность, а потому необходимо обеспечить быструю адаптацию для иностранных студентов. Это приложение поможет иностранным студентам в обучении в России, где они смогут найти все материалы лекций, а также задания, смогут отслеживать свою успеваемость, посещаемость и общаться с другими студентами. Особенность этого приложения во встроенном переводчике, который адаптирует всю информацию на родной язык иностранных студентов. |
| 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 | Проект решает проблему ВУЗов, колледжей и иных учебных заведений, в которых обучаются иностранные студенты, иностранных студентов, а также русскоговорящих студентов. Для учебных заведений будет обеспечена система адаптации студентов, которая будет способствовать повышению их репутации. Для студентов приложение станет помощником в передвижении по территории, обеспечит учебными материалами, а также наладит коммуникацию друг с другом.  |
| 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.) | ВУЗы, в которых учатся иностранные студенты. Например, РУДН, Университет имени Сеченова, МГУ, как университеты с наибольшим числом иностранных студентов. |
| 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 | Продукт предполагает использовать знания программистов, связанные с созданием приложения, внедрения функций переводчика, мессенджера, навигации.  |
| 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. | В рамках продажи будут заключены договоры с учебными заведениями, желающими купить приложение. В зависимости от количества лицензий (студентов) на университет будут предложены три ценовых категории: 1-100 лицензий - 250.000 руб; 101-500 лицензий – 500.000 руб; 500 и более лицензий – 1.200.000 руб. Оплата производится из собственных средств ВУЗа, со студентов оплата не взимается. |
| 14 | Основные конкуренты\* Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5 | Изучив рынок не было найдено приложений с подобным функционалом, что свидетельствует об уникальности приложения. Однако к конкурентам можно отнести университетские приложения разработанные для студентов, например, ЛК ГУУ. Также это могут быть мессенджеры ВК, Telegram, WhatsApp, Viber.  |
| 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 | Очевидное преимущество нашего продукта – наличие встроенного переводчика, что делает легким взаимодействие между студентами, поскольку не требуется использование дополнительных приложений, таких как переводчик. Кроме того в приложении реализованы другие уникальные функции: трекер посещаемости и успеваемости, раздел с новостями о мероприятиях, раздел с учебными материалами.  |
| 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 | О потенциальной прибыльности бизнеса свидетельствует то, что в настоящее время популярность получения образования заграницей возросла и, как следствие, количество иностранных студентов поступающих в российские ВУЗы растет, соответственно наш проект не потеряет своей актуальности. Реализуемость идеи описана в пункте 13, а также рассмотрены три варианта реализации нашего продукта, что показывает устойчивость бизнес-предложения.  |
|  | **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 | В приложении будут реализованы: Мессенджер для общения со студентами (с возможностью перевода сообщений на другой язык)Раздел со всеми учебными материалами, лекциями и заданиями (так же с возможностью перевода)Раздел для отслеживания посещаемости (чтобы студенты могли видеть сколько занятий они посетили и сколько еще нужно для получения хорошей оценки)Раздел с успеваемостью (там студенты смогут видеть свои оценки в течение семестра)Раздел с упражнениями для изучения русского языкаА так же такие разделы как новости и карта университета |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\* Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Мы определили 4 этапа создания приложения. Первый концептуализация, куда входят формулировка идеи, проблемы, определение ценности и уникальности, ЦА, цели проекта, сроков, средств и ресурсов, формирование команды и анализ рисков. Второй этап разработка. К нему относятся разработка структуры приложения, опроса, анализ результатов опроса, разработка бюджета, интерфейса, мессенджера, трекера успеваемости, раздела посещаемости, функций, внедрение переводчика. Третий этап – реализация, куда входит: создание и тестирование приложения, его корректировка после тестирования, заключение контрактов, оформление патентного праваЧетвертый этап – завершение. Это - подведение итогов, подготовка документации, вывод приложения на рынок, анализ проекта с командой, расформирование команды |
| 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.) | Основные конкурентные преимущества нашего приложения напрямую связаны с его пользователями. Итак, поскольку нашими потребителями будут иностранные студенты, то главной функцией приложения будет встроенный переводчик. Эта функция делает приложение уникальным, поскольку анализ рынка показал, что не существует приложений, созданных для ВУЗов, со встроенным переводчиком |
| 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 | Предполагается работа с аутсорсинговой компанией, которая реализует научно-технические решения в области программирования и создаст приложение с мессенджером и встроенным переводчиком.  |
| 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 | Кадровые – сформирована команда, определены роли, разделены задачи и обязанности. Организационные – определены идея, цели, задачи, уникальность и целевая аудитория. Материальные – разработана бизнес-модель, определены каналы продвижения и сбыта.  |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Существует множество программ нацеленных на улучшение и облегчение образования, например, национальный проект образование, это свидетельствует о значимости этой области для государства.  |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\* Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | Для продвижения проекта планируется использовать рекламную рассылку проекта по электронной почте в российские университеты, где будет собрана вся необходимая информация о приложении. Также, предлагается использовать рекламу в интернете, на образовательных площадках и сайтах. Возможна организация мероприятий, куда будут приглашаться представители ВУЗов.  |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\* Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | Планируется продажа лицензий на использование для университетов. Преимущества: создается постоянный поток пассивных доходов, снижает риски при разработке и продаже продукта, облегчается выход на зарубежные рынки |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | Описание проблемы\* Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9  | Проблема - сложность в адаптации иностранных студентов к обучению. Был проведен опрос, результаты которого показали, что иностранные студенты испытывают трудности при обучении в ВУЗе. В итоге 90% респондентов отметили, что хотели бы иметь специальное приложение для помощи в обучении, что и является результатом нашего проекта.  |
| 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 | На данный момент многие иностранные студенты испытывают сложности в адаптации и обучении в России. По результатам опроса, 40% респондентов отметили, что взаимодействие с русскоговорящими студентами далось им сложнее всего и 30% отметили, что выполнение учебных заданий даются им очень сложно. Только 7% опрошенных ответили, что хорошо понимают лекционный материал, а у остальных возникают трудности. Для 35% сессия дается очень тяжело. 90% респондентов отметили, что хотели бы иметь специальное приложение для помощи в обучении. |
| 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) | Между потребителем – студентами и проблемой – сложности в адаптации, прямая связь. Приложение решает проблему студентов, обучающихся заграницей и имеющих сложности с адаптацией в новом месте. Кроме того будут решены и другие проблемы студентов – улучшится знание языка, вырастут коммуникативные навыки, облегчится процесс освоения программы.  |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\* Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | Проблема с адаптацией студентов будет решена за счет: Мессенджера, который даст возможность общаться с русскоговорящими студентами, которые смогут помочь в процессе обученияРаздела с картой, который поможет ориентироваться в университетеТрекера успеваемости, который облегчит контроль за своими результатами |
| 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. | Образование играет важную роль в современном мире, поэтому наше приложение будет актуальным на рынке. Для того чтобы окупить затраты было рассчитано несколько вариантов реализации нашего продукта, срок окупаемости составит 1 год. Для масштабирования бизнеса можно рассматривать выход на зарубежные рынки и сотрудничество с иностранными ВУЗами.  |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| 1 | Начальный этап | 1 месяц | 95 000 – услуги юриста70 000 – услуги аналитика60 000 – услуги маркетолога45 000 – услуги экономиста101 000 – услуги управляющего персоналом |
| 2 | Этап разработки приложения | 2 месяца | 1 500 000 – разработка приложения167 000 – услуги IT-специалиста95 000 – услуги юриста70 000 – услуги аналитика60 000 – услуги маркетолога45 000 – услуги экономиста101 000 – услуги управляющего персоналом |
| 3 | Этап доработки и запуска приложения на рынок | 1 месяц | 60 000 – услуги тестировщика готового приложения167 000 – услуги IT-специалиста95 000 – услуги юриста70 000 – услуги аналитика60 000 – услуги маркетолога45 000 – услуги экономиста101 000 – услуги управляющего персоналом |