**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_24.10.2023\_\_\_\_\_*(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\*** | Студент.ру |
| 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 ID1753491- Leader ID 3550396- Ефремова Дарья Денисовна- 89103839051- Dashkoefremova3943@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  | Опыт и квалификация  |
| 1 | ID1753502 | id 4981276 | Бурангулова Ленара Рифкатовна | дизайнер | 89661898957Lenara-burangulova@mail.ru | - | - |
| 2 | ID1753505 | Id 3546779 | Ефимова Анна Ивановна | аналитик | 89503306189anna.mila04@icloud.com | - | - |
| 3 | ID1753511 | id 4485036 | Терехова Ирина Валерьевна | координатор | 89045821111irinashalom2003@gmail.com | - | - |
| 4. | ID1753507 | id 5434014 | Иващененко Илона Евгеньевна | исследователь ресурсов | 89169431122ilonavshnn05@gmail.com | - | - |
| 5. | ID1753503 | id5010586 | Варданян Левон Авикович | исполнитель | 89650968808Levon.lev777.vardanyan@mail.ru | - | - |

 |
|  | **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* | Создать условия, позволяющие повысить открытость системы образования, оперативность обмена информацией между всеми участниками образовательного процесса. Наша задача сделать приложение, которое будет удобной копией личного кабинета. Цели: Удовлетворение потребностей студентов, создание условий, позволяющих повысить открытость системы образования посредством создания платформы Студент.ру, создание приложения для оперативности обмена информацией между всеми участниками образовательного процесса  |
|  | **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* | Приложение для студентов всех вузов страны, которое будет вмещать в себя расписание занятий, почту, портфолио и всю нужную информацию из личного кабинета. |
| 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* |  Ситуация заключается в том, что обучающимся в университете очень неудобно использовать личный кабинет вуза. На это есть несколько причин: 1. Если много людей сразу заходят в лк, он перестает работать.2. Сообщения и уведомления не приходят, так как лк в браузере, из-за этого можно пропустить важную информацию.3. Приходится скачивать отдельно приложение для расписания, потому что в лк через телефон очень неудобно смотреть его. |
| 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.)* | Целевая аудитория приложения - абитуриенты, студенты, родители, преподаватели, административно-управленческий персонал университета. |
| 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* | Будут использоваться существующие разработки по созданию приложений для смартфонов и сайтов для персональных компьютеров. |
| 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.*  | Мы думаем, что пользователи будут готовы использовать наше приложение вместо приложения конкурента. Чтобы это проверить, мы предложим 5 организациям использовать наше платное приложение с целью получить количество продаж после окончания пробного периода. Если мы получим 5 продаж, то гипотеза верна; если меньше 5, то гипотеза не верна. Наше приложение будет бесплатным, а дополнительные услуги платными.Мы работаем на рынке В2С и частично В2В, наша ЦА — это студенты, преподаватели, родители и университеты по Москве. Наше решение будет стоить 300. За год мы сможем заработать 60т. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкуренты: dnevnik.rureshak.ruinfourok.runsportal.rumegaresheba.ru |
| 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* | Наши сильные стороны: - много бесплатной информации - большой функционал- мобильность и удобство в использовании- дополнительные услуги- "положительные отзывы" |
| 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* | Наше главное преимущество заключаются в том, что предложение уникально. По сути оно является агрегатором множества приложений для широкой целевой аудитории, также предоставляющее оперативное взаимодействие всех пользователей между собой на территории всей страны. |
|  | **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* | Мы разрабатываем приложение для телефона, которое будет доступно для IOS и Android. Его можно будет скачать в App Store и Googl Play. Так же будет доступен сайт с интерфейсом идентичным нашему приложению.  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организацией проекта будем заниматься мы сами. Помимо этого будут подключены технические специалисты, которые будут заниматься разработкой приложения. Финансовую составляющую будут закрывать инвесторы, которые будут заинтересованы в нашем проекте.  |
| 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.)* | Уникальность нашего продукта заключается в том, что в нашем приложении для работодателей будут открыты портфолио и ходатайства преподавателей. Так студенты смогут без труда устраиваться на работу по окончании учёбы, а работодатели получат молодых специалистов. |
| 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* | Технические решения для создания сайтов для персональных компьютеров и приложений для мобильны устройств. |
| 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* | Сформулирована концепция продукта. Проводится опрос целевой аудитории и подтверждение уникальности и востребованности продукта. Выявлена необходимость в инвестициях и проф. кадрах в области IT. |
| 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*  | Мы рассматриваем такие каналы продвижения, как реклама в вузах, которые будут заинтересованы в нашем проекте, а также реклама у не прямых конкурентов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мы разрабатываем приложение для телефона, которое будет доступно для IOS и Android. Его можно будет скачать в App Store и Googl Play. Так же будет доступен сайт с интерфейсом идентичным нашему приложению. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Ситуация заключается в том, что обучающимся в университете очень неудобно использовать личный кабинет вуза. На это есть несколько причин: 1. Если много людей сразу заходят в лк, он перестает работать.2. Сообщения и уведомления не приходят, так как лк в браузере, из-за этого можно пропустить важную информацию.3. Приходится скачивать отдельно приложение для расписания, потому что в лк через телефон очень неудобно смотреть его. |
| 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* | Наша задача сделать приложение, которое будет удобной копией личного кабинета. Там будет почта, расписание, вся нужная информация и портфолио. |
| 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)*  | Мы создадим условия, которые позволят повысить открытость системы образования, оперативность обмена информацией между всеми участниками образовательного процесса. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Создание мобильного приложения, которое позволите повысить открытость системы образования, оперативность обмена информацией между всеми участниками образовательного процесса. |
| 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.* | В нашу ЦА входят студенты (~3,6 млн. чел.), их родители (~6 млн.чел.), преподаватели (~215 тыс.чел.), администрация ВУЗов (~100 тыс.чел) по всей России. Из этого следует, что в нашем продукте будет заинтересованно около 10 миллинов человек. Поэтому продукт имеет высокую ценность и ЦА, которая заинтересована и готова купить высока. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| * Разработка новых возможностей и улучшение существующих, чтобы удовлетворить потребности пользователей
* Повысить удобство использования
* Расширение партнёрской сети
* Усиление рекламной деятельности
 |