**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Платформа персонализированного обучения с ИИ |
| 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.* | – ТН2. Технологии работы с данными |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: 1831153  - Leader ID: 6165029  - ФИО: Смирнов Матвей Петрович  - телефон: 89621340894  - почта: motpunisher@mail.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 | U1831204 | 4583014 | Дагаев Алексанлр Тимурович | Производитель | 89615411363 | – | – | | 2 | U1831185 | 6092101 | Кучеров Роман Дмитриевич | Производитель | 89689556536 | – | – | | 3 | U1831191 | 6144675 | Горяев Александр Иванович | Производитель | 79991383506 | – | – | | 4 | U1831179 | 6165094 | Алванян Артем Аршалуйсович | Производитель | 79779614165 | – | – | | |
|  | **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* | Проект EdTech Pro направлен на создание передовой образовательной платформы, объединяющей интерактивные технологии и современные методики обучения.  Цель проекта – повышение качества образования и доступности учебных ресурсов для школ, университетов, студентов и родителей.  Основные задачи включают разработку и внедрение персонализированных образовательных решений, поддержку учителей и учеников, улучшение успеваемости и подготовку к экзаменам.  Ожидаемые результаты: увеличение успеваемости, снижение нагрузки на преподавателей, повышение вовлеченности учащихся.  Области применения – образовательные учреждения, частные уроки, дистанционное обучение. Потенциальные потребительские сегменты: школы, университеты, студенты, родители, учителя. |
|  | **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* | Продукт – облачная образовательная платформа EdTech Pro, включающая интерактивные курсы, учебные материалы, инструменты для мониторинга прогресса, персонализированные образовательные пути. Основной доход планируется получать через подписку для школ и университетов, подписку для студентов и родителей, продажу онлайн-курсов и образовательных материалов, а также рекламные партнерства. |
| 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* | Проблема – недостаток качественных образовательных ресурсов и персонализированного подхода к обучению. Студенты и родители сталкиваются с трудностями при подготовке к экзаменам и усвоении материала. Учителя испытывают высокую нагрузку и нехватку инструментов для эффективного преподавания. Платформа EdTech Pro решает эти проблемы, предоставляя доступ к интерактивным курсам, инструментам для отслеживания успеваемости и адаптивным методикам обучения. |
| 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.)* | *Потенциальные потребительские сегменты*  Юридические лица:  • Категория бизнеса: Образовательные учреждения (школы, университеты, частные учебные заведения)  • Отрасль: Образование, EdTech  • Географическое расположение: Вся Россия, особенно регионы с высоким уровнем цифровизации  • Сектор рынка: B2B (Business-to-Business)  Физические лица:  • Демографические данные: Ученики (6-18 лет), студенты (18-25 лет), родители (30-50 лет), учителя (25-60 лет)  • Вкусы: Интерес к инновационным и интерактивным методам обучения  • Уровень образования: Ученики начальных, средних школ, студенты вузов, учителя  • Уровень потребления: Семьи со средним и высоким уровнем дохода, учителя и преподаватели, стремящиеся к профессиональному росту  • Географическое расположение: Города и пригородные районы с доступом к интернету и цифровым устройствам  • Сектор рынка: B2C (Business-to-Consumer) |
| 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* | *На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт:*  1)Искусственный интеллект и машинное обучение: Персонализация образовательных путей, адаптация курсов под индивидуальные потребности каждого ученика.  2)Облачные технологии: Обеспечение доступности учебных материалов и инструментов мониторинга прогресса в любое время и из любого места.  3)Интерактивные мультимедийные технологии: Разработка интерактивных курсов и учебных материалов с использованием видео, анимаций и симуляций.  4)Системы кибербезопасности: Защита данных пользователей и обеспечение конфиденциальности информации.  Эти технологии, в сочетании с глубоким пониманием образовательных потребностей, позволят создать инновационный продукт, способный значительно улучшить качество образования и удовлетворить потребности различных потребительских сегментов. |
| 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.* | *Описание способа создания ценности и получения прибыли:*  Проект EdTech Pro планирует создавать ценность через предоставление интерактивной образовательной платформы, адаптированной под нужды школьников, студентов, учителей и родителей. Платформа будет предлагать подписку для образовательных учреждений (B2B) и индивидуальных пользователей (B2C), а также продажу онлайн-курсов и дополнительных образовательных материалов.  *Выстраивание отношений с потребителями и поставщиками:*  Планируется тесное взаимодействие с образовательными учреждениями для интеграции платформы в учебный процесс, а также регулярная обратная связь от пользователей для улучшения функционала и контента. Поставщики контента и технологических решений будут привлекаться через партнерские программы и долгосрочные контракты.  *Привлечение финансовых и иных ресурсов:*  Финансирование будет привлекаться через венчурные инвестиции, государственные гранты и партнерские программы. Дополнительные ресурсы будут обеспечены за счет сотрудничества с технологическими компаниями и образовательными организациями.  *Каналы продвижения и сбыта продукта:*  Основные каналы продвижения включают цифровой маркетинг (SEO, SMM, контекстная реклама), участие в образовательных конференциях и выставках, а также партнерства с образовательными блогерами и влиятельными лицами. Сбыт будет осуществляться через официальный сайт и мобильное приложение. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основные конкуренты  1 Skyeng: Онлайн-школа, специализирующаяся на обучении английскому языку, с широкой аудиторией и адаптированными курсами.  2 Учи.ру: Платформа для школьного образования, предлагающая интерактивные курсы по различным предметам.  3 Coursera: Международная платформа для онлайн-курсов и специализаций, сотрудничающая с ведущими университетами.  4 GeekBrains: Образовательный проект, предлагающий курсы по IT и программированию с возможностью получения дипломов и сертификатов.  5 Stepik: Платформа для онлайн-курсов и образовательных программ, ориентированная на широкий круг пользователей. |
| 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* | *Почему клиенты должны выбрать EdTech Pro:*  EdTech Pro предлагает персонализированные образовательные решения, адаптированные под индивидуальные нужды каждого пользователя. Платформа использует передовые технологии, такие как искусственный интеллект и машинное обучение, для адаптации учебных материалов и мониторинга прогресса. Интерактивные курсы и мультимедийные материалы делают процесс обучения увлекательным и эффективным. Платформа также предоставляет инструменты для учителей, облегчая их работу и повышая качество образования.  *Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса*  Конкурентные преимущества:  1)Уникальные научно-технические решения:  внедрение передовых технологий ИИ и машинного обучения для персонализации образования.  2)Доступ к ограниченным ресурсам:  сотрудничество с ведущими образовательными и технологическими организациями, предоставляющими эксклюзивный контент и решения.  3)Партнерства:  наличие действующих индустриальных партнеров в сфере образования и технологий, обеспечивающих поддержку и возможности для масштабирования.  4)Уникальность продукта:  интерактивные и адаптивные образовательные материалы, которые не имеют аналогов на рынке. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | *Аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи:*  1.Полезность и востребованность:  EdTech Pro решает актуальные проблемы недостатка качественных образовательных ресурсов и сложности персонализации учебного процесса.  2.Потенциальная прибыльность:  благодаря диверсифицированным источникам дохода (подписки, курсы, рекламные партнерства) проект имеет высокие перспективы прибыльности.  3.Устойчивость бизнеса:  сильные партнерства, уникальные технологии и адаптивные решения обеспечивают конкурентное преимущество и устойчивость на рынке.  EdTech Pro предлагает инновационное решение для улучшения качества образования, что делает его востребованным и перспективным проектом на российском рынке EdTech |
|  | **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* | Образовательная платформа EdTech Pro разработана с учетом современных технологических стандартов и потребностей образовательного процесса.  *Основные технические параметры продукта включают:*  1 Искусственный интеллект и машинное обучение:  • Персонализация учебного процесса на основе анализа данных об успеваемости и интересах учеников.  2 Облачные технологии:  • Обеспечение доступа к учебным ресурсам и инструментам в любое время и из любого места.  3 Интерактивные мультимедийные технологии:  • Использование видео, анимаций, симуляций и интерактивных элементов в курсах и учебных материалах.  4 Инструменты для учителей:  • Автоматизация оценки успеваемости, аналитические инструменты для мониторинга прогресса, планирование уроков.  5 Системы кибербезопасности:  • Защита данных пользователей и обеспечение конфиденциальности информации.  *Соответствие тематическому направлению:*  Проект EdTech Pro полностью соответствует направлению в области образовательных технологий (EdTech), решая ключевые проблемы образовательного процесса с использованием передовых технологий.  Основные аргументы:  1)Инновационность:  Искусственный интеллект и машинное обучение для персонализации обучения.  2) Доступность:  Облачные технологии обеспечивают доступ к учебным ресурсам в любое время и место.  3)Интерактивность:  Мультимедийные технологии делают процесс обучения увлекательным и эффективным.  4)Поддержка учителей:  Инструменты автоматизации и аналитики облегчают работу учителей.  5)Безопасность:  Высокие стандарты кибербезопасности обеспечивают защиту данных и доверие пользователей.  Эти параметры делают EdTech Pro конкурентоспособным на рынке образовательных технологий и способствуют улучшению качества и доступности образования. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:  Основатели стартапа EdTech Pro видят организацию бизнеса как гибкую и инновационную структуру, ориентированную на тесное сотрудничество с образовательными учреждениями и технологическими партнерами. Внутренние процессы будут построены на принципах agile-менеджмента, что позволит оперативно реагировать на изменения и запросы рынка. Планируется создание межфункциональных команд, включающих специалистов по разработке, маркетингу, продажам и поддержке клиентов, что обеспечит слаженную работу и высокую адаптивность.  Производственные параметры:  Производство контента и разработка технологических решений будут осуществляться с использованием современных инструментов и технологий. Платформа будет интегрироваться с другими образовательными системами и сервисами, что повысит её функциональность и привлекательность для пользователей. Планируется регулярное обновление и улучшение контента, а также внедрение новых функций на основе обратной связи от пользователей.  Финансовые параметры:  Финансирование будет привлекаться через венчурные инвестиции, государственные гранты и партнерские программы. Модель монетизации включает подписки для образовательных учреждений и индивидуальных пользователей, продажу курсов и дополнительных образовательных материалов, а также возможные рекламные партнерства. Ожидается, что к концу третьего года работы проект выйдет на точку безубыточности и начнет приносить стабильную прибыль. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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.)* | Персонализация обучения:  Использование искусственного интеллекта и машинного обучения для адаптации учебных материалов под индивидуальные нужды каждого ученика. Это значительно повышает эффективность обучения по сравнению с традиционными методами.  Облачные технологии:  Обеспечение круглосуточного доступа к учебным ресурсам и инструментам из любого места, что делает обучение более гибким и доступным.  Интерактивные материалы:  Курсы и учебные материалы содержат видео, анимации, симуляции и интерактивные элементы, что делает процесс обучения увлекательным и эффективным, повышая вовлеченность учеников.  Поддержка учителей:  Автоматизация оценки успеваемости, аналитические инструменты для мониторинга прогресса и планирования уроков значительно облегчают работу учителей и повышают качество образовательного процесса.  Кибербезопасность:  Высокие стандарты защиты данных пользователей обеспечивают конфиденциальность информации и доверие к платформе.  Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции  Искусственный интеллект и машинное обучение:  Технические параметры: Алгоритмы машинного обучения, анализ больших данных для адаптации учебных материалов.  Обоснование: Использование этих технологий позволяет платформе предоставлять персонализированные рекомендации и учебные планы, что значительно повышает эффективность обучения.  Облачные технологии:  Технические параметры: Серверные решения для хранения и обработки данных, обеспечение высокой доступности и надежности платформы.  Обоснование: Облачная инфраструктура обеспечивает круглосуточный доступ к образовательным ресурсам и масштабируемость платформы.  Интерактивные мультимедийные технологии:  Технические параметры: Инструменты для создания и интеграции видео, анимаций, симуляций и других интерактивных элементов в учебные материалы.  Обоснование: Эти технологии делают процесс обучения более увлекательным и эффективным. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Технические параметры: Алгоритмы машинного обучения и глубокого обучения, обрабатывающие большие объемы данных об успеваемости и интересах учеников для адаптации учебных материалов в реальном времени.  Обоснование: Это обеспечивает персонализированный подход к обучению, повышая эффективность усвоения материала и мотивацию учащихся. Технологии AI/ML позволяют платформе автоматически подстраиваться под индивидуальные нужды каждого ученика.  Облачные технологии:  Технические параметры: Серверные решения на основе облачных платформ, таких как AWS, Azure или Google Cloud, обеспечивающие масштабируемость, высокую доступность (uptime 99.9%) и защиту данных.  Обоснование: Облачная инфраструктура позволяет пользователям получать доступ к учебным материалам и инструментам 24/7 из любого места, поддерживает масштабируемость системы в зависимости от количества пользователей и обеспечивает надежное хранение данных.  Интерактивные мультимедийные технологии:  Технические параметры: Инструменты для создания и интеграции видео, анимаций, симуляций, VR/AR-технологий, поддержка форматов SCORM и xAPI для образовательных курсов.  Обоснование: Эти технологии делают процесс обучения более увлекательным и интерактивным, что способствует лучшему усвоению знаний и повышению вовлеченности учащихся.  Системы кибербезопасности:  Технические параметры: Шифрование данных (AES-256), двухфакторная аутентификация, защита от DDoS-атак, регулярные аудиты безопасности.  Обоснование: Высокие стандарты безопасности обеспечивают защиту данных пользователей, что критически важно для образовательных платформ, особенно при работе с личными данными учеников и учителей. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | Уровень готовности продукта: TRL 7-8  Организационные: Создана команда специалистов по разработке, маркетингу, продажам и поддержке клиентов. Разработаны основные бизнес-процессы, обеспечивающие эффективное функционирование проекта. Заключены первые партнерские соглашения с образовательными учреждениями.  Кадровые: В команде работают эксперты в области искусственного интеллекта, облачных технологий, мультимедийного контента и кибербезопасности. Также привлечены консультанты с опытом работы в образовательной сфере.  Материальные: Платформа находится на стадии бета-тестирования, завершена разработка ключевых функциональных модулей. Обеспечена инфраструктура для масштабируемости и надежности сервиса.  Финансовые: Привлечены начальные инвестиции и гранты для продолжения разработки и маркетингового продвижения. Разработана финансовая модель монетизации продукта, включающая подписки и продажу курсов.  Технические: Завершены основные этапы разработки, проведены внутренние и внешние тестирования, подтверждающие функциональность и безопасность платформы. Начато пилотное внедрение в нескольких образовательных учреждениях.  Эти параметры подтверждают высокий уровень готовности продукта к выходу на рынок и его конкурентоспособность, что позволяет эффективно развивать стартап дальше и масштабировать бизнес. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Цифровой маркетинг:  Аргументы: Основная целевая аудитория активно использует интернет и социальные сети для поиска образовательных ресурсов и обмена опытом. Цифровой маркетинг позволит эффективно достичь широкую аудиторию с минимальными затратами.  Каналы: Реклама в социальных сетях (Facebook, Instagram, LinkedIn), контекстная реклама (Google Ads), SEO (оптимизация сайта для поисковых систем), email-маркетинг, контент-маркетинг (блоги, вебинары, видео на YouTube).  PR и медиа:  Аргументы: Публикации в профильных СМИ и участие в отраслевых мероприятиях помогут повысить узнаваемость бренда и доверие к продукту среди образовательного сообщества.  Каналы: Статьи и интервью в специализированных изданиях и блогах, участие в подкастах, пресс-релизы, публикации в новостных агрегаторах.  Партнерский маркетинг:  Аргументы: Сотрудничество с образовательными учреждениями, экспертами и влиятельными лицами в области образования позволит быстро привлечь целевую аудиторию и повысить доверие к продукту.  Каналы: Партнерские программы с учебными заведениями, коллаборации с лидерами мнений и экспертами, участие в образовательных конференциях и выставках.  Офлайн маркетинг:  Аргументы: Прямой контакт с целевой аудиторией на специализированных мероприятиях позволяет эффективно демонстрировать возможности продукта и получать обратную связь.  Каналы: Участие в образовательных ярмарках, конференциях, семинарах и тренингах, демонстрационные мероприятия и воркшопы в учебных заведениях. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Онлайн-каналы:  Собственный веб-сайт:  Обоснование: Центральная платформа для продажи и продвижения продукта. Веб-сайт будет содержать всю необходимую информацию о продукте, возможности регистрации и оплаты, а также доступ к учебным материалам.  Платформы онлайн-образования:  Обоснование: Размещение курсов и материалов на популярных образовательных платформах (Coursera, Udemy, Skillshare) позволит привлечь широкую аудиторию, заинтересованную в онлайн-обучении.  Приложения и магазины:  Обоснование: Приложения для iOS и Android, доступные в App Store и Google Play, позволят пользователям получить доступ к платформе с мобильных устройств, расширяя охват аудитории.  Офлайн-каналы:  Образовательные учреждения:  Обоснование: Прямые продажи и партнерства с учебными заведениями (школы, университеты, колледжи) обеспечат стабильный спрос на продукт и его внедрение в учебные программы.  Корпоративные клиенты:  Обоснование: Продажа платформы корпоративным клиентам (компании, занимающиеся корпоративным обучением) позволит значительно увеличить объемы продаж и повысить доходность проекта.  Тренинговые центры и курсы повышения квалификации:  Обоснование: Сотрудничество с тренинговыми центрами и организациями, занимающимися повышением квалификации, обеспечит дополнительный канал сбыта и популяризацию платформы среди профессионалов.  Эти маркетинговые и сбытовые стратегии помогут эффективно продвигать и продавать образовательную платформу EdTech Pro, обеспечивая ее широкое распространение и востребованность на рынке. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | 1) Недостаток качественных образовательных ресурсов:  Платформа предоставляет широкий доступ к интерактивным курсам, учебным материалам и инструментам для самостоятельного обучения, что значительно повышает доступность качественного образования.  2)Невозможность персонализации учебного процесса:  С помощью технологий искусственного интеллекта и машинного обучения платформа адаптирует учебные материалы под индивидуальные потребности каждого ученика, что улучшает усвоение знаний и мотивацию к обучению.  3)Высокая нагрузка на учителей:  EdTech Pro предлагает инструменты для автоматизации оценки и мониторинга успеваемости, что позволяет учителям более эффективно управлять учебным процессом и уделять больше времени непосредственному взаимодействию с учениками.  4)Низкий уровень вовлеченности учеников:  Интерактивные и мультимедийные материалы делают обучение увлекательным и мотивирующим, что способствует повышению интереса и вовлеченности учащихся.  5) Сложности в подготовке к экзаменам:  Платформа предлагает специализированные курсы и тренировочные тесты, которые помогают ученикам подготовиться к экзаменам и улучшить свои результаты. |
| 26 | **«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 11)* | Держатель проблемы: Учебные заведения, студенты, родители и учителя.  1. Учебные заведения:  Мотивации: Повышение качества образования, улучшение результатов учеников, внедрение инновационных методик обучения.  Возможности решения: Использование платформы для интеграции интерактивных курсов и инструментов мониторинга успеваемости, что способствует улучшению учебного процесса.  2) Студенты:  Мотивации: Получение качественного образования, подготовка к экзаменам, доступ к современным образовательным ресурсам.  Возможности решения: Персонализированные курсы и интерактивные материалы помогают студентам лучше усваивать материал и эффективно готовиться к экзаменам.  3)Родители:  Мотивации: Обеспечение качественного образования для детей, контроль за учебным прогрессом, подготовка к важным экзаменам.  Возможности решения: Платформа позволяет родителям следить за успеваемостью детей и получать доступ к ресурсам для дополнительного обучения.  4)Учителя:  Мотивации: Снижение рабочей нагрузки, доступ к современным образовательным инструментам, повышение успеваемости учеников.  Возможности решения: Инструменты автоматизации и интерактивные курсы помогают учителям эффективно организовывать учебный процесс и повышать качество образования. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1) Доступ к качественным образовательным ресурсам:  Платформа EdTech Pro предоставляет богатый каталог интерактивных курсов, учебных материалов и мультимедийных ресурсов, доступных в любое время и из любого места. Это позволяет учащимся получать высококачественное образование независимо от местоположения.  2)Персонализация учебного процесса:  Использование технологий искусственного интеллекта для адаптации учебных материалов под индивидуальные потребности каждого ученика. Это обеспечивает более эффективное усвоение материала и улучшает учебные результаты.  3)Инструменты для учителей:  Платформа предлагает инструменты для автоматизации оценки и мониторинга прогресса учеников. Учителя могут использовать аналитические инструменты для отслеживания успеваемости и выявления проблемных зон, что позволяет им более эффективно планировать уроки и помогать ученикам.  4) Интерактивные и увлекательные материалы:  Курсы и учебные материалы разработаны с использованием интерактивных элементов, видео, анимаций и симуляций, что делает процесс обучения увлекательным и стимулирует интерес учеников к учебе.  5) Подготовка к экзаменам:  Специализированные курсы и тренировочные тесты помогают учащимся подготовиться к экзаменам, улучшить свои результаты и снизить стресс. Платформа предлагает персонализированные планы подготовки, учитывающие сильные и слабые стороны каждого ученика. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса  Обоснование сегмента и доли рынка:  Сегмент образовательных технологий (EdTech) в России и мире показывает устойчивый рост. По данным различных исследований, глобальный рынок EdTech оценивается в 2023 году около $254 млрд и ожидается, что он вырастет до $605 млрд к 2027 году, что представляет собой среднегодовой темп роста около 16.3%. В России рынок EdTech также демонстрирует позитивные тенденции, с ожидаемым среднегодовым темпом роста около 10-12%.  Доля рынка:  На начальном этапе планируется занять 1-2% российского рынка EdTech в течение первых трех лет. Это будет достигнуто за счет фокусирования на сегментах школьного и корпоративного образования, где наблюдается высокий спрос на современные и эффективные образовательные технологии.  Потенциальные возможности для масштабирования:  Расширение продуктовой линейки: Введение новых курсов и модулей для различных образовательных уровней и специализаций.  Географическая экспансия: Выход на международные рынки, начиная с ближнего зарубежья и Восточной Европы, затем расширение в страны Западной Европы и Северной Америки.  Сегментирование: Расширение в смежные сегменты, такие как курсы по профессиональному развитию, обучение взрослых и дистанционное образование.  Рентабельность бизнеса:  Предполагается, что благодаря гибкой модели монетизации (подписка, продажа курсов, рекламные партнерства), проект достигнет точки безубыточности через два года после запуска. При условии успешного внедрения стратегии маркетинга и расширения клиентской базы, ожидаемая рентабельность составит 20-25% в течение первых трех лет. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в*  *течение 6-12 месяцев после завершения*  *прохождения акселерационной программы,*  *какие меры поддержки планируется привлечь* | План дальнейшего развития стартап-проекта  Шаги на 6-12 месяцев после завершения акселерационной программы:  Разработка и улучшение продукта:  Финализация и тестирование платформы, интеграция новых функций на основе обратной связи от пользователей.  Расширение базы контента, разработка новых курсов и учебных модулей.  Маркетинг и продвижение:  Запуск масштабной маркетинговой кампании, включая цифровой маркетинг, PR-акции и партнерские программы.  Участие в отраслевых мероприятиях и выставках для повышения узнаваемости бренда.  Продажи и партнерства:  Заключение договоров с образовательными учреждениями и корпоративными клиентами.  Развитие партнерских программ с тренинговыми центрами и образовательными платформами.  Финансирование:  Привлечение дополнительных инвестиций через венчурные фонды и государственные гранты.  Поиск стратегических партнеров для совместного развития и масштабирования бизнеса.  Организационное развитие:  Расширение команды специалистов, найм ключевых сотрудников в области маркетинга, продаж и разработки.  Внедрение эффективных бизнес-процессов для управления ростом компании.  Меры поддержки:  Государственные гранты и программы: Участие в национальных программах поддержки инновационных проектов и малого бизнеса.  Венчурные фонды: Привлечение финансирования от российских и международных венчурных фондов.  Инкубаторы и акселераторы: Продолжение сотрудничества с акселераторами для получения консультационной и менторской поддержки.  Образовательные и технологические партнерства: Заключение стратегических партнерств с ведущими образовательными учреждениями и технологическими компаниями для совместного развития продукта и расширения клиентской базы.  Эти шаги обеспечат устойчивое развитие стартап-проекта и позволят максимально эффективно использовать полученные в ходе акселерационной программы знания и ресурсы для дальнейшего роста и масштабирования бизнеса. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| **Фокусная тематика из перечня ФСИ**  (<https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| **Коллектив** *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству,*  *перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент*  *выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет*  *отличаться от состава команды по проекту,*  *но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на*  *самоокупаемость* |  |
| **Техническое оснащение**  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Объем реализации продукции (в натуральных единицах)**  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| **Доходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* |  |
| **Расходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* |  |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость**  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| **Коллектив** |  |
| **Техническое оснащение:** |  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| **Формирование коллектива:** |  |
| **Функционирование юридического лица:** |  |
| **Выполнение работ по разработке**  **продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:** |  |
| **Выполнение работ по уточнению**  **параметров продукции, «формирование»**  **рынка быта (взаимодействие с**  **потенциальным покупателем, проверка**  **гипотез, анализ информационных**  **источников и т.п.):** |  |
| **Организация производства продукции:** |  |
| **Реализация продукции:** |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| **Доходы:** |  |
| **Расходы:** |  |
| **Источники привлечения ресурсов для**  **развития стартап-проекта после**  **завершения договора гранта и**  **обоснование их выбора (грантовая**  **поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):** |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации**  **команд»:** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в программах**  **«Диагностика и формирование**  **компетентностного профиля человека /**  **команды»:** |  |
| **Перечень членов проектной команды,**  **участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:** |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как**  **диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности**  **и наличие достижений в конкурсах**  **АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| **Номер контракта и тема проекта по**  **программе «УМНИК»** |  |
| **Роль лидера по программе «УМНИК» в**  **заявке по программе «Студенческий**  **стартап»** |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Исследование и разработка | 3 | 2,000,000 |
| 2 | Дизайн и прототипирование | 2 | 1,500,000 |
| 3 | Разработка MVP | 4 | 3,500,000 |
| 4 | Бета-тестирование и корректировка | 2 | 1,200,000 |
| 5 | Маркетинговая кампания и запуск | 3 | 2,800,000 |
| 6 | Масштабирование и улучшение продукта | 6 | 4,000,000 |
| 7 | Поддержка и обновление платформы | 12 | 12 3,000,000 |