**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» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | * Развитие информационно-технологического кадрового электронного документооборота «Коман» |
| 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\*** | - Unti ID  - 5347312  - Мамаева Александра Дмитриевна  - 8 (916) 232 86 00  - sasha\_mamaeva00@bk.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 | U1751419 | 5347312 | Мамаева Александра Дмитриевна | Руководитель проекта | 8-926-232-86-00 sasha\_mamaeva00@bk.ru | Генеральный директор | 2 года работы в IT компании, клиенты которой являются крупные торговые сети Студентка 3 курса Государственного университета управления по специальности Менеджмент организации | | 2 | U1335304 | 4573169 | Новикова Ангелина Николаевна | Генератор идей | 8-977-593-43-50 angelinabumaga2003@gmail.com | Исполнительный директор | Опыт работы имеется в IT сфере, работала менеджером по работе с клиентами, после перевелась в другой отдел, где заняла должность специалист-консультант 1С. Параллельно с работой у меня идет обучение в ГУУ на факультете ОЗФО «Менеджмент организации». На данный момент работаю Ассистентом менеджера по продажам в АО «Рг-Ремсервис». | | 3 | U1756098 | 5436554 | Назарова Виктория Алексеевна | Координатор | 8-927-139-62-14 | Руководитель департамента | Опыт работы: ооо «КАЛЦРУ» 5 месяцев, должность - продавец-консультант  На данный момент ооо «Руспошив» с октября, должность - бизнес-ассистент | | 4 | U1071364 | 3444537 | Титаева Виктория Вячеславовна | Инициатор | 8-925-383-15-50 | Руководитель отдела маркетинга | ООО ,,Корнелиус” Хостес  Проходила тренинги по работе с гостями и компетенции  Работаю с марта по сегодняшний день  ООО ,,Сеть спортивный сооружений” Администратор фитнес клуба  Опыт работы 3 месяца  ООО ,,Стиль трейд” Магазин Lime  Консультант по продукту  Опыт работы 2 месяца  В университете участвовала в акселераторе на тему ,,Ценность и формирование ценностных предложений” и Экспертная труба ”Технологии будущего” | | 5 | U1756090 | 5440205 | Заикина Серафима Сергеевна | Аналитик | 8-953-721-88-89 | Руководитель отдела по внедрению | Ресторанный бизнес, ООО «Корнелиус» Кофемания, должность- официант, 2 года  Государственный университет управления, обучение на направлении «менеджмент организации» с 2021г. | | |
|  | **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* | Цель разработки - обеспечить сотрудников и работодателей понятным, прозрачным, оперативным и своевременным взаимодействием друг с другом, максимально снизить бумажный документооборот в рамках действующего законодательства Российской Федерации, повысить уровень доверия всех участников процесса документооборота.  Актуальность состоит в нахождении и внедрении подхода безопасной и удобной работы с документами. Это достигается за счет внедрения в разрабатываемое Решение алгоритма цифровой подписи через портативное устройство (а не только через ПК) и разработке инновационной архитектуры системы, которая значительно совершенствует и упрощает пользовательский интерфейс при работе с документацией.  Благодаря данной разработке вашим коллегам будем намного проще и быстрее найти тот или иной документ, уход от стандартного архива немало важное событие в любой организации. Учитывая, что вам не придется закупать дорогое оборудование, чтобы хранить информацию на сервере. Внедрение программного продукта уже в ближайшее время даст свои плоды.  Минимум за три месяца вы сможете убедиться в удобстве простоте интерфейса, понятных инструкциях, быстром доступе, меньшем ожидании поиска документов и конечно надежной безопасности конфиденциальной информации.  Облачное решение, к которому пользователи подключаются через компьютер или смартфон.  Коман предназначен для кадрового документооборота между сотрудником и работодателем и подписание документов электронной цифровой подписью (УНЭП или УКЭП).  Кроме базовой задачи – обеспечить юридическую значимость подписываемых в электронном виде кадровых документов, мы ставим перед собой задачу не только сохранить в Коман всю широту функционала, необходимого крупной корпорации, но и клиентам из сектора малого и среднего:  - через медиа коммуникации объяснить, что кадровое делопроизводство необходимо вести и это возможно, законно и дешево в электронном виде;  - обеспечить низкую стоимость владения за счет простой методологии внедрения и современной архитектуры  - предоставить пользователям интуитивно понятный интерфейс |
|  | **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* | Кадровый электронный документооборот, который позволит улучшить скорость обработки информации, предоставление органам своевременную отчетность. Кадровый учет в данном формате поможет вам избавиться от актуальной проблемы, такой как потеря документов, так как все необходимое будет храниться под защитой, подписанное электронной подписью. Перенос документом так же не займет много времени у ваших сотрудников. |
| 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* | Данный продукт специально создан, для организаций, которые имеют такие проблемы как:   * Медленное предоставление документов; * Потеря оригиналов документов; * Трудное обучение опытных коллег с новой платформой; * Долгое ожидание подписания документов у Руководства; |
| 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.)* | Программа подходит для организации находящиеся в сегменте B2B, B2G, G2G. Малый бизнес и государство одинаково нуждаются в грамотном ведении документов. Процесс принятия на работу иногда замедляется, так как вовремя не находится нужных документов, а благодаря нашему продукту, привычный для всех процесс ускориться. Организации, которые моментально выросли из ИП до ООО, где появилось не один десяток сотрудников, по которым необходимо вести личные дела. Подойдет также и для компаний, которые хотят подписывать кадровые документы не только с ПК, но и через портативное устройство. |
| 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* | Нынешние разработки КЭДО (СБИС, HR-link) |
| 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.* | Одно из главных преимуществ нашего продукта заключается в том, что мы поддерживаем связь 24/7 с нашим клиентом, наша техническая поддержка позволит в любое время помочь вам с проблемами, вне зависимости от того в какой точки мира находится наш клиент.  Естественным образом нужно понимать, что у каждой организации есть свой лимит на ежемесячные расходы, и как же директора, которые хотят экономить на некоторых вещах будут в шоке, когда узнают, что наш продукт в любом случае не станет тягостью для компаний.  Наши клиенты могут быть уверены в том, что если у вас на данный момент огромная корпорация в которой спустя долгое время сформировался хаос в документации, то с помощью доработок вместе с нашей командой мы сможем навести порядок в ваших архивах. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | СБИС, HR-link, ВК HR Tek, Конур. КЭДО, Directum |
| 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* | Прежде всего мы следим за всеми актуальными трендами и постоянно добавляем функционал, которые будет полезен. Постоянное развитие и не только в кадровой сфере, в дальнейшем мы планируем расширить отрасль и предоставлять удобный и быстрый доступ к данной программе и другим отделам, помимо кадрового. |
| 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* | В связи с тем, что ранке появляются все больше и больше компаний, что приводит к повышенному спросу к правильному ведению и оперативному подписанию документам. Продукт в наши дни актуален, так как все больше организаций переходят на удаленный формат работы, где необходимо постоянно согласовывать документы и их подписывать, а это гораздо удобнее, когда у вас есть приложение из которого вам приходит уведомление о надобности согласовать/ подтвердить/ подписать ЭЦП документ. По оценкам отраслевых экспертов объем рынка организаций, в ближайшие 3 года увеличиться в 1,5 раза (до 10 млрд). На КЭДО планируют перейти около 65% участников рынка.  По данным аналитиков, 44% компаний уже используют КЭДО в своих бизнес-процессах и 56% компаний планируют повышать уровень цифровизации кадровых процессов (из тех, кто уже использует КЭДО).  В ближайшие 5 лет ожидается рост компаний, переходящих на КЭДО.  Вскоре его могут сделать обязательным. |
|  | **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* | Мы вам предоставим доступ к уникальному., но в тоже время простому приложению, а также у вас всегда будет доступ к документам на сайте. Сайт будет синхронизирован с вашим индивидуальным облаком, на котором будет храниться все время.  У каждого пользователя будет свой личный кабинет, к которому будет доступ только у наших специалистов, если откроете доступ. У руководителя всегда будет возможность по улучшению возможностей и доработки, он с помощью заполнения и описания своих желаний сможет отправить нам запрос, где в свою очередь мы оценим все возможности, рассчитаем все по стоимости и предоставим КП нашему заказчику. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | После пилотного внедрения заказчику, планируется анализ работы и всех этапов. После успешных результатов планируется организовать и представить возможным заказчикам и инвесторам в виде презентации данного продукта.  В нашей системе произойдет некое разделение, которое будет иметь немало важное событие, так как каждый из нас будет развивать направление для большего роста и развития нашего продукта. |
| 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.)* | Приложение, которое позволяет подписывать и создавать кадровые документы с портативного носителя. |
| 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* | Основные наши достоинства такие:   * Способность подобрать наилучший вариант для каждой организации, так как у всех бизнес-процессы разные * Быстрый доступ к всем видам документов * Предоставление инструкций к каждому процессу в организации, что позволит сократить время работы, так как часто новые сотрудники теряются и не знают какой документ проводит или создавать и тд. |
| 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* | Продукт полностью готов к эксплуатации и уже используется рядом компаний. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ: - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегическое направление 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* | Закупить таргетированную рекламу, рекламу в каналах/сайтах/статьях, которые специализируются на КЭДО, а также рекламировать продукт путём «сарафанного радио» |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Программный продукт будем продавать с помощью двух каналов сбыта:   1. Прямой канал, где мы с командой будем искать клиентов с помощью холодных, теплых и горячих продаж. После первых сотен сделок, конвейер запуститься и продукт сможет сам себя продавать, так как спрос растет, а рынок по КЭДО не расширяется. 2. Косвенный канал, где продавать будут наши постоянные клиенты, реклама, так же с помощью добросовестных отношений между нами и организациями, с которыми мы сотрудничаем. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В нынешнее время достаточно трудно хранить все документы в архивах, особенно после закрытия квартала. Данный период приводит к определенному беспорядку в документах, когда их слишком много в один момент скапливается и в конечном счете документы чаще всего теряться.  Потеря оригиналов приводит к тому, что сотрудники не могут предоставить вовремя всю необходимую отчетность государственным органам. А это уже приводит к дополнительным проверкам в организации, которые не очень любят компании.  Чаще всего, чтобы сохранять все документы в архиве, вам нужен еще один дополнительный сотрудник, который будет следить за порядком, а как мы все понимаем – это дополнительные расходы, которые возможно избежать.  К тому же все мы знаем, что человеку свойственно ошибаться и может такое произойти, что документы может подписать не подписант, в данной ситуации нужно заново запрашивать оригиналы документов и ждать формирования не известно сколько времени.  Также в такие моменты не хватает ЭДО, которые будет упрощать все эти процессы, особенно если вы не сможете найти оригиналы, вы сможете попросить подписать любого сотрудника ЭЦП через мобильное приложение, вне зависимости от того, где он сейчас находиться на рабочем месте или в отпуске/ командировке. |
| 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* | Обеспечить юридическую значимость подписываемых в электронном виде кадровых документов  Сохранить в Коман всю широту функционала, необходимого крупной корпорации, но и клиентам из сектора малого и среднего:  - через медиа коммуникации объяснить, что кадровое делопроизводство необходимо вести и это возможно, законно и дешево в электронном виде;  - обеспечить низкую стоимость владения за счет простой методологии внедрения и современной архитектуры  - предоставить пользователям интуитивно понятный интерфейс  - предоставить надежное облако, где будет храниться вся их информация  В основе всего, решается главная проблема компаний – это удержание денежных средств в организации, избежав лишние траты. Оперативная работа сотрудников, быстрая связь между подчиненным и кадровым отделом, и, конечно, экономия времени на лишние действия в работе (переложить документ из одного места в другое, после того как документов слишком много их нужно отнести в архив и там правильно разложить). |
| 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)* | В огромных корпорация существует такая проблема как руководитель работает удаленно, но ему необходимо подписать новый приказ. В этот момент вам облегчит труд ЭЦП в личном кабинете каждого сотрудника. Руководитель получит уведомление о том, что есть не подписанные документы, перейдет по ссылке и сделает все по предоставленной нами инструкции.  Если бы этого процесса не существовало, нужно было бы тратиться на курьера, чтобы то отвез документы до сотрудника. После ожидать пока документ подпишут и снова тратиться на курьера чтобы вернуть оригиналы документов.  Экономия здесь в нескольких вещах – это в курьере, которому нужно так же оформить денежные средства на проезд, естественно подписание документов через КЭДО намного быстрее происходит и конечно, меньше тратиться бумага в офисах на которую также уходят приличное количество средств со счета компании. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вместо курьерских доставок, звонков сотрудникам, ожидания руководителей для подписания кадровых документов, сотрудники могут зайти в приложение с телефона или ПК и подписать любой документ онлайн. |
| 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.* | Данный продукт специально создан, для организаций, которые имеют такие проблемы как:   * Медленное предоставление документов; * Потеря оригиналов документов; * Трудное обучение опытных коллег с новой платформой; * Долгое ожидание подписания документов у Руководства;   Обеспечить юридическую значимость подписываемых в электронном виде кадровых документов  Сохранить в Коман всю широту функционала, необходимого крупной корпорации, но и клиентам из сектора малого и среднего:  - через медиа коммуникации объяснить, что кадровое делопроизводство необходимо вести и это возможно, законно и дешево в электронном виде;  - обеспечить низкую стоимость владения за счет простой методологии внедрения и современной архитектуры  - предоставить пользователям интуитивно понятный интерфейс  - предоставить надежное облако, где будет храниться вся их информация  В основе всего, решается главная проблема компаний – это удержание денежных средств в организации, избежав лишние траты. Оперативная работа сотрудников, быстрая связь между подчиненным и кадровым отделом, и, конечно, экономия времени на лишние действия в работе (переложить документ из одного места в другое, после того как документов слишком много их нужно отнести в архив и там правильно разложить). |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *План дальнейшего развития мы с командой сформировали такой:*   1. *После официального запуска нашего проекта, мы планируем продвигать на рынке всеми возможными способами наш программный продукт. Мы хотим, что все организации поняли, что те обычные действия, которые они выполняют ежегодно, есть возможность сделать их намного проще и эффективнее. Упростить мы хотим для того, чтобы ошибки, которые время от времени совершались, их больше не было.* 2. *После грамотного пиара, мы планируем развивать идею и преобразовывать функционал для других людей и других отделов. Что приведет к максимальному упрощению процессов, соответственно, ваши сотрудники перестанут сильно уставать и будут работать еще усерднее.* 3. *После планируется расширение и внедрение во всех узких направлениях организаций, например, как, фармацевтическая, строительная, рыночных, банковский и прочих. Чтобы нашим программным продуктом пользовались абсолютно все и все были максимально довольны упрощением процессов.* 4. *Естественным образом мы планируем выходить на международный и мировой уровень. Данный процесс будет не быстрым, но в нашем настоящем мире нет ничего невозможного. Данный рост ждет нас всех, особенно когда продукт действительно уникальный в других странах.* |