**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[https://pt.2035.university/project/kompleks-tehnologiceskih-sredstv-i-instrumentov-dla-samoobucenia-i-podderzki-tradicionnogo-obrazovania](https://pt.2035.university/project/kompleks-tehnologiceskih-sredstv-i-instrumentov-dla-samoobucenia-i-podderzki-tradicionnogo-obrazovania%20) *(ссылка на проект)*  24.11.2023

*(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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | *Платформа цифровых учебных тренажеров* |
| 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, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | *- U1701191**- 5017015**- Харинюк Даниил Русланович**- +79268775192**- dodo@dodothere.space* |
| 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* | *U1701191* | *5017015* | *Харинюк Даниил Русланович* | *Лидер, Исполнитель* | *89268775192,dodo@dodothere.space* | *Full-stack, Аналитик,**Руководитель* | *Высшее:**Бакалавриат Прикладная математика и информатика (2023)**Магистратура Прикладная информатика (2025)**Разработка приложений индивидуальным заказчикам (4 года)* |
| *2* | *U1753203* | *5015772* | *Карасев Владислав Максимович* | *Советник, Исполнитель* | *89998163679, Vladkar90@mail.ru* | *DevOps* | *Высшее:**Бакалавриат Прикладная математика и информатика (2023)**Магистратура Прикладная информатика (2025)**Программист-инженер 1С (менее года)* |

 |
|  | **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* | Платформа цифровых учебных тренажеров – веб-сервис, позволяющий заниматься самообразованием, создавая свои собственные тренажеры, и делиться ими.Главная цель проекта - создание доступного ресурса для самообучения, подходящего пользователям любой категории. - Повышение доступности образования- Эффективное самообучение- Социальное взаимодействие- Индивидуализированный подход- Развитие творческих навыков- Положительный пользовательский опыт- Рост интереса к образовательному контенту - Повышение успеваемости в обучении- Популяризация самообучения |
|  | **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* | Образовательная платформа-ресурс с возможностью создания собственных тренажёров и получением уже имеющихся из выложенных другими в общий доступ.  |
| 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* | 1. Нехватка времени для самообучения2. Недостаток мотивации для самообучения3. Ограниченная доступность образовательных ресурсов4. Неудовлетворительное качество существующих образовательных ресурсов |
| 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.)* | Учащиеся школ, колледжей, высших учебных заведений. Более 21.000.000 человек. B2C Любые заинтересованные в самообразовании взрослые. B2C |
| 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* | - Облачные сервисы для backend- HTML+JS+CSS для web-frontend- C#/JS для мобильного ПО- Ethernet- WEB |
| 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.*  | Freemium+ADSОсновной доход планируется получать через показ рекламы внутри ПО и подписки на премиум-доступы к ПО.Дополнительный доход при разработке индивидуальных комплексов тренажеров.Большая часть первых доходов будет вкладываться в развитие маркетинга и найм дополнительных кадров для разработки приложения с его содержанием. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямых конкурентов нет, но можно выделить некоторые схожие продукты- Wikium- Cursea- Яндекс.Учебник- Guides.co- BrainApps |
| 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* | - Возможность создавать тренажеры под собственные потребности- Возможность делиться разработанными тренажерами и использовать опубликованные в общий доступ- Возможность объединяться в команды и вместе идти к общей цели |
| 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* | Другие существующие продукты не предоставляют весь спектр функционала, который мог бы заинтересовать пользователей. Система конструирования и редактирования тренажеров еще не представлена в доступном для пользователей виде. К тому же, у подобных ресурсов накладываются большие ограничения на доступ к функционалу, а система доступа с просмотром рекламы и нерадикальным ограничением функций ПО без подписки позволяет разработать более лояльную политику по отношению к потребителям. |
|  | **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* | Решение является веб-сервисом с последующими планами по созданию платформенных и мобильных решений с нестандартным технологическим решением. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для старта платформы в виде MVP выступает разработка мобильного ПО. За принятие ключевых решений по разработке и продвижению отвечает лидер проекта после консультации с советником.Основные работы по MVP проводятся основателями стартапа и при необходимости нанимаются аутсорсные кадры для решения промежуточных задач (в основном дизайнерских и маркетинговых).Доход от разработки делится между основателями по их решению, когда будет возможность вывести свободную часть средств.Предусмотрена возможность добавить постоянных участников в проект при существенном вкладе в продукт. |
| 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.)* | - Возможность создавать тренажеры под собственные потребности- Возможность делиться разработанными тренажерами и использовать опубликованные в общий доступ- Возможность объединяться в команды и вместе идти к общей цели- Доступ с любого устройства- Возможность получить бесплатный доступ- Охват всех заинтересованных в образовании людей, а не узконаправленных категорий |
| 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* | - Облачные сервисы для backend Для MVP backend должен выдерживать нагрузку до 100.000 человекВыбор гибкий, в зависимости от текущих условий.Предполагается самостоятельная настройка серверной части, по необходимости использование услуг сторонних сервисов.- HTML+JS+CSS для web-frontendПри разработке сайта необходим хотя бы минимальный набор инструментов для разработки WEB части платформы. Рассматривается включение дополнительных технологий.- C#/JS для мобильного ПОРазработка MVP приложения рассматривается с использованием C# и JS под Android- EthernetДоступ к продукту через глобальную сеть Ethernet,возможно, с ограниченной оффлайн версией- WEBИспользование современных WEB технологий разработки при дальнейшем развитии |
| 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* | Проектирование MVP. Идея и инициализация. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | 1. Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»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*  | - Образовательные учреждения, преподаватели, которые хотят улучшить успеваемость учеников и качество обучения- Тематические социальные медиа. Сарафанное радио. - Компании нуждающиеся в определенных навыках сотрудниковПредполагается, что люди будут сами находить и распространять ресурс, делясь своими разработанными тренажёрами, привлекая новых пользователей, а система с объединением в команды дает этому дополнительную мотивацию.Первый толчок для нахождения начальных пользователей скорее всего будет задан через рекламу в тематических социальных медиа и отправкой рекомендаций к использованию в доступные компании и образовательные учреждения.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | По будет доступно для скачивания на площадках PlayMarket, AppStore, GetApps для мобильных приложений.А так же доступ через официальный сайт платформы с возможностью скачать ПО и с него. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Сейчас тяжело найти подходящий продукт, позволяющий создавать цифровые учебные тренажеры по собственным нуждам, а так же выбирать любые на свой вкус из уже имеющихся, объединяясь в группы и совместно занимаясь самообучением.Такие ресурсы сильно ограничены в доступе и функционале. |
| 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* | 1. Нехватка времени для самообучения:

 Предоставляет возможность обучаться из любой точки мира и в любое удобное время, уменьшая проблему нехватки времени.1. Недостаток мотивации для самообучения

 Интегрирует элементы развлечения в образовательный процесс, что делает обучение более привлекательным и мотивирующим1. Ограниченная доступность образовательных ресурсов

Предоставляет доступ к образовательным материалам из любой точки мира, обеспечивая более широкую доступность образовательных ресурсов.1. Неудовлетворительное качество существующих образовательных ресурсов

Объединяет лучшие практики развивающих и развлекательных приложений для создания качественных и интересных образовательных тренажеров. |
| 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)*  | Многим учащимся всех категорий не хватает сухой подачи информации традиционными методами, а так же времени для глубокого изучения и поиска практического опыта при самообучении.При том, и учащимся и просто заинтересованным взрослым людям не хватает доступного ресурса для конструирования цифровых тренажеров по нуждам сферы, которую они изучают. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Проект "Платформа цифровых учебных тренажеров" представляет полноценное решение для данной проблемы. Объединение лучших практик развивающих и развлекательных приложений с уникальной системой распространения тренажеров позволит:• Самообучаться из любой точки мира имея минимум инструментов.• Получать новые знания и навыки в развлекательной форме.• Заниматься в команде с друзьями и делиться результатами.• Конструировать собственные тренажеры и делиться ими.• Выбирать готовые тренажеры соответствующие интересам пользователя.• Получать советы для достижения результата и индивидуальные рекомендации по состоянию пользователя. |
| 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.* | Индекс SmartRanking 518,0Объем рынка 31473,3млн по данным EduTechРост рынка +41,97% за последний год21.000.000 человек по чистым цифрам МинОбр РФ |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Улучшение функциональности MVP:*

*- Добавление новых функций, которые улучшат опыт пользователей, такие как возможность многопользовательских сессий, соревновательных занятий, расширенная статистика, индивидуальные рекомендации и подборки.* *- Расширение библиотеки готовых тренажеров, углубленная возможность редактирования.*1. *Масштабирование:*

*- Локализация на другие языки и адаптация под другие страны, с приоритетом на охват более широкой аудитории.**- Увеличение количества поддерживаемых платформ, кроссплатформенность3. Маркетинг и продвижение:**- Проведение активной маркетинговой кампании с целью привлечения большего числа пользователей, внедрение в системы образования, соответствие международным требованиям.**- Взаимодействие с органами власти, некоммерческими, коммерческими организациями для продвижения проекта.**4. Аналитика и оптимизация:**- Сбор и анализ данных о поведении пользователей для улучшения интерфейса и функциональности.**- Проведение тестов для определения наиболее эффективных маркетинговых и пользовательских стратегий.* |
|  |