**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект) (дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет» |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | “Акселератор ПсковГУ” |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Говорим правильно! | | | |
| **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.* | | | | | | Разработка приложения, которое поможет студентам лингвистических направлений и людям, желающим выучить иностранный язык, поставить правильное произношение. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | EduNet. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | – | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID: U1729384 * Leader ID: 4930525 * ФИО: Фаткулина Наталия Михайловна * телефон: 89211158115 * почта: nortasha.wrk@gmail.com | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1729384 | 4930525 | Фаткулина Наталия Михайловна | Предприниматель | | 89211158115  nortasha.wrk@gmail.com | Лидер команды, аналитик-стратег | – Лидер студенческого объединения лингвистов  – Победитель конкурса перевода 2022 |
| 2 | U1729378 | 4930496 | Федорова Владлена Юрьевна | Координатор | | 89113606672  vts18004@gmail.com | Координатор проекта, генератор идей | – Действующий координатор группы студенческих инициатив  – Участник международных форумов |
| 3 | U1736216 | 4321967 | Салата Наталья Викторовна | Дизайнер | | 89517570767  salata.natalie@yandex.ru | Визуализатор, дизайнер | – Участник международного конкурса “Design International”  – Победитель молодёжной выставки изобразительного искусств |

|  | **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* | 1. Цель: решение проблемы постановки правильного произношения при изучении иностранных языков. 2. Задачи:    1. Опрос целевой аудитории;    2. Изучение юридических аспектов;    3. Создание программы;    4. Реклама;    5. Сотрудничество с ключевыми партнёрами;    6. Запуск краудфандинга;    7. Запуск проекта. 3. Ожидаемые результаты: реализация возможности постановки правильного произношения при изучении иностранных языков на нашей платформе. 4. Области применения: приложение будет использоваться среди студентов лингвистических направлений, учеников лингвистических школ и людей, желающих выучить иностранный язык. 5. Потенциальные потребительские сегменты: студенты лингвистических направлений, ученики лингвистических школ, желающие выучить иностранный язык люди. |
|  | **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* | Приложение «Говорим правильно!» поможет решить проблему трудности постановки правильного и красивого произношения иностранных языков с помощью специальной программы на основе искусственного интеллекта, которая будет анализировать речь человека и давать индивидуальные советы о способах улучшения произношения. |
| 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* | Студенты лингвистических направлений и люди, желающие выучить иностранный язык, сталкиваются с трудностями в правильном произношении тех или иных слов. Приложение “Говорим правильно!” поможет решить эту проблему. |
| 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.)* | Потенциальными потребителями являются студенты лингвистических направлений, люди, увлекающиеся изучением иностранных языков и иностранной культуры. Им приходится часами слушать носителей языка и повторять за ними, желая поставить похожее произношение, что очень сложно, поскольку речевой аппарат каждого человека имеет свои особенности. |
| 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* | Для реализации будет использоваться онлайн-платформа, подключенная к базе данных. Основной язык программирования: Scala. Для удобства пользования программой будет создан не только браузерная версия приложения, но и приложение для мобильных устройств. |

| 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.* | Ключевыми партнёрами будут являться лингвистические школы, университеты, курсы подготовки иностранных языков и независимые преподаватели, а сегментами потребителем – студенты лингвистических направлений и люди, изучающие иностранные языки. Ключевые активности – разработка и поддержка платформы и поддержка клиентов, ключевыми ресурсами – команда разработчиков и поддержки и волонтёры. Наша программа предлагает уроки и онлайн-занятия с преподавателями в области фонетики.  Связь с клиентами будет осуществляться с помощью личного кабинета в приложении и социальные сети. Каналы поставки – социальные сети и непосредственно сама программа.  Структурой издержек являются реклама программы на интернет-ресурсах, оплата услуг преподавателей и программиста. Источником доходов будет являться ежемесячная или ежегодная подписка на дополнительные услуги. |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Say It: English Pronunciation; ELSA; FluentU; Дуолинго; Babbel. |
| 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* | Наша программа сэкономит нам время и ресурсы в изучении фонетики. Продукт имеет удобный интерфейс и многофункциональную систему упражнений. |
| 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* | 1. Проект уникальный и актуальный. Люди учили, учат и будут учить иностранные языки, а наша программа сможет помочь им приблизиться к уровню носителей языка. 2. Уникальность продукта заключается в более углублённом изучении фонетики. Пользователи смогут заниматься с помощью приложения как самостоятельно, так и с помощью нанятых специалистов в области фонетики, получая от них обратную связь. 3. Подписка не слишком дорогая, чтобы оттолкнуть клиентов, но достаточная для того, чтобы покрыть расходы и уйти в плюс. 4. Наблюдается рост интереса к приложениям с искусственным интеллектом. На рынке приложений для изучения языка эта технология уникальна. |
|  | **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* | Разработка приложения нанятым разработчиком с использованием языка программирования Scala. Приложение будет поддерживаться на разных платформах.  Имеются занятия с экспертами, возможность индивидуального подбора упражнений. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Бизнес заключает парнерство с крупными языковыми университетами и преподавателями-фонетистами для постоянного улучшения качества предоставляемой пользователям информации. Необходимо также обзавестись отделом технических специалистов, которые будут поддерживать работу программы и нейросети и устранять возникающие неполадки. |

| 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.)* | Продукт, решаемая проблема, выгода для клиента: продукт – приложение, позволяющее сравнивать произношения, выдающее графики речи, возможность занятий онлайн и оффлайн с обратной связью экспертов, упражнения разных форматов. Выгода – занятия с экспертами, «живая» оценка произношения.  Ассортимент, сервис, качество: Недорогая подписка, удобный интерфейс, наличие адаптации приложения на разных языках. Большой функционал. Разговорная практика, широкий выбор бесплатных упражнений.  Сегменты: главная страница, домашние задания + проверка, онлайн занятия, личный словарь, оффлайн занятия, чат с преподавателем, профиль.  Каналы дистрибуции, организации продаж: реклама на сторонних приложениях, контент которых так или иначе связан с нами, SEO-аналитика.  Коммуникации: сообщение и каналы: сайт продукта, телеграмм канал, ВК группа.  Партнерства: большое количество партнеров в разных сегментах. |
| --- | --- | --- |
| 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* | Scala – универсальный язык без узкой специализации. На нем пишется программное обеспечение для разных устройств - от компьютеров до “умных” холодильников. Уже упоминавшаяся раньше JVM делает код кроссплатформенным.  Наличие браузерной версии и мобильного приложения позволит заниматься в программе откуда угодно. |
| 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 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения.  Нашей командой была выявлена актуальность и конкурентоспособность проекта по результатам интервьюирования студентов-лингвистов. Был определен необходимый кадровый состав программистов и преподавателей фонетики, а также рассчитан примерный финансовый план проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации, так как позволяет студентам лингвистических направлений улучшать свою речь на иностранных языках, что существенно упростит им учёбу сейчас и работу по специальности в будущем. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы, через которые, в первую очередь, будем привлекать своих клиентов:  Контекстная реклама на Яндекс и Гугл  Форумы и тематические сайты |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Ключевые партнеры: лингвистические школы, университеты, курсы подготовки иностранных языков, независимые преподаватели. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Правильное произношение является неотъемлемой частью изучения иностранных языков, и люди, изучающие их, или хотели бы говорить как носители языка, или жизненные обстоятельства вынуждают их обучаться этому (к примеру, придирчивый преподаватель). Однако фонетике уделяется намного меньше времени, чем грамматике или аудированию. |
| 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* | Мы предоставляем решение данной проблемы в создании программы с уроками, которые смогут поставить нужное произношение. Мы предполагаем, однако, что будет сложно найти специалистов в данной области из-за её узкой направленности. |

| 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)* | Потребители – люди, стремящиеся изучать иностранные языки по тем или иным причинам. Для улучшения своих навыков они уделяют внимание всем аспектам изучения, в том числе и фонетике. Студентам лингвистических направлений улучшение произношения поможет в учёбе и будущей работе. Людям, желающий выучить иностранный язык, правильное произношение принесёт эстетическое удовольствие. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Программа “Говорим правильно!” поможет её пользователям научиться правильно произносить иностранные слова посредством уроков на платформе. Искусственный интеллект будет анализировать речь человека и давать индивидуальные советы о способах улучшения произношения.  За подписку пользователю приложения будут доступны онлайн-уроки с преподавателями в сфере фонетики. |
| 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.* | Расчёт рынка “Сверху”:  PAM (Потенциальный объем рынка) = 102,9 млн человек с доступом в интернет в РФ. Цена подписки ₽320/месяц. Около ₽32,9 млрд/месяц  TAM (Общий объем целевого рынка) = потенциальные клиенты 10 000 чел/день \* 320 руб. = 3,2 млн. руб. в месяц  SAM (доступный объем рынка) = Готовы купить каждый 3 прохожий: 3 333 \* 320 = 1 066 560 руб. в месяц  SOM (реально достижимый объем рынка) = 5 конкурентов + мы = 6 конкурентов. 3333/6 = 555 покупателей. 555 \* 320 = 177 600 руб. в месяц  Меньшие участники рынка имеют не эффективные приложения с плохим программированием и не пользуются популярностью, либо не монетизируются.  Потенциальные возможности масштабирования включают: поэтапное повышение цены за подписку, расширение поддерживаемых языков, реклама в сети интернет, расширение спектра услуг. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

