ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/hronika?_ga=2.122854411.1871279093.1703230474-942661773.1697302285>   
(ссылка на проект)  
22.11.2023 (дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации  высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор для разработки проектов студентов ПсковГУ |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП- ПРОЕКТЕ | | | | | | | | | |
| 1 | Название стартап-проекта\* | | | | | | Образовательная платформа «Хроника» | | | |
| 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. | | | | | | Образовательная платформа на основе технологий дистанционного обучения и медиа. | | | |
| 3 | Технологическое направление в  соответствии с перечнем критических технологий РФ\* | | | | | | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. | | | |
| 4 | Рынок НТИ | | | | | | EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. | | | |
| 5 | Сквозные технологии | | | | | | - | | | |
|  | ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА | | | | | | | | | |
| 6 | Лидер стартап-проекта\* | | | | | | - UntiID — U1728421  Leader ID — <https://leader-id.ru/>4612572  ФИО – Романова Снежана Романовна  - Телефон - +79210469546  Почта – [srromanova@mail.ru](mailto:srromanova@mail.ru) | | | |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы) | | | | | | | | | |
|  | № | UntiI D | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация  (краткое описание) |
| 1 | U17283 71 | 4930909 | Деричева Мишель Андреевна | Работа с  технологической составляющей проекта | | +89210047  573  [mashaderic](mailto:mashadericheva000@gmail.com)  [heva000@g](mailto:mashadericheva000@gmail.com) [mail.com](mailto:mashadericheva000@gmail.com) |  | Создавала сайты другим проектным командам, проходила интернет-курсы по программированию «Python-разработчик». |
| 2 | U17284 18 | 4031714 | Яковленко Анастасия | Предложение и обработка креативных идей | | +7 (981)  361-79-91  [anajhghk@](mailto:anajhghk@mail.ru)  [mail.ru](mailto:anajhghk@mail.ru) |  | Имеет опыт работы в творческой и музейной сфере. Прохождение курса «PR-менеджер». |
| 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 | Цели проекта: Создать образовательную платформу, где люди могут послушать интересные лекции, экскурсии и многое другое, но ещё и сами выступить с интересующей их темой в любом формате.  Задачи проекта: 1. Организовать пространство  Создать сайт, где можно отслеживать все новости и записываться на мероприятия  Найти людей, желающих осветить любую тему.  Ожидаемые результаты: Платформа будет развиваться и появится много слушателей  Области применения результатов (где и как сможем применить проект) - Система образования, сотрудничество с ВУЗами  Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): Люди, которым интересны новые познания |
|  | 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 | Проект «Хроника» помогает решить проблему поиска интересной, узконаправленной информации, которую пользователь сможет передать другим людям с помощью технологии дистанционных лекций. |
| 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 | Урок 2 Женщина или мужчина в возрасте от 18 лет, которые работают в сфере образования или интересуются культурными аспектами нуждаются в новой информации, которая оставит у них приятные впечатления или которую они смогут внедрить в процесс обучения. |
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты\* | B2C |
|  | 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.) | Наталья, 22 года, является репетитором по истории, старается творчески подходить к обучению детей, отличается креативностью и любознательностью. Она хочет получить новые знания и передать их другим. |
| 12 | На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\* | Для реализации будет использоваться онлайн-платформа, подключенная к базе данных. |
|  | Указывается необходимый перечень научно-  технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. | Ключевые партнёры: преподаватели, авторы произведений, лекторы.  Ключевые виды деятельности: создание платформы, на которой будут размещены образовательные материалы и проведение встреч в городе Пскове.  Ценностные предложения: возможность онлайн-доступа к материалам, которые освещают очень разнообразные культурные аспекты (лекции по истории, статьи, произведения авторов)  Взаимоотношения с клиентами: клиенты самостоятельно ознакомляются с материалами платформы, но с ними есть обратная связь. Общение вживую во время проведения каких-либо мероприятий.  Потребительские сегменты: женщины и мужчины от 18 лет, которые хотят получить новые знания в разнообразных сферах.  Ключевые ресурсы: материалы платформы.  Каналы сбыта: реклама в интернете, через афиши города Пскова о мероприятиях.  Структура издержек: оплата труда лекторов и авторов, плата за создание платформы.  Потоки поступления доходов: подписка на платформу, реклама на ней, доходы от проведения мероприятий. |
| 14 | Основные конкуренты\*  Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | Лофт  Образовака  Лекторий «Ветка»  Лекториум  Культура.РФ |
| 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 | «Хроника» предоставляет людям много информации по темам, касающимся истории и культуры, они могут найти что-либо узконаправленное, что поможет сформировать определенное сообщество в рамках проекта. Также к преимуществам можно отнести:  - Фиксируемая цена за подписку  - Непосредственное взаимодействие с авторами контента, преподавателями и разными пользователями |
| 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 | Проект может быть реализован, т.к. многие люди заинтересованы в своем разностороннем развитии, увлекаются историей, искусством и литературой. При желании участников проекта они смогут реализовать свой творческий потенциал в качестве лекторов, авторов или организаторов мероприятий.  Полезность и востребованность проекта: проект дает разнообразную интересную узконаправленную информацию, которую можно передавать другим людям или использовать для себя.  Проект будет прибыльным, т.к. в него будут привлекаться участники через партнеров в виде групп университетов. Студентам часто нужна разнообразная информация, которой они могли бы воспользоваться при выполнении учебных работ в университете. Также мы прибыльность будет обеспечивать доход с подписок.  Почему бизнес будет устойчивым: у проекта большое количество потенциальных клиентов, которые могут посещать мероприятия проекта вживую и пользоваться онлайн-платформой, даже если не находятся в городе Пскове. |
|  | 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 | Проект «Хроника» представляет собой сайт, на котором размещены материалы видеолекций, статьи, авторские произведения, подкасты и аудиогиды. Для создания платформы будут использованы специальные языки программирования, которые выберет разработчик. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*  Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Организационные параметры:  Сайт будет создан профессиональным разработчиком.  Производственные параметры: материалы видеолекций, статьи, авторские произведения, подкасты и аудиогиды. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Финансовые параметры: доход будет идти от подписок на платформу и от рекламы. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.) | Продукт, решаемая проблема, выгода для клиента: проект креативного пространства в виде образовательной платформы, который помогает решить проблему поиска интересной узконаправленной информации.  Ассортимент, сервис, качество: материалы видеолекций, статьи, авторские произведения, подкасты и аудиогиды.  Каналы дистрибуции, организации продаж: подписка на материалы платформы.  Коммуникации: обратная связь через сайт и возможность создания групп по интересам в социальных сетях.  Ценовая модель: 399 за подписку, цена за мероприятия варьируется.  Партнерства: студенческие сообщества, городской культурный центр. |
| 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 | Опишите более подробно каждый параметр из пункта 12. Пример:  Платформа создана на одном из языков программирования: JavaScript, C++, Python. |
| 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 | TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик  Оценили область применения  Определились с использованием сайта и продвижением в соц. сетях |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Образование в области культуры – это важнейшая составляющая образовательного процесса. На уровне страны утверждаются стратегии государственной культурной политики, а регионы составляют свои концепции развития системы образования в сфере культуры. Проект «Хроника» отвечает целям сферы культурной политики. |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*  Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | Социальные сети Телеграм и ВКонтакте позволяет продвигать платформу через студенческие сообщества или сообщества города Пскова, которые размещают программы мероприятий. Контекстная реклама для людей, заинтересованных в изучении культуры. Также определенную роль может сыграть «сарафанное радио». |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*  Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | -Социальные сети  -Афиши мероприятий Пскова  -«Сарафанное радио»  -Контекстная реклама |
|  | Характеристика проблемы,  на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | Описание проблемы\*  Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9 | Людям, работающим в сфере образования необходимо получать новую интересную информацию, чтобы потом они могли донести её учащимся или получить приятные впечатления. |
| 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 | Проблему можно решить полностью с помощью стартап-проекта: люди из сферы образования будут приходить и получать новую информацию, которая будет интересна им самим и которую они потом смогут преподнести в процессе обучения уже своим ученикам. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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) | Потенциальные потребители хотят приятно и с пользой провести время, узнав много нового и потом передать эту информацию другим людям. Наш стартап-проект в этом им может помочь, предложив записаться на мероприятие и оформить подписку на нашем сайте |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*  Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | С помощью образовательной платформы “Хроника” люди смогут узнавать новую занимательную информацию, испытывать положительные эмоции и передавать свежие знания другим |
| 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. | По данным РБК рынков образовательных технологи в России приносит около 14 трлн. рублей в год. Всего на рынке зарегистрировано около 10 тысяч компаний. Получается, что одна компания зарабатывает в год около 140 миллионов. |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Создание сайта и размещение на нем различного контента.

Привлечение спикеров и лекторов.

Организация онлайн-лекций, экскурсий, консультаций.

Активное продвижение сайта, реклама и распространение.

Введение платной подписки на контент

Открытие оффлайн-платформы в городе Псков, продолжение рекламной кампании.

Привлечение лекторов и спикеров, готовых работать очном формате.

Организация первого очного мероприятия.

Постоянная организация различных образовательных мероприятий.

Сотрудничество с вузом и колледжами.

Открытие филиалов «Хроники» в других городах России.