|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | «Создание образовательной платформы для модернизации школьного образования» |
| Команда стартап-проекта | 1. Черкашина Галина БИ 2-12. Филиппова Ирина БИ 2-13. Долгоаршинных Кристина БИ 2-1 |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | eduNET, techNET |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/**продукт**)  | Суть проекта заключается в создании образовательной платформы, которая будет предоставлять учителям и ученикам доступ к современным образовательным технологиям и ресурсам, способной повысить качество обучения и улучшить результаты учеников.Платформа будет являться «конструктором» для любой школы, каждый учитель которой сможет загружать свои видеоуроки, материалы по темам, домашние задания, контрольные и самостоятельные работы. Эта система позволит школьнику самостоятельно подбирать учителей, с которыми его будет комфортнее в процессе обучения (появится возможность выбрать: посещать очные уроки с учителем, указанным в расписании либо заниматься с любым другим преподавателем онлайн).Идея создания платформы появилась совместно у команды после разговора о важности комфорта при обучении в школе. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Многие школьники испытывают стресс на уроках из-за неумения некоторых учителей находить подход ко всем ученикам, что снижает уровень успеваемости и отнимает желание получать новые знания. Также успеваемость может снижаться из-за индивидуального стиля преподавания учителя, который может не подходить всем ученикам. Создание данной платформы позволит решить эту проблему, поскольку школьники будут иметь возможность самостоятельно выбирать учителя, с которым им будет комфортно, что повысит уровень получаемого образования.  |
| Технологические риски | 1) Безопасность данных: платформа хранит множество личных данных пользователей, таких как персональные данные, результаты тестов и так далее. Нарушение безопасности данных может привести к утечке важной информации, что может нанести серьезный ущерб репутации платформы и повлиять на будущие сотрудничество с клиентами2) Нестабильность платформы. Возможны технические сбои, которые могут привести к прерыванию учебного процесса и потере данных.3) Ограничения функционала: платформа может иметь ограниченную функциональность, которая не удовлетворяет требованиям пользователей. Это может вызвать негативное отношение к платформе, так как пользователи будут искать более удобные альтернативы, что может привести к потере клиентов и репутационным проблемам |
| Потенциальные заказчики  | Школы - партнеры, учебные заведения, государственные организации  |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Классификация по способу получения прибыли:1) Платный доступ к продукту (Платформа предлагает школе подписку на доступ к её инструментам и ресурсам. Ученики в свою очередь платят за выбранный ими предмет)2) Free-trial (Платформа предлагает школе бесплатный доступ к инструментам и ресурсам на определённый период времени, чтобы заинтересовать и продемонстрировать свою ценность) |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт нашего проекта — это платформа, которая будет представлять собой конструктор для любой школы, каждый зарегистрированный учитель которой сможет добавлять все необходимые материалы для обучения. В связи с новизной данной платформы, круг пользователей на первоначальном этапе будет небольшим, чтобы на начальных этапах устранить все выявленные недостатки. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 846 900 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Инвесторы, гранты, конкурсы |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | ТАМ: 1468 школ-партнеров по городу Москва + 300 - среднее количество учеников в каждой школе + 50 - среднее количество учителей в каждой школе Тогда 440 400 человек — это количество клиентов в ТАМ. Допустим, подписка на платформу стоит 500 рублей/месяц (на 9 месяцев; учителя не оплачивают подписку), тогда прибыль ТАМ составит 1 981 800 000 рублей в годSAM: примерно 17% родителей учащихся (учеников) готовы оплачивать подписку, тогда прибыль составит рублей в год 336 906 000 рублей в годSOM: только 6% от SAM готовы действительно пользоваться платформой, тогда прибыль составит 20 214 360 рублей в годПроект окупится примерно за 5 лет |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, нед | Стоимость, руб. |
| 1.Поиск программистов | 2 | 5600 (за счет участников проекта) |
| 2.Поиск дизайнеров | 2 | 5600 (за счет участников проекта) |
| 3.Поиск маркетологов | 2 | 5600 (за счет участников проекта) |
| 4. Размещение рекламы  | 1 | 40 000 |
| 5. Поиск учителей-сотрудников платформы  | 2 | 5600 (за счет участников проекта) |
| 6. Разработка макета | 3 | 10 000 |
| 7. Программный код  | 12 | 410 000 |
| 8. Подбор шрифтов | 0,5 | 3 500 |
| 9. Создание анимации/иллюстраций | 1 | 10 000 |
| 10. Создание текстовых блоков для теоретических уроков  | 4 | 10 000 |
| 11. Создание блоков с онлайн-тестами по теоретической части  | 4 | 10 000 |
| 12. Создание блоков с самостоятельными работами/ контрольными работами | 4 | 10 000 |
| 13. Создание ролей для пользователя | 1 | 5 000 |
| 14. Домен  | 1 | 1 000 |
| 15. Организация встреч с администрацией школ  | 2 | 5600 (за счет участников проекта) |
| 16. Посещение школ с презентацией платформы  | 3 | 7500 (за счет участников проекта) |
| 17. Запись видеоуроков | 8 | 100 000 |
| 18. Формирование домашних заданий/ самостоятельных работ/ контрольных работ | 4 | 100 000 |
| 19. Создание материалов по темам | 4 | 100 000 |
| 20. Загрузка материалов | 3 | 5 000 |
| 21. Загрузка видеоуроков | 3 | 5 000 |
| 22. Загрузка практических заданий | 3 | 5 000 |

Итого 846 900 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Долгоаршинных Кристина2. Филиппова Ирина3. Черкашина галина | 330034003300 | 33 %34%33% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Черкашина Галина Сергеевна | Мыслитель, оценщик (по Белбину) | +7(985)170-77-93 | Согласование деталей с командой проекта. | Среднее общее образование |
| Филиппова Ирина Дмитриевна | Исполнитель, коллективист, разведчик (по Белбину) | +7(977)661-6435 | Поиск членов команды (IT-специалист, маркетолог, дизайнер). Поиск необходимой информации. Поддержка мотивационного духа в команде. | Среднее профессиональное образование |
| Долгоаршинных Кристина Андреевна | Формирователь, доводчик, председатель (по Белбину) | +7(922)914-29-05 | Делегирование обязанностей и координация работы. | Среднее общее образование |

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)