**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 (краткое  описание) |
| 1 |  | 5080287 | Побидько Мария | Лидер команды, составитель теоретической базы проекта | 89210010828  masadpob2005@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 | 89211167842  yulya.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 | 89118818301  mvavilova566@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.  Аргументы  Проект 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).  Заключение  Эти 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. |