ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | «PRORUSSIA CENTER» |
| Команда стартап-проекта | 1. Зайцева Алёна Александровна 2. Беляева Виктория Сергеевна3. Пашутко Дмитрий Викторович4. Попов Елисей Павлович 5. Арсёнов Алексей Павлович  |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/prorussia-center> |
| Технологическое направление | Хелснет [(nti2035.ru)](https://nti2035.ru/markets/healthnet) |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в создании центра изучения русского языка и адаптации мигрантов в Москве. Прибывшие из-за рубежа мигранты, среди которых отмечаются лица, имеющие низкий уровень образования, квалификации, со слабым знанием русского языка, норм общения и поведения, непониманием культурных ценностей русского народа, обуславливают рост социально напряженности. Следовательно, необходимо провести комплекс мер по адаптации и интеграции мигрантов в российское общество. В связи с этим появилась необходимость создания миграционного центра для изучения русского языка, для решения повседневных задач, обучению свободного разговора в общественных местах, а также для успешной сдачи различных экзаменов и возможности самостоятельного оформления документов.  |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | В современном мире одной из актуальных проблем общества является социальная адаптация мигрантов. Появилось целое поколение иностранных граждан, не имеющих ничего общего с культурой России и не обладающих необходимыми знаниями русского языка. Мигранты, прибывающие в нашу страну, не понимают свои права и обязанности, а впоследствии не имеют возможности интегрироваться в российское общество. Иностранным гражданам достаточно трудно заполнить необходимые документы, что вынуждает их обращаться к посредникам, нередко становясь жертвами мошенников. Мигранты несовершеннолетнего возраста зачастую сталкиваются с трудностями в школьном образовательном процессе. Таким детям и подросткам необходим специализированный подход в вопросах изучения русского языка, подобранный специально для того или иного уровня подготовки.  |
| Технологические риски | * Долгосрочная окупаемость
* Межэтнические конфликты в образовательных группах
* Недоверие мигрантов к частному образованию
 |
| Потенциальные заказчики  | У проекта есть две большие целевые аудитории: 1. Мигранты совершеннолетнего возраста, обладающие недостаточным знанием русского языка и культуры принимающей страны
2. Мигранты несовершннолетнего возраста, имеющие проблемы в усвоении школьной программы по русскому языку
 |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет гранта. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу образовательных услуг. Стоимость образовательных курсов для мигрантов начинается от 4000 р. / мес. Час индивидуальных занятий стоит 1500 р.  |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Центр изучения русского языка и адаптации мигрантов «PRORUSSIA center” соответствует направлению ТН1. акселерационной программы. Наш проект является инновацией в образовательной сфере, поскольку способен решить множество социальных и образовательных проблем в России, а именно такие проблемы как: недостаточный уровень образованности среди мигрантов, в частности, знания русского языка и норм поведения и культуры в российского обществе, высокий уровень социальной напряженности, связанный с межэтническими конфликтами, отсутствие знаний, необходимых для заполнения документации и получения гражданства, среди мигрантов |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 950.000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Первоначальное финансирование планируется с помощью грантов и собственных средств. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу образовательных услуг  |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Рынок открыт для создания нового направления в сфере образования и интеграции мигрантов. В Москве существует всего 2 аналогичных центре, об одном из котором нет информации в интернете. Всего 10 школ функционирует по специальности общего изучения руского языка, в 7 из них цены выше наших. Во всех городах России всего 6 аналогичных центров.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии  | 1 | 0 |
| Разработка тех. Документации  | 0,5 | 0 |
| Разработка макета и интерфейса образовательных услуг | 0,5 | 20 000 |
| Участие в конкурсе на грант  | 1 | 0 |
| Заключение необходимых договоров | 1 | 0 |
| Аренда помещения у м. Люблино (70 кв)  | 0,5 | 100 000 |
| Дизайнерское оформление помещения  | 2 | 350 000 |
| Закупка оборудования (компьютеры, проектор)  | 1 | 200 000 |
| Покупка образовательных материалов | 0,5 | 100 000 |
| Создание сайта образовательного центра | 1 | 80 000 |
| Рекламная кампания  | 1 | 100 000 |

Итого 950 000 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Зайцева Алёна Александровна2. Беляева Виктория Сергеевна3. Пашутко Дмитрий Викторович4. Арсёнов Алексей Павлович 5. Попов Елисей Павлович  | 20 00020 00020 00020 00020 000 | 2020202020 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 100 000 рублей |  |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Зайцева Алёна Александровна | Руководитель, преподаватель русского языка и ораторского искусства | 89918824372alyny151413@gmail.com | * Контроль над соблюдением условий проекта
* Организация проектной команды и распределение обязанностей внутри нее;
* Участие в разработке детального бизнес-плана.
* Проведение занятий в образовательном центре
 | Студент ГУУ «Государственная политика и политическое управление», куратор образовательной программы «подготовка к ЕГЭ» в онлайн-школе (1 год), репетитор русского языка (2,5 года), учитель русского языка в частной школе ( 6 месяцев) |
| Беляева Виктория Сергеевна | Помощник руководителя проекта,Преподаватель культуры русской речи | 89670645844 | Расчет объема работ и подготовка смет; Составление графика работ; Контроль календарно- сетевого планирования. Проведение занятий в центре.  | Студент ГУУ «Государственная политика и политическое управление», владелица танцевальной студии в г. Ногинск |
| Арсёнов Алексей Павлович  | PR-менеджер  | 89859084838 | Создание материала для основы рекламы; Выбор каналов продвижения; ГУУ бакалавриат Логистика и управление Договор с партнёрами о рекламе.  | Студент ГУУ «Государственная политика и политическое управление» |
| Попов Елисей Павлович | Координатор проекта | 89362288338 | Ведение переговоров со смежными структурами; Сбор и обработка информации; Ведение документации; Проверка регламентов, инструкций и их обновление.  | Студент ГУУ «Государственная политика и политическое управление» |
| Пашутко Дмитрий Викторович | Дизайнер | 89208510000 | Разработка эскизов; Разработка макета продукта; Разработка дизайна сайта продукта. | Студент ГУУ «Государственная политика и политическое управление» |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)