**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 самообучения  2. Недостаток мотивации для самообучения  3. Ограниченная доступность образовательных ресурсов  4. 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+ADS Основной 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 человек Выбор гибкий, в зависимости от текущих условий. Предполагается самостоятельная настройка серверной части, по необходимости использование услуг сторонних сервисов. - HTML+JS+CSS для web-frontend При разработке сайта необходим хотя бы минимальный набор инструментов для разработки WEB части платформы. Рассматривается включение дополнительных технологий. - C#/JS для мобильного ПО Разработка MVP приложения рассматривается с использованием C# и JS под Android - Ethernet Доступ к продукту через глобальную сеть Ethernet, возможно, с ограниченной оффлайн версией - WEB Использование 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 сотрудников Предполагается, 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 мотивирующим   1. 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 518,0  Объем рынка 31473,3млн по данным EduTech  Рост рынка +41,97% за последний год  21.000.000 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, кроссплатформенность 3. 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.* |
|  |