**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Teen Employment Platform (T.E.P.) |
| **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.* | Создание цифровой платформы с чат ботом по трудоустройству подростков. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Нано-, Био-, информационные, когнитивные технологии |
| **4** | **Рынок НТИ** | TECHNET |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Искусственный интеллектТехнологии машинного обучения и когнитивные технологии |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U1466584- Leader ID 4969537- ФИО Вишнякова Анастасия Максимовна- телефон 7 (916) 220-45-30- почта VISNUA.2005.N@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 | U1466733 | 3600052 | Александровская Ольга Яновна | Помощник лидера  | 89132038812 olal8812@gmail.com | Глава методического отдела | опыт в создании сайтов, навыки в сфере веб - дизайна |

 |
|  | 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* | Мы создаем цифровую платформу с чат ботом, с помощью которой подростки смогут находить себе легальную работу, а работодатели размещать объявления о легкой рабочей силе. Цель стать связующим звеном между подростками и работодателями. Ожидаемые результаты: устойчивое положение платформы на рынке труда, большой охват аудитории, постоянные клиенты в количестве не менее 100 человек. Потенциальные потребительские сегменты: подростки, нуждающиеся в работе, компании, которые ищут рабочую силу, отдельные работодатели, которые ищут работников. |
|  | **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* | Цифровая платформа с чат ботом |
| 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 работодателей - дефицит кадров в крупных и мелких компаниях, высокие траты компаний сотрудникам на выполнение простых небольших задач. Проблема подростков - сложность в поиске легальной работы, отсутствие алгоритма трудоустройства |
| 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.)* | B2C: 14-18 лет, уровень образования - учащийся школы, колледжа, университета. 2. B2B: средний и малый бизнес. Расположение - Москва, Московская область |
| 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* | Продукт предполагается к созданию на основе совокупности существующих и планируемых к созданию нами научно-технических решений в области программирования, анализа Big Data, искусственного интеллекта (в процессе масштабирования) |
| 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.*  | Ключевые виды деятельности:- трудоустройство подростков;- размещение вакансий от работодателей на цифровой платформе.Ключевые партнеры:С нами выгодно сотрудничать агентствам, индивидуальным предпринимателям, крупным кампаниям, требующие частое размещение вакансий и конкретных задач. Условия для партнерства: Взаимный пиар, обеспечение базой клиентов и работниковВзаимоотношения с клиентами:1. Автоматизированное обслуживание (самообслуживание + автоматизация процессов = цифровая платформа)2. Создание сообществ3. Персональная поддержка (колл центр)Потребительские сегменты:1. Работодатели, подростки2. Для нас важны ответственные подростки и работодателиКлючевые ресурсы:1. Финансовые2. ЧеловеческиеКаналы сбыта:1. Цифровая платформа с чат ботом2. ТГ- сообщество3. Реклама в социальных сетяхСтруктура издержек:Постоянные издержки: реклама, обслуживание платформы и чат ботаПеременные издержки: создание цифровой платформы и чат бота, консультация с юристамиПотоки поступления доходов:1. Плата за размещение вакансии на сайте2. Продвижение вакансии в ТОП-вакансий3. Таргетированная реклама |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Profi.ru, HH.ru, You Do, superjob, rabota |
| 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* | 1. Находим легальную работу для подростков2. Помогаем подросткам с официальным трудоустройством3. Обеспечиваем подростков опытом работы для облегчения трудоустройства в совершеннолетнем возрасте4. Работодателям находим ответственных работников5. Помогаем работодателям снизить издержки на оплату труда работников |
| 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* | Разумная ценовая политика, малое количество прямых конкурентов, ориентированных конкретно на трудоустройство несовершеннолетних, уникальность услуги. Полезность бизнес-идеи для работодателей состоит в нахождении работников на выполнение конкретных временных задач, что позволит сократить издержки компании. Полезность бизнес-идеи для подростков состоит в простом поиске законной работы и легкость самого процесса трудоустройства |
|  | **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* | Цифровая платформа – продукт IT отрасли. Внутри платформы планируется к созданию: Чат для пользователей Динамическая база данныхОбновляемая база вакансийЧат с технической поддержкой Чат бот |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Внутренние процессы будут реализовываться на основе метода Scrumban и Lean. Планируется выстраивание стейкхолдероской системы с партнерами. |
| 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.)* | -Уникальность предоставляемой услуги как для подростков, так и для компаний-Удобный интерфейс-Быстрая работа поддержки платформы и чат бота-Понимание запросов клиентов (В2С)-Небольшое количество конкурентов-Разумная ценовая политика (публикация вакансии на сайте)-Высокий уровень организации деятельности проектной команды-Наличие услуги, продвигающей вакансию-Создание системы лояльности для постоянных компаний-партнеров-Цветовая айдентика, узнаваемый имидж-Сотрудничество с юристами (легальность всех действий)-Быстрое внедрение новых технологий |
| 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* | Необходимо создать цифровую платформу с чат ботом, в которой работодатели без труда смогут загружать вакансии. Так же он должен быть прост в поиске работы, в размещении резюме. Для создания платформы требуется: 1. Определиться с основными целями присутствия компании в Сети 2. Выбрать и зарегистрировать домен 3.Выбрать и оформить хостинг 4. Выбрать систему управления или конструктор 5. Купить ssl-сертификат 6. Продумать структуру и навигацию 7. Разработать дизайн |
| 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* | TRL 1 Разработка и тестирование идеи  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует техническим и социальным приоритетам региона. Соответствует Приоритету 2030.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Социальные сети (является наиболее эффективным каналом продвижения в современном мире), реклама у популярных блогеров, транслирующих информацию на нашу ЦА (B2C,B2B) (позволит набрать клиентскую базу, найти компаний-партнеров) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Цифровая платформа с чат ботом, аккаунты в социальных сетях, реклама в медиа |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема с трудоустройством подростков во всех регионах России. Право на труд несовершеннолетних часто нарушается при трудоустройстве на работу. Причинами могут быть: отсутствие профессии, стажа работы, нежелание работодателя «связываться» с несовершеннолетними, поэтому молодежь является наиболее уязвимой категорией населения в плане решения своего трудоустройства. Стоит также обратить внимание на более конкретные проблемы общества, связанные с подростками и работодателями. 80% детей в России работают нелегально;Незавершенная сепарация;Сложность трудоустройства по достижению 18-лет;Для работодателей это прекрасная возможность формирования кадрового состава на будущее;Приток новых сотрудников на линейные вакансии, особенно в сезон отпусков;Чтобы запустить продукт или услугу, ориентированную на подростков, лучше самих подростков и пригласить;Ответственность компании не только за свое собственное развитие, но и за рост отрасли страны |
| 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* | С помощью данного проекта подростки смогут официально устроиться и заработать свои первые деньги, не переживая о возможности обмана |
| 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)*  | Подростки: В Российской Федерации 80% несовершеннолетних работают нелегально, у 70% - проблема незавершенной сепарации, а у 90% - проблема трудоустройства в совершеннолетнем возрасте из-за отсутствия опыта работы. Наша цифровая платформа с чат ботом способна предоставить несовершеннолетним работу, помочь в трудоустройстве, это способствует получению опыта работы, а значит позволит решить проблему трудоустройства в будущем.Компании: Малому и среднему бизнесу наша цифровая платформа с чат ботом даст возможность сформировать кадровый состав на будущее, обеспечит приток новых сотрудников на линейные вакансии, особенно в сезон отпусков, а для компаний, запускающих продукт или услугу, ориентированные на подростков, позволит лучше узнать и прочувствовать целевую аудиторию, а также решает проблему ответственности компаний не только за собственное развитие, но и за рост отрасли в стране |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена с помощью создания платформы с чат ботом для трудоустройства подростков. На данной платформе будут сведены две стороны с совпадающими интересами: подростки, которые ищут работу и компании, которые ищут работников |
| 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.* | Снизу-вверх:TAM: 2980 млн.SAM: 894 млн.SOM: 298 млн.Сверху-вниз:TAM: 298 млн.SAM: 894 млн.SOM: 134,1 млн.Ожидаемая рентабельность: 20% |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа | Длительность этапа, мес. | Результат |
| Создание прототипа MVP | 1 | Готовый MVP |
| Корректировка плана развития и продукта под запросы работодателей и подростков, согласно результатам MVP | 0,25 | Полная готовность к созданию основного продукта - цифровой платформы с чат ботом доработанный план развития |
| Обсуждение и консультации по замыслу цифровой платформы | 0,25 | Готовый замысел цифровой платформы с чат ботом |
| Регистрация права владения доменом второго уровня | 0,25 | Владение доменом второго уровня |
| Хостинг | 0,25 | Выполненный хостинг |
| Подготовка контент плана цифровой платформы | 0,5 | Готовый контент-план платформы |
| Создание цифровой платфоррмы | 1 | Готовая цифровая платформа |
| Поисковая оптимизация платформы | 1 | Платформы отпимизирована |
| Раскрутка платформы | 3 | Высокая популярность платформы |
| Найм на работу маркетолога | 0,5 | Командный меркетолог |
| Распространение рекламы на различных медиа площадках | 4 | Набор клиентов и начало работы платформы |