**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: https://pt.2035.university/project/binestut**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта** | БизнесТут |
| **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 | Разработка онлайн-платформы для поиска партнеров бизнесу |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.* |
| **4** | **Рынок НТИ** | *EDUNET, TECHNET* |
| **5** | **Сквозные технологии** | *- ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ;*  *- ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ;*  *- ТЕХНОЛОГИИ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ РЕЕСТРОВ;*  *- ТЕХНОЛОГИИ ХРАНЕНИЯ И АНАЛИЗ* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | *- U482425 - ID 1371501 - Гусеинов Максим Муразович*  *- +79778500445*  *- maximka2001@bk.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 | U1211524 | id 2092397 | Исайчев Владислав Владимирович |  | +79104967793 |  | Менеджмент Бакалавриат Управление проектами.  Магистратура Менеджмент Управление проектами и программами. | | 2 |  |  |  |  |  |  |  | | 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 | Цель проекта: сделать решение в виде онлайн платформы, где компании малого и среднего бизнеса находили бы партнеров под свои запросы |
|  | **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* | Услуги рекрутинга партнеров для организаций |
| **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* | Малый и средний бизнес: проблема поиска партнеров на раннем этапе бизнеса, а также на этапе его масштабирования |
| **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.)* | Малый и средний бизнес - финансовая и IT отрасль - B2B |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)**   *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | На основе собственного исследования |
| **13** | **Бизнес-модель\***  *Указывается краткое 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.* | *Ценностное Предложение:*  *Предоставление эффективной платформы для поиска партнёров в малом и среднем бизнесе, ускоряя процесс и обеспечивая точный подбор в соответствии с потребностями пользователя.*  *Отношения с Потребителями:*  *Взаимодействие с пользователями через персонализированный подход, обеспечивая высокий уровень поддержки и обратной связи.*  *Регулярные обновления и новые функции, основанные на потребностях пользователей.*  *Отношения с Поставщиками:*  *Установление стратегических партнёрств с организациями и предприятиями для расширения базы предложений и повышения ценности платформы.Взаимодействие с бизнес-сообществами для привлечения новых поставщиков и укрепления партнёрских отношений.*  *Финансовые Ресурсы:*  *Фрикционные Платежи: Небольшие комиссии за успешные партнёрства, оплачиваемые пользователями после успешного сотрудничества.*  *Премиум Услуги: Предоставление дополнительных возможностей и инструментов в рамках платной подписки.*  *Каналы Продвижения и Сбыта:*  *Цифровой Маркетинг: Использование онлайн-рекламы и контент-маркетинга для привлечения новых пользователей.*  *Социальные Сети и Бизнес Клубы: Активное участие в сообществах, создание партнёрств и распространение информации о платформе.*  *Развитие Каналов и Инновации:*  *Интеграция с Новыми Сервисами: Постоянное расширение функционала, включая интеграцию с другими бизнес-инструментами и сервисами.*  *Партнёрские Программы: Запуск партнёрских программ для привлечения новых пользователей и поставщиков.* |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | TenChat и Linkedin |
| **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* | *Бизнес платформа будет ориентироваться не только на физические лица, но и на юридические.(Официально подтвержденные). Это будет давать клиенту надёжность. Наш продукт будет иметь низкие цены на подписку и предлагать огромный реестр бизнес партнёров.* |
| **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* | Уникальность: Позиционирование B2B (бизнес-бизнес). У конкурентов идет позиционирование: человек-человек |
|  | **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* | *Алгоритм поиска:*  *Используется продвинутый алгоритм машинного обучения, который анализирует профили компаний, учитывая их предпочтения, область деятельности и историю сотрудничества.*  *Безопасность данных:*  *Применение современных технологий шифрования для защиты конфиденциальных данных компаний, а также механизмов контроля доступа с различными уровнями разрешений.*  *Интуитивный интерфейс:*  *Создание пользовательского интерфейса с простым и интуитивно понятным дизайном, предоставляющим легкий доступ к основным функциям платформ*  *Система обратной связи:*  *Внедрение системы обратной связи и оценок для пользователей, позволяющей им оценивать потенциальных партнеров и предоставлять обратную связь для постоянного улучшения сервиса*  *Масштабируемость:*  *Архитектура, спроектированная с учетом возможности горизонтального масштабирования, чтобы обеспечить плавное функционирование при росте числа пользователей и компаний на платформе.* |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | *Команда:*  *Формирование высококвалифицированной команды, включая разработчиков, маркетологов и специалистов по обслуживанию клиентов.*  *Культура Компании: Стремление к открытой и инновационной корпоративной культуре, стимулирующей к творчеству и коллективной работе*  *.*  *Производственные Параметры:*  *Технологическая Инфраструктура: Развитие и поддержка современной технологической инфраструктуры, обеспечивающей надежность и масштабируемость платформы.*  *Аналитика и Управление Данными: Внедрение систем аналитики для постоянного мониторинга и улучшения эффективности.*  *Финансовые Параметры:*  *Бизнес-Модель: Основной доход - комиссии за успешные партнёрства и платные подписки. Стратегия диверсификации доходов через предоставление премиум услуг.*  *Финансовая Прозрачность: Разработка четких финансовых моделей и стратегий для привлечения инвестиций и обеспечения стабильного финансового роста.*  *Партнёрские Возможности:*  *Стратегические Альянсы: Взаимовыгодные партнёрства с ключевыми игроками в отрасли для расширения предложений и улучшения опыта пользователей.*  *Партнёрские Программы: Запуск программ по привлечению новых партнёров с использованием инцентивов и бонусных систем.*  *Управление Рисками:*  *Безопасность Данных: Разработка и регулярное обновление стратегии по обеспечению безопасности данных, учитывая соблюдение законодательства.*  *Мониторинг Трендов: Активное отслеживание изменений в бизнес-среде и быстрая адаптация стратегии для минимизации рисков.*  *Видение Основателя:*  *Мы стремимся создать инновационную и технологически передовую компанию, предоставляющую максимально эффективные решения для поиска партнёров в бизнесе. В фокусе — создание устойчивого бизнеса с поддержкой сильной команды, стратегическими партнёрствами и стабильной финансовой основой. Основатель видит свою компанию в центре бизнес-экосистемы, где успешное сотрудничество и партнёрство становятся доступными для всех малых и средних предприятий.* |
| **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.)* | *Архитектура с микросервисами:*  *Система разбита на отдельные микросервисы, каждый из которых отвечает за конкретную функциональность (например, профили компаний, алгоритм поиска, система обратной связи). Это позволяет гибко масштабировать только необходимые компоненты.*  *Использование облачных ресурсов:*  *Платформа размещена в облачной инфраструктуре, такой как AWS или Azure, что обеспечивает возможность мгновенного масштабирования ресурсов в зависимости от текущей нагрузки*  *.*  *Горизонтальное масштабирование базы данных:*  *База данных спроектирована для горизонтального масштабирования, что позволяет добавлять новые узлы для обработки увеличивающегося объема данных, связанных с профилями компаний и запросами пользователей.*  *Такие технические решения обеспечивают гибкость и эффективность в условиях роста активности на платформе, позволяя адаптироваться к увеличению числа пользователей и компаний, и обеспечивая стабильную работу сервиса.* |
| **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* | *Алгоритмы Интеллектуального Подбора:*  *Разработка продвинутых алгоритмов машинного обучения для интеллектуального подбора партнёров на основе параметров бизнеса и предпочтений пользователей.*  *Технические параметры: Эффективность алгоритмов, точность подбора, скорость обработки запросов.*  *Большие Данные и Аналитика:*  *Реализация системы сбора и обработки больших данных для анализа поведения пользователей, трендов в бизнес-сфере и оптимизации алгоритмов подбора.*  *Технические параметры: Объем данных, скорость обработки, точность аналитики.*  *Безопасность Информации:*  *Разработка высокоэффективных механизмов безопасности для защиты конфиденциальных данных пользователей, обеспечивая соблюдение стандартов и законов.*  *Технические параметры: Уровень шифрования, защита от несанкционированного доступа, соответствие нормам безопасности.*  *Интерфейс и Взаимодействие:*  *Создание интуитивного и удобного интерфейса пользователя, обеспечивающего эффективное взаимодействие с платформой.*  *Технические параметры: Уровень пользовательской нагрузки, время отклика интерфейса.*  *Технологическая Интеграция:*  *Обеспечение совместимости с различными технологическими стеками бизнес-систем и инфраструктурой компаний-партнёров.*  *Технические параметры: Гибкость интеграции, совместимость с API различных платформ.*  *Масштабируемость:*  *Реализация архитектуры, способной эффективно масштабироваться при увеличении числа пользователей и объема данных.* |
| **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 2. Проведено исследования, которые проходили в форме опросов для предпринимателей и организаций. Были выявлены проблемы с поиском “потенциальных” партнеров, которые готовы к эффективным коммуникациям и взаимодействиям. Чаще всего проблема возникает в самом поиске. т.к очень тяжело оценить эффективность партнёра и заинтересованность в партнерстве. Часто поиск партнеров занимает очень много времени для того, чтобы проанализировать его деятельность и понять насколько он надежен.. Благодаря данному исследованию проблема подтвердилась. Были определены технические характеристики проблемы и проработано функциональное задание для данного проекта, а также проведен анализ конкурентов и объем рынка. В концептуальной разработке была разработана и представлена бизнес модель проекта и Roadmap проекта.* |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Образовательная программа управление проектами сосредоточена на обучения высококвалифицированных специалистов в сфере разработки и ведения проектов всех типов. понимания процессов проектного менеджмента и умения владеть инструментами проектного управления. Данный проект требует знания в и организации проекта, постановки задач проекта. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | - Таргетированная реклама Вконтакте на российских пользователей  - Таргетированная реклама в Инстаграм на зарубежных пользователей  - Продвижение через Телеграм-канал и таргетированная реклама в ТГ  - Продвижение в TenChat + таргетированная реклама  - Контекстная реклама в Яндекс Директ |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Программа “Мой бизнес”, Социальные сети, бизнес клубы и сообщества |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| **25** | **Описание проблемы\***  **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9** | Неэффективная горизонтальная коммуникация бизнеса |
| **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* | *Эффективность на ранних этапах: На старте бизнеса критически важно найти правильных партнеров. Ваша платформа предоставляет механизм точного подбора, основанного на параметрах и областях бизнеса, что существенно сокращает время, затрачиваемое на поиск и увеличивает вероятность успешного сотрудничества.*  *Масштабируемость: По мере роста бизнеса, поиск партнёров становится более сложным. Платформа обеспечивает уникальный подход к масштабированию, предоставляя расширенные возможности фильтрации и анализа данных, что помогает компаниям быстро и эффективно находить партнёров даже в условиях быстрого роста и изменений.* |
| **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)* | *Выявленная Проблема (Пункт 10): Малые и средние бизнесы сталкиваются с трудностью в поиске подходящих партнёров как на ранних этапах развития, так и на этапе масштабирования своего бизнеса.*  *Держатель Проблемы (Пункты 9 и 24): Предприниматель, управляющий малым или средним бизнесом, является держателем этой проблемы. Он активно участвует в процессе развития своего бизнеса, стремится найти подходящих партнёров для сотрудничества и успешного масштабирования.*  *Мотивации Держателя Проблемы:*  *Эффективность и Рост Бизнеса: Держатель проблемы стремится к эффективному поиску партнёров, чтобы обеспечить рост своего бизнеса и достичь новых высот.*  *Экономия Времени и Ресурсов: Он заинтересован в уменьшении времени, затрачиваемого на поиск, и оптимизации ресурсов, чтобы сосредотачиваться на стратегическом развитии бизнеса.*  *Качественные Партнёрства: Держатель проблемы ищет качественные партнёрские отношения, что обеспечит взаимную выгоду и уменьшит риски.*  *Возможности Решения Проблемы (Пункт 9):*  *Специализированные Услуги Рекрутинга: Платформа предоставляет услуги рекрутинга партнёров, оптимизированные под нужды малого и среднего бизнеса.*  *Персонализированный Подбор Партнёров: Используя параметры и области бизнеса, платформа обеспечивает персонализированный подбор партнёров, соответствующих уникальным потребностям держателя проблемы.*  *Взаимосвязь с Пунктом 24:*  *Социальные Сети и Бизнес Клубы: Платформа интегрируется с социальными сетями, бизнес клубами и сообществами, что обеспечивает держателю проблемы дополнительные каналы для поиска партнёров и расширения своей сети.*  *Программа “Мой Бизнес”: Платформа предоставляет возможность участия в программе “Мой Бизнес”, предлагая дополнительные инструменты и ресурсы для успешного взаимодействия с партнёрами и развития бизнес* |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | *Бизнес-платформа предоставляет эффективное решение для проблемы поиска партнеров в бизнесе. Сначала организации и предприниматели вводят параметры и области бизнеса в платформу. Затем алгоритм подбора, основанный на этих параметрах, анализирует реестр и выдает наилучшие соответствия.*  *Это позволяет пользователям значительно сократить время, которое они тратили бы на ручной поиск, и предоставляет возможность находить партнеров, наиболее подходящих под их потребности и цели бизнеса. Таким образом, ваша платформа не только оптимизирует процесс поиска, но и увеличивает вероятность успешного партнёрства, что в итоге приводит к экономии времени и ресурсов для пользователей.* |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | *Сегмент Рынка:*  *Целевая Аудитория: Малые и средние предприятия в различных отраслях, активно ищущие партнёров для сотрудничества и масштабирования бизнеса.*  *Обоснование: Этот сегмент характеризуется высоким спросом на эффективные инструменты поиска партнёров, так как это критически важно для развития бизнеса.*  *Доля Рынка:*  *Начальная Доля Рынка: Планируется захватить 2% рынка в первый год, сфокусировавшись на первоочередных отраслях и регионах.*  *Стратегия Развития: С постепенным расширением и улучшением функционала, цель — достичь 5% доли рынка в течение следующих двух лет.*  *Потенциал Масштабирования:*  *Новые Регионы: Возможность масштабирования через интеграцию платформы с новыми регионами, где существует спрос на аналогичные решения.*  *Новые Отрасли: Развитие и адаптация платформы для различных отраслей, расширяя потенциал использования.*  *Партнёрские Возможности:*  *Стратегические Альянсы: Установление партнёрских отношений с ключевыми стейкхолдерами в бизнес-сфере для увеличения ценности платформы.*  *Развитие Экосистемы: Создание экосистемы партнёрств с бизнес-сообществами и организациями, усиливающих взаимодействие.*  *Тренды Рынка:*  *Цифровая Трансформация: Рост требований к цифровой трансформации в бизнесе, что создает благоприятную среду для инновационных платформ.*  *Рост Сектора МСБ: Развитие сектора малого и среднего бизнеса, поддерживаемое государственными программами, обеспечивает стабильный рост потенциальной аудитории.*  *Обоснование: Сегмент малого и среднего бизнеса представляет значительный потенциал роста, а планы масштабирования, стратегические партнёрства и внимание к трендам рынка демонстрируют гибкость бизнес-модели и ориентацию на успешное завоевание доли рынка с высокой рентабельностью.* |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Маркетинговые исследования: | Провести более глубокие анализы целевой аудитории и конкурентов для точного выделения ключевых потребностей рынка.  Разработать стратегии маркетинга и продвижения для повышения видимости стартапа. |
| Техническое усовершенствование: | Интегрировать обратную связь пользователей для улучшения пользовательского опыта.  Развивать и совершенствовать техническую инфраструктуру для обеспечения более эффективной и надежной работы платформы. |
| Партнёрские отношения: | Активно взаимодействовать с ключевыми игроками в отрасли для установления стратегических партнёрств.  Расширять сеть партнёрских компаний для увеличения предложений и возможностей для пользователей |
| Глобальное масштабирование: | Разработать план масштабирования на мировом рынке, определяя приоритетные регионы для расширения.  Исследовать и адаптировать продукт в соответствии с различиями в местных потребностях и требованиях.  Исследования и инновации:  Инвестировать в научные исследования для поиска новых технологических решений и методов улучшения продукции.  Активно следить за трендами в отрасли и внедрять инновации для поддержания конкурентоспособности. |
| Развитие персонала: | Расширять команду, привлекая высококвалифицированных специалистов в области разработки, маркетинга и обслуживания клиентов.  Предоставлять регулярные тренинги и обучение для текущего персонала с целью повышения квалификации. |
| Финансовая стратегия: | Разработать более подробные бизнес-модели и финансовые прогнозы.  Привлекать инвестиции и финансирование для обеспечения стабильного финансового роста. |