**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет» |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  Город Псков, Псковская область |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Онлайн – школа «Русский букварь» |
| **2** | **Тема стартап-проекта** | Онлайн-школа Русский букварь - это полезный и эффективный ресурс для тех, кто хочет изучать русский язык в интерактивной и доступной форме. Мы предлагаем поддержку на всех этапах обучения, от начинающих до мастеров. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам; нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. |
| **4** | **Рынок НТИ** | * EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.
* NeuroNet — средства человеко-машинных коммуникаций.
* SafeNet — безопасные и защищённые компьютерные технологии.
 |
| **5** | **Сквозные технологии** | — |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | * UntiID — <https://www.2035.university/> —
* Leader ID — <https://leader-id.ru/> — 5080287
* ФИО: Побидько Мария Романовна
* телефон: 89210010828
* почта: masadpob2005@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 (краткоеописание) |
| 1 |  | 5080287 | Побидько Мария | Лидер команды, составитель теоретической базы проекта | 89210010828masadpob2005@gmail.com | Студент | Опыта не имеет. Отвечает за теорию и материалы, которые будут отражены на сайте онлайн – школы, составитель теоретической базы для онлайн – уроков, организатор деятельности всей группы. Резервный онлайн – учитель. |
| 2 |  | 5891619 | Немкова Юлия | Помощник, составитель практической базы проекта | 89211167842yulya.nemkova.2772@mail.ru | Студент | Опыта не имеет. Отвечает за составление разработок практических занятий, помогает лидеру с разработкой сайта и онлайн – уроков. Основной онлайн – учитель. |
| 3 |  | 5080337 | Вавилова Мария | Помощник, организатор практической базы проекта | 89118818301mvavilova566@gmail.com | Студент | Опыта не имеет. Отвечает за реализацию практической части проекта. Помогает лидеру с разработкой сайта и онлайн – уроков. Основной онлайн – учитель. |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| --- | --- |
| 8 | **Аннотация проекта** |  Проект "Онлайн школа Русский букварь" направлен на создание интерактивной платформы для обучения детей русскому языку и литературе. Цель проекта — обеспечить доступ к качественному образованию и повысить уровень грамотности у детей школьного возраста (5-9 классы). Задачи включают разработку мультимедийных курсов, игровых заданий и методических материалов для родителей и учеников. Ожидаемые результаты: улучшение навыков чтения, письма и понимания русского языка. Потенциальные потребительские сегменты — родители, образовательные учреждения и развивающие центры, заинтересованные в эффективных методах обучения. Интеграция с мобильными приложениями и онлайн-ресурсами обеспечит доступность и удобство использования для всех участников образовательного процесса. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет****продаваться** | В рамках нашей онлайн – школы действуют:* Интерактивные курсы: уроки проводятся в формате диалога, что позволяет учащимся активнее участвовать в процессе обучения и быстрее закреплять знания.
* Индивидуальный подход: преподаватели учитывают индивидуальные нужды и особенности каждого учащегося, что позволяет создать индивидуальную программу обучения.
* Доступ к материалам: учащиеся могут просматривать записи уроков и использовать дополнительные материалы для самостоятельного изучения.
 |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает** | Онлайн-школа русского языка и литературы "Русский букварь" решает несколько типов проблем для разных категорий потребителей:1. *Проблема доступа к качественному обучению:** *Для иностранцев:*
* **Отсутствие доступа к качественным курсам русского языка в их стране:** "Русский букварь" предлагает онлайн-формат обучения, доступный из любой точки мира.
* **Трудности с поиском подходящего преподавателя:** Школа предоставляет квалифицированных преподавателей, специализирующихся на обучении иностранцев.
* Для детей и подростков:
* **Сложности с освоением школьной программы по русскому языку и литературе:** Школа предлагает дополнительные занятия, которые помогают углубить знания и подготовиться к экзаменам.
* **Отсутствие мотивации к изучению русского языка:** "Русский букварь" предлагает интересные и интерактивные форматы обучения, которые повышают интерес к предмету.

2. *Проблема нехватки времени и гибкости:** Для всех категорий:
* **Нехватка времени на посещение традиционных курсов:** Онлайн-формат обучения позволяет учиться в удобное время и в удобном месте.
* **Желание учиться в индивидуальном темпе:** Школа предлагает гибкий график обучения, который подходит для каждого ученика.

3. Проблема мотивации и интереса:* Для всех категорий:
* **Потеря интереса к изучению русского языка:** "Русский букварь" предлагает современные и интерактивные форматы обучения, которые повышают мотивацию и делают процесс обучения более интересным.
* **Отсутствие практики общения:** Школа предоставляет возможность общения с преподавателем и другими учениками в онлайн-формате.
 |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты** | Потенциальные потребительские сегменты для онлайн-школы русского языка и литературы "Русский букварь":1. Иностранцы, изучающие русский язык:
* *Уровень владения:*
* Начинающие: студенты, которые только начинают изучать русский язык, ищут базовые знания.
* Средний: уже имеют базовые знания, хотят улучшить грамматику и словарный запас, подготовиться к экзаменам.
* Продвинутый: стремятся к свободному общению, изучают литературу и культуру.
* *Цель обучения:*
* Обучение: учиться для личного удовольствия, для общения с русскими друзьями/родственниками, для работы.
* Экзамены: подготовка к экзаменам (ТРКИ, сертификаты) для поступления в университет или работы.
* *Мотивация:*
* Личный интерес: любовь к русской культуре, желание погрузиться в мир русской литературы.
* Профессиональные цели: работа, связанная с русским языком (перевод, журналистика, преподавание).
1. Дети и подростки:
* *Уровень владения:*
* Начинающие: дети, которые только начинают изучать русский язык.
* Средний: ученики, которые хотят углубить знания русского языка.
* *Цель обучения:*
* Школа: подготовка к школьным экзаменам по русскому языку и литературе.
* Дополнительное образование: расширение кругозора, развитие творческих способностей.
* *Мотивация:*
* Школьные успехи: хорошие оценки, поступление в престижные учебные заведения.
* Личный интерес: любовь к русскому языку и литературе.
1. Любители русской культуры:
* Уровень владения:
* Разный: люди с разным уровнем владения русским языком, желающие глубже погрузиться в русскую культуру.
* *Цель обучения:*
* Изучение литературы: понимание русской классики, современных авторов.
* Изучение искусства: понимание русской живописи, музыки, театра.
* *Мотивация:*
* Увлечение: интерес к русской культуре, желание расширить свои знания.
* Путешествия: подготовка к путешествию в Россию.
 |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)** | Для реализации будет использоваться специальный сайт, созданный с привлечением программистов. Основные языки программирования: HTML; CSS; PHP; JavaScript; Python; MySQL. Для удобства использования программы должны быть установлены на компьютеры программистов.  |

| 13 | **Бизнес-модель** | Бизнес – модель по Остервальдеру:* **Ключевые партнеры:** люди – уверенные пользователи ПК, программисты проверенных компаний.
* **Ключевые виды деятельности:** реализация образовательных услуг, раскрытие универсальных навыков обучающихся.
* **Ценностные предложения:** комфорт; ориентация на результат; качество; лояльные цены; удобство.
* **Взаимоотношения с клиентами:** учёт потребностей клиентов, скидки обучающимся второй (и далее) год, поддержание обратной связи.
* **Потребительские сегменты:**

*Кто:* М и Ж*Что хотят:* повысить уровень образования ребенка; способствовать развитию у ребенка творческих навыков.*Страхи:* выйти на мошенников – потратить деньги и не получить необходимую услугу.*Потребности:* дать ребенку хорошее образование.*Как ищет информацию:* социальные сети (Вконтакте, Телеграм, Рутуб, Одноклассники), через знакомых.*Избегает:* некачественные услуги.* **Потоки поступления доходов:**

- Оказывать платные образовательные услуги в зависимости от тарифного плана;- Проводить дополнительные консультации в зависимости от запроса клиентов.* **Каналы сбыта:**

- Реклама;- Социальные сети;- Сарафанное радио. * **Ключевые ресурсы:**

- Команда;- Социальные сети;- Денежные ресурсы.* **Структура издержек –** может меняться в зависимости от запросов клиентов, программистов, оказывающих технические услуги команде, и финансовых возможностей самих участников команды.
 |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты** | **Конкуренты:****1. Foxford.ru** - Эта образовательная платформа уже давно стала популярной среди школьников благодаря удобному интерфейсу, комфортному доступу к материалу и качественному образованию.**2. Interneturok.ru** - Эта платформа — библиотека с видеоуроками по основным предметам школьной программы.**3. Онлайн-школа Lancman** - Первая школа онлайн с индивидуальным уклоном с 1 по 11 класс.**4. Цифровая онлайн-школа «БИТ»** - Первая аккредитованная онлайн-школа в России.**5. Домашняя школа дистанционного обучения РШДО** - Сильные стороны онлайн-школы: комфортная атмосфера; большой опыт преподавателей; высокое качество образования. |
| 15 | **Ценностное предложение** | Наша онлайн - школа активно взаимодействует с учащимися на протяжении всего курса, от учеников регулярно приходит обратная связь. Мы делаем упор в равной степени на теоретические и практические знания, постоянно контролируем знания и задействуем разные формы запоминания учащимися материала, что повышает эффективность обучения. Мы также имеем официальный статус, сертификаты и разрешение на ведение учебной деятельности. Действия работников нашей онлайн - школы контролируются, и, в случае обмана, работник несет ответственность, платит штраф и возмещает ущерб. Когда ученик выбирает определенный тариф, устанавливается количество занятий в неделю, определяются домашние задания к каждому уроку (в соответствии с уровнем знаний), действуют постоянные напоминания, и занятия нельзя пропускать без уважительной причине (о которой обязательно надо уведомить учителя до начала занятия). В случае пропуска учеником занятий без уважительной причины он исключается организаторами из курса. В таком случае денежные средства не возмещаются. В группе создается рабочая обстановка, как при оффлайн - обучении, что помогает ученикам почувствовать себя, как в обычной школе. Можно выбрать отдельные индивидуальные курсы, которые помогут восполнить пробелы в основном образовании. Мы уважительно относимся к ученикам и не допускаем оскорблений, подавления личности как при взаимодействии между учителем и детьми, так и между детьми. Вместо оценок действует балльная система, которая больше мотивирует обучающихся и не вызывает у них тревожности. |
| 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.)** | Почему вы уверены, что проект может быть реализован?Проект онлайн школы "Русский Букварь" может быть реализован по нескольким причинам:**1. Спрос на образование:** В связи с увеличением интереса к онлайн-обучению, многие родители ищут качественные образовательные ресурсы для своих детей.**2. Доступность технологий:** Современные технологии позволяют создавать интерактивные и увлекательные учебные материалы, что делает процесс обучения более эффективным и интересным.**3. Разнообразие форматов:** Онлайн-формат позволяет использовать различные методы обучения — видеоуроки, интерактивные задания, игры и тесты, что может привлечь больше учеников.**4. Гибкость:** Онлайн-обучение позволяет родителям и детям учиться в удобное время и в комфортной обстановке.Если проект будет хорошо спланирован и реализован, он имеет все шансы на успех.В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими?Проект онлайн школы "Русский Букварь" может быть полезен и востребован по нескольким причинам:**1. Специализация на русском языке:** Фокус на изучении русского языка и литературы может привлечь родителей, желающих обеспечить своим детям качественное образование в этой области.**2. Адаптация к современным требованиям:** Учитывая современные образовательные стандарты и потребности детей, программа может быть разработана с учетом актуальных методик обучения.**3. Интерактивность и вовлеченность:** Использование интерактивных элементов, таких как игры, видеоуроки и тесты, делает процесс обучения более увлекательным и эффективным.**4. Гибкость обучения:** Онлайн-формат позволяет ученикам учиться в своем темпе, что особенно важно для детей с разными уровнями подготовки.**5. Доступность ресурсов:** Возможность доступа к учебным материалам в любое время и из любого места делает обучение более доступным для всех.**6. Поддержка родителей и педагогов:** Включение в программу материалов для родителей и обратной связи с педагогами помогает создать более комплексный подход к обучению.**7. Сообщество единомышленников:** Создание платформы для общения между учениками, родителями и педагогами может способствовать обмену опытом и поддержке.Таким образом, проект "Русский Букварь" может предложить уникальные преимущества, которые делают его привлекательным для родителей и учеников.Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным?Проект онлайн-школы "Русский Букварь" может быть прибыльным по нескольким причинам:**1. Растущий спрос на онлайн-образование:** С учетом глобальных тенденций к цифровизации и переходу на удаленное обучение, все больше родителей ищут качественные онлайн-ресурсы для обучения своих детей.**2. Гибкая ценовая политика:** Возможность предложить различные тарифные планы (базовый, премиум и т.д.) позволяет охватить более широкий круг клиентов.**3. Масштабируемость:** Онлайн-формат позволяет легко масштабировать проект, добавляя новые курсы, уровни сложности и дополнительные материалы без значительных затрат.**4. Партнерства и сотрудничество:** Возможность сотрудничества с образовательными учреждениями, культурными центрами и частными преподавателями для создания совместных курсов или программ.**5. Повышение лояльности клиентов:** Предоставление качественного контента и поддержки может привести к высокой степени удовлетворенности клиентов и их готовности рекомендовать школу другим.**6. Дополнительные источники дохода:** Возможность реализации дополнительных услуг, таких как индивидуальные занятия, консультации для родителей, продажа учебных материалов и т.д.С учетом этих факторов проект имеет все шансы стать прибыльным и успешным в долгосрочной перспективе. АргументыПроект онлайн-школы "Русский Букварь" может быть устойчивым по следующим причинам:**1. Долгосрочный спрос на обучение:** Русский язык остается важным для многих людей, особенно для русскоязычных семей за границей. Устойчивый интерес к изучению языка и культуры обеспечивает постоянный поток клиентов.**2. Адаптация к изменениям:** Онлайн-формат позволяет быстро адаптироваться к изменениям в образовательных потребностях и технологиях, включая внедрение новых методов обучения и платформ.**3. Разнообразие курсов:** Возможность предлагать различные уровни сложности и специализированные курсы (например, для детей, взрослых, подготовки к экзаменам) помогает привлечь широкую аудиторию.**4. Сообщество и поддержка:** Создание активного сообщества вокруг школы (форумы, группы в соцсетях) способствует удержанию клиентов и созданию атмосферы поддержки и взаимодействия.**5. Гибкость и доступность:** Онлайн-обучение предоставляет гибкость в расписании, что делает его доступным для разных категорий учеников, включая работающих родителей.Эти факторы создают прочный фундамент для долгосрочной устойчивости проекта "Русский Букварь". |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)** | Технологическая характеристика проекта онлайн-школы "Русский Букварь" для школьников:**1. Платформа для обучения**• ЛМС (Learning Management System): Выбор удобной платформы, такой как Moodle или собственная разработка, для управления курсами и отслеживания успеваемости.• Мобильная версия: Адаптация платформы для мобильных устройств, чтобы ученики могли учиться в любое время и в любом месте.**2. Учебный контент**• Мультимедийные материалы: Видеоуроки, анимации, интерактивные задания и тесты, которые делают обучение более увлекательным.• Игровые элементы: Внедрение игровых механик для повышения мотивации (баллы, уровни, награды).**3. Коммуникационные инструменты**• Чат и форумы: Возможность общения между учениками и преподавателями для обсуждения учебного материала.• Вебинары: Проведение живых занятий с возможностью задавать вопросы в реальном времени.**4. Оценка и обратная связь**• Автоматизированное тестирование: Инструменты для создания тестов с автоматической проверкой и выдачей результатов.• Обратная связь от преподавателей: Возможность получения комментариев и рекомендаций по выполненным заданиям.**5. Аналитика и отчетность**• Отчеты о прогрессе: Инструменты для отслеживания успеваемости учеников и анализа их активности на платформе.• Персонализированные рекомендации: Система, предлагающая дополнительные материалы на основе успеваемости ученика.**6. Безопасность**• Защита данных: Шифрование личной информации и соблюдение стандартов безопасности (например, GDPR).• Контроль доступа: Ограничение доступа к материалам в зависимости от уровня обучения и возраста.**7. Маркетинговые инструменты**• Социальные сети: Активное продвижение курсов через платформы (VK) для взаимодействия с родителями и учениками.**8. Оплата и подписка**• Гибкие тарифные планы: Возможность выбора различных моделей подписки (разовые платежи, месячные, годовые).ЗаключениеЭти технологические характеристики помогут создать эффективную и безопасную онлайн-школу "Русский Букварь", обеспечивая высокий уровень обучения для школьников и удовлетворенность пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** | *Организационные параметры:* **Статус онлайн - школы:** ООО (общество с ограниченной ответственностью)**Размер уставного капитала:** 10 000 руб. (вносят: по 3330 руб. - соучередители, 3340 руб. - лидер проекта).**Состав организации:** * Организатор, учитель - Побидько Мария Романовна;
* Соучередитель, организатор, учитель - Немкова Юлия Андреевна;
* Соучередитель, организатор, учитель - Вавилова Мария Андреевна;
* Привлечённые в проект учителя и репетиторы;
* Технические специалисты, контролирующие исправную работу сайта онлайн - школы, создающие курсы (по согласованию с директором и его заместителями), оформляющие сайт онлайн - школы и курсы.

**Распределение долей:*** по 30% - Вавилова Мария Андреевна и Немкова Юлия Андреевна
* 40% - Побидько Мария Романовна

(Доли рассчитываются исходя из размера уставного капитала)**Форма собственности претендента:** частная*Производственные параметры:***Программа производства и реализации продукции:** проводить не менее 2-х уроков в неделю на протяжении года, установить минимальную оплату за урок - 1000 руб. (индивидуальный тариф), набрать не менее 50 обучающихся за первый год существования онлайн - школы.**Действующая технология производства и влияние внедрения новых технологий на объемы производства:** обслуживающая технология производства. Активное использование цифровых ресурсов положительно влияет на объемы производства: есть возможность проводить больше уроков и, соответственно, получать больше прибыли. **Анализ основных средств:**Первоначальная стоимость - 1000 руб. за урок при индивидуальном плане. Если считать за месяц( условно - сентябрь) - 9000 руб. Остаточная стоимость - 9000 руб. - 520 руб. (ростелеком, тариф на интернет за месяц) - 844 руб. (стоимость электроэнергии за месяц в первом полугодии, первый диапазон) = 7636 руб. Форма и норма амортизационных отчислений - физическая амортизация, способ уменьшаемого остатка. Норма амортизационных отчислений - 15 272 руб. (30544 руб. (остаточная стоимость на начало отчетного года) \* 25 (норма амортизации) \* 2 (коэффициент ускорения)/ 100%) **Поставщики и условия поставок:** Поставщики услуг - участники онлайн - школы и приглашенные учителя и репетиторы. Покупка услуг репетиторов и учителей. Поставщики материалов - технические специалисты. Материалы: фото, видео, аудиоресурсы, оформление сайта, курсы (обслуживание хостинга). Условия: действует предварительная оплата части услуг. Ориентировочные цены колеблются от 200 руб. (для тех. специалистов) и 1000 руб. (за один урок репетитора, учителя) до ? руб. (зависит от потребности в тех. обслуживании сайта и наличии определенного количества специалистов, обучающих детей на платформе). *Финансовые параметры:***Объем финансирования проекта:** Разработка платформы: 100 000 руб. Создание контента: 1760 руб. (за услугу)Зарплата преподавателей: 24 000 руб. (за 4 месяца при работе 3-х специалистов) Техническая поддержка: 30 000 руб.| Итого: 155 760 руб. (может повыситься или понизиться). **Финансовые результаты реализации проекта:** Выручка: 30544 руб. (за 4 месяца)Издержки производства: 5456 руб. (за 4 месяца)**Движение денежных средств:** 184998.4 руб. - денежный поток (за год, рассчитан с помощью общего дохода от продаж за год (244532 руб.), с помощью полной себестоимости продукции (43648 руб.) и амортизации за год (122176 руб.), а также с помощью установления налоговой ставки - 20% для ООО).**Эффективность инвестиционного проекта:**Срок окупаемости:  **1,75 года (21 месяц)** Индекс рентабельности: 0.87 Бюджетная эффективность: 1534,17 руб. (при расчете учитывались - бюджетные доходы от реализации проекта (244532 руб. за год), бюджетные расходы на реализацию проекта (155760 руб.), норма дисконта (11,625%) и число периодов, лет (2 года)). |

| 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.)* | * Определение уровня знания языка: для некоторых пользователей сложно определить свой уровень знания языка и начать обучение с соответствующего уровня. В нашей платформе будут специальные тренажёры для определения уровня знаний.
* Широкий выбор курсов: разнообразные образовательные программы и курсов
* Персонализированный подход: каждый ученик может пройти индивидуализированный курс обучения в соответствии со своими потребностями и уровнем знаний
* Наша платформа будет выделять некоторую форму поощрения за успеваемость: от вывешивания имени ученика на доске почета до денежной стипендии
* Наша команды будет делать всё возможное, чтобы наши сервера работали в штатном режиме и на самых современных настройках.
 |
| --- | --- | --- |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** | 1. **HTML (HyperText Markup Language)** — стандартный язык разметки, используемый для создания и структурирования содержимого веб-страниц. Является основой веб-технологий и позволяет описывать структуру текста, изображений, видео и других элементов.
2. **CSS (Cascading Style Sheets)** — язык каскадных таблиц стилей, используемый для оформления и визуального представления веб-страниц, созданных с использованием HTML. Позволяет отделить содержание веб-документа от его визуального оформления, что делает разработку более гибкой и управляемой.
3. **PHP (Hypertext Preprocessor)** — это серверный язык программирования, широко используемый для веб-разработки. Он позволяет создавать динамические веб-страницы и приложения, взаимодействующие с базами данных и обрабатывающие данные, полученные от пользователей.
4. **JavaScript** — высокоуровневый, интерпретируемый язык программирования, который используется для создания интерактивных веб-страниц и динамического контента. Является неотъемлемой частью веб-разработки и используется наряду с HTML и CSS.
5. **Python** - **язык программирования, который используется в разных областях.** Он позволяет создавать веб- и мобильные приложения, а также разрабатывать программное обеспечение для ПК.
6. **MySQL - система управления базами данных (СУБД).** Она позволяет проводить сложные манипуляции с данными: сортировать, добавлять, удалять, находить, отображать по запросу пользователя и т.д.
 |
| 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* | Проект находится на уровне TRL 1. Пройдены организационные моменты, решается вопрос о привлечении в проект кадров, примерно спланирована материальная составляющая проекта. Проект находится на завершающей стадии теоретического планирования. Сформулирована идея решения установленной проблемы, произведено ее теоретическое обоснование. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** | Заказчиками проекта «Русский букварь» могут быть образовательные организации РФ. По мнению заместителя председателя Совета Безопасности России Дмитрия Медведева, общий уровень образования в российских школах падает из-за детей, не знающих русский язык. Цель проекта «Русский букварь» - дать детям дополнительные знания по русскому языку и литературе, повысить уровень владения языком, восполнить недостающие знания по предметам и, тем самым, повысить уровень образованности учащихся.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта***Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для продвижения будущего продукта "Русский букварь" необходимо использовать многоканальный подход, охватывающий различные целевые аудитории. Каналы продвижения: 1) Социальные медиа: Вконтакте, Telegram, Rutube: Могут создавать привлекательный контент, демонстрирующий преимущества продукта, а именно: * Короткие видео: уроки чтения, интересные факты о русском языке и литературе, яркие анимации букв, интерактив с детьми.
* «Сторис»: отзывы реальных пользователей (родителей, детей), прямые эфиры с преподавателями, репетиторами, учителями.

2) Партнерские программы: * Педагогические организации: предлагать продукт для использования в образовательном процессе.
* Родительские сообщества: распространять информацию о продукте через существующие сообщества родителей.

3) Контент-маркетинг: * Блог: публиковать статьи о пользе обучения чтению, особенностях продукта, отзывах экспертов и родителей.
* Электронные книги и статьи: предоставить материалы для скачивания, демонстрирующие преимущества продукта.
* Вебинары и онлайн-курсы: проводить вебинары, мастер-классы для педагогов, родителей, демонстрировать практическое применение продукта.

4) Реклама: * Целевые рекламные кампании в социальных медиа.
* Реклама в журналах и газетах: ориентироваться на семейные издания.
* Рекламные ролики на ТВ и радио: в зависимости от бюджета.

5) Отзывы и рекомендации: * Запрашивать отзывы родителей и педагогов: публиковать положительные отзывы, создавать кейсы.
* Организовывать открытые уроки и презентации: показывать работу продукта в живом формате.
* Сотрудничество с известными блогерами и педагогами: рассчитывать на рекомендации и распространение информации среди их аудитории.

6) Аналитика и мониторинг: * Отслеживать результаты продвижения: измерять охват, вовлеченность, делать корректировки.
* Прослеживать, как расходы на продвижение соотносятся с бюджетом за оказание услуг.
* Контент должен быть качественным, интересным и соответствовать потребностям целевой аудитории.
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта для продукта онлайн-школы «Русский букварь» могут быть:1. **SEO-оптимизация:** оптимизация контента для поисковых систем, чтобы потенциальные студенты могли легче находить школу при поиске в интернете.
2. **Партнерские программы:** сотрудничество с другими образовательными платформами, блогерами и другими сервисами, которые будут рекомендовать наш продукт своим подписчикам. Также сотрудничество с школами и другими образовательными учреждениями позволит предложить наш продукт как дополнительный инструмент для обучения. Таким образом, мы сможем расширить аудиторию и привлечь новых клиентов.
3. **Социальные сети:** реклама в социальных сетях позволит достичь широкой аудитории и привлечь внимание потенциальных клиентов. Размещение рекламных материалов в группах и сообществах, посвящённых русскому языку и образованию, может стать эффективным способом продвижения продукта.

Основное обоснование выбора этих каналов сбыта заключается в том, что они позволяют эффективно взаимодействовать с целевой аудиторией, привлекать новых студентов и увеличивать узнаваемость онлайн-школы «Русский букварь» в сети. Наличие разнообразных каналов позволит достичь широкого охвата и сформировать положительное восприятие у потенциальных клиентов. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема в онлайн-школе русского языка и литературы "Русский букварь" заключается в том, что у некоторых учащихся возникают трудности при овладении русским языком, а также в понимании русской литературы. Однако, данная школа является важной, так как предоставляет возможность изучать русский язык и литературу людям, которые не могут или не хотят посещать традиционные классы.Преимущества онлайн-школы "Русский букварь" включают гибкость и доступность: участники могут изучать язык в удобное время и на своих условиях. Кроме того, школа предлагает разнообразные материалы и методы обучения, что может помочь ученикам, которые сталкиваются с проблемами.Важно понимать, что изучение русского языка и литературы требует времени и настойчивости. Учащиеся, столкнувшиеся с трудностями, должны продолжать учиться и обращаться за помощью к преподавателям, чтобы преодолеть проблемы и достичь успеха в изучении русского языка и литературы. |
| 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* |  Онлайн-школа "Русский букварь" может помочь решить ряд проблем, связанных с изучением русского языка, особенно для школьников и студентов. Вот некоторые из основных проблем, которые могут быть решены с помощью платформы:1. **Основательный уровень знаний:** Онлайн-школа "Русский букварь" начинает с основных знаний, таких как азбука, звуки и фонем, что позволяет новичкам начать изучение языка с нуля.2. **Методика обучения:** Школа использует интерактивный и игровой подход к изучению русского языка, что может помочь увлекательно и эффективно учить язык, особенно для детей.3. **Прогрессивное обучение:** Школа предлагает разнообразные уроки и задания для различных уровней знаний, что позволяет студентам прогрессировать и развиваться в своем обучении.4. **Фокус на грамматике и письме:** Онлайн-школа «Русский букварь» также предоставляет уроки по грамматике и письму, что важно для развития коммуникативных навыков и улучшения письменных навыков.5. **Профессиональное руководство:** Школа предлагает доступ к опытным преподавателям и педагогам, которые могут помочь не только школьникам, но и студентам с любыми проблемами или вопросами, которые могут возникнуть в процессе обучения. |

| 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)* | **Держатель проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции****1. Держатель проблемы****Кто является держателем проблемы?**• **Иностранцы, изучающие русский язык**: Это люди, которые хотят овладеть русским языком для работы, учебы или личных целей. Они сталкиваются с трудностями в поиске качественных курсов и преподавателей.• **Дети и подростки**: Это ученики, которые испытывают сложности в освоении школьной программы по русскому языку и литературе. Их родители также являются держателями проблемы, поскольку хотят обеспечить своим детям качественное образование.• **Занятые взрослые и родители**: Они ищут гибкие варианты обучения, которые можно интегрировать в их насыщенный график.**2. Мотивации держателя проблемы****Мотивации иностранцев**:• Желание овладеть русским языком для профессиональных или учебных целей.• Необходимость общения на русском языке в личной или профессиональной среде.• Интерес к русской культуре и литературе.**Мотивации детей и подростков**:• Подготовка к экзаменам и успешное освоение школьной программы.• Повышение успеваемости и уверенности в своих силах.• Интерес к русскому языку как к предмету, который может быть увлекательным.**Мотивации занятых взрослых и родителей**:• Поиск эффективных способов обучения, которые не требуют значительных временных затрат.• Желание поддерживать и развивать навыки русского языка у своих детей.• Необходимость получения качественного образования для детей без необходимости посещения традиционных учебных заведений.**3. Возможности решения проблемы с использованием продукции "Русский букварь"****Интерактивные курсы**:• Формат диалогового обучения позволяет учащимся активно участвовать в процессе, что особенно важно для иностранцев, желающих практиковать язык. Это решает проблему нехватки практики общения и способствует более глубокому усвоению материала.**Индивидуальный подход**:• Преподаватели учитывают индивидуальные нужды каждого ученика, что позволяет создать персонализированную программу обучения. Это помогает детям и подросткам преодолевать трудности с освоением программы и повышает мотивацию к изучению русского языка.**Доступ к материалам**:• Учащиеся могут просматривать записи уроков и использовать дополнительные материалы, что дает возможность учиться в удобное время и в удобном месте. Это особенно актуально для занятых взрослых и родителей, которым нужно совмещать обучение с другими обязанностями.**Заключение**Онлайн-школа "Русский букварь" эффективно решает проблемы различных категорий потребителей, предлагая доступ к качественному обучению, гибкость в расписании и интерактивные форматы обучения. Понимание мотиваций держателей проблем позволяет школе адаптировать свои предложения и улучшать образовательный процесс, что в свою очередь способствует привлечению новых клиентов и удержанию существующих. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Для решения проблемы доступа к качественному обучению через онлайн-школу "Русский Букварь" можно предложить несколько ключевых аспектов, которые помогут потребителям справляться с этой проблемой. Вот детальное описание того, как наши товары и услуги будут способствовать улучшению образовательного процесса:**1. Доступность образования****Онлайн-платформа**:• Наша онлайн-школа предоставляет доступ к образовательным ресурсам в любое время и из любого места. Это особенно важно для людей, живущих в удаленных или сельских районах, где доступ к качественным учебным заведениям ограничен.• Платформа будет доступна на различных устройствах (компьютеры, планшеты, смартфоны), что позволяет обучаться на ходу.**2. Индивидуализированный подход****Персонализированные программы обучения**:• Мы предлагаем курсы, адаптированные под разные уровни знаний и потребности студентов. Это позволяет каждому ученику учиться в своем темпе и получать поддержку в тех областях, где он испытывает трудности.• Использование алгоритмов для оценки прогресса студентов и адаптации учебного материала под их нужды.**3. Качественный контент****Разнообразие учебных материалов**:• Наша школа предлагает широкий спектр образовательных ресурсов: видеоуроки, интерактивные задания, тесты и практические упражнения. Это способствует более глубокому пониманию материала.• Все материалы разработаны квалифицированными педагогами и экспертами в области образования, что гарантирует высокое качество контента.**4. Поддержка и взаимодействие****Обратная связь и менторство**:• Учащиеся могут получать обратную связь от преподавателей через чаты, форумы и видеозвонки, что способствует более глубокому пониманию учебного материала и повышает мотивацию.• Создание сообществ учащихся для обмена опытом и поддержки друг друга.**5. Гибкость обучения****Разнообразные форматы обучения**:• Мы предлагаем как асинхронные (записанные заранее) курсы, так и синхронные (в реальном времени) занятия, что позволяет учащимся выбирать наиболее удобный для них формат.• Удобное расписание занятий позволяет совмещать обучение с работой или другими обязанностями.**6. Доступные цены****Демократичные цены на обучение**:• Мы предлагаем различные тарифные планы и скидки для семей с низким доходом, что делает качественное образование более доступным для всех.• Возможность получения бесплатных пробных уроков или доступа к базовым курсам без оплаты.**7. Инновационные технологии****Использование современных технологий**:• Интеграция технологий искусственного интеллекта для создания адаптивных обучающих систем, которые помогут учащимся лучше усваивать материал.• Внедрение геймификации в обучение, что делает процесс более увлекательным и мотивирует студентов.**Заключение**Онлайн-школа "Русский Букварь" стремится устранить барьеры доступа к качественному образованию, предлагая инновационные, доступные и эффективные решения для учащихся всех возрастов. Наша цель — сделать обучение доступным и интересным для каждого, независимо от их местоположения или финансовых возможностей. |
| 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.* | **Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса для онлайн-школы "Русский Букварь"****1. Обоснование сегмента и доли рынка****Сегмент рынка**:• **Онлайн-образование для детей**: Сектор онлайн-образования для детей, особенно в области начального обучения, активно развивается. Спрос на качественные образовательные ресурсы для детей, включая изучение русского языка и литературы, растет.• **Целевая аудитория**: Основные пользователи — родители детей дошкольного и начального школьного возраста, а также сами ученики, ищущие дополнительные ресурсы для обучения.**Доля рынка**:• По данным исследований, рынок онлайн-образования для детей в России значительно увеличивается, особенно после пандемии. Ожидается, что доля этого сегмента вырастет до 15-20% от общего рынка образования в ближайшие несколько лет.• Онлайн-школы, предлагающие специализированные курсы по русскому языку, имеют возможность занять значительную долю в этом растущем сегменте.**2. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса****Географическое расширение**:• Выход на новые регионы России и страны СНГ, где существует потребность в обучении русскому языку. Локализация контента и адаптация программ под разные культурные контексты может привлечь больше пользователей.**Расширение ассортимента услуг**:• Разработка дополнительных курсов по смежным предметам (математика, окружающий мир) или тематическим направлениям (литература, подготовка к экзаменам).• Внедрение интерактивных форматов обучения (вебинары, игровые уроки) для повышения вовлеченности детей.**Технологические инновации**:• Использование современных технологий (например, геймификация, VR/AR) для создания увлекательного образовательного опыта.• Внедрение системы персонализированного обучения с учетом индивидуальных потребностей и темпа усвоения материала.**Партнёрства и сотрудничество**:• Сотрудничество с детскими садами, школами и родительскими сообществами для создания совместных программ и повышения доверия к платформе.• Возможность создания франшиз или партнерских программ с опытными педагогами для расширения сети преподавателей.**3. Рентабельность бизнеса**• **Модель доходов**: Основные источники дохода могут включать подписки на курсы, продажу отдельных уроков и сертификатов об окончании курсов. Модель подписки обеспечит стабильный поток доходов.• **Снижение затрат**: Онлайн-платформы имеют меньшие операционные расходы по сравнению с традиционными учебными заведениями (аренда помещений, фиксированные зарплаты).• **Высокая маржинальность**: При эффективном управлении ресурсами и правильной модели ценообразования рентабельность может достигать 30-40%.**Заключение**Онлайн-школа "Русский Букварь" имеет значительный потенциал для роста на рынке онлайн-образования. С учетом растущего спроса на качественные образовательные ресурсы для детей, а также возможностей для внедрения инновационных решений и расширения услуг, бизнес может быть высокорентабельным и устойчивым в долгосрочной перспективе. |