**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\*** | | | | | | “Cтуденческая платформа” | | | |
| **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 сайта для взаимопомощи студентов одного вуза, обучающихся у одних преподавателей | | | |
| **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\*** | | | | | | * Unti ID **U1736634** * Leader ID 4034698 * ФИО Михайлов Артём Дмитриевич) * Телефон 89991672803 * Почта temik2516@gmail.com | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1736664 | 4507539 | Посредников Егор Игоревич | Менеджер | | 89663142016 |  | нет |
| 2 | U1736675 | 4388898 | Столяров Александр Александрович | Исследователь | | 89532459333 |  | нет |
| 3 | U1736679 | 4507543 | Бобров Александр Александрович | Генератор идей | | 89532384270 |  | нет |
|  |  | 4 | U1736672 | 4276867 | Лукьяненко Елизавета Кирилловна | Трудовая пчёлка | | 89062243238 |  | нет |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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 подготовки студентов к экзаменам. 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 облегченной подготовки студентов. 4. Области применения: приложение будет использоваться среди студентов нуждающихся в помощи в подготовке к экзаменам. 5. Потенциальные потребительские сегменты: студенты, ученики |
|  | **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* | «Студенческая платформа» поможет решить проблему подготовки студентов к экзаменам с помощью возможности найти репетитора, занимающегося у того же преподавателя. |
| 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 и ученики, желающие подготовиться к экзаменам, сталкиваются с трудностями в подготовке и поиске репетиторов по подходящим требованиям. «Студенческая платформа» 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. |
| 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. Основной язык программирования: Python . |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Платформа |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Freelance.ru, vsesdal.com, avtor24.ru,profi.ru, www.tutoronline.ru |
| 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 платформа создана для помощи студентам в поиске репетиторов для подготовки к экзаменам среди студентов тех же учебных заведений. |
| 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. 2. Уникальность продукта заключается в поиске репетитора среди учащихся одного вуза. 3. Пользование платформой бесплатно для исполнителей и пользователей, доход планируется получать за счет рекламы и дополнительных услуг. |
|  | **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 Python. 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* | Необходимо обзавестись отделом технических специалистов, которые будут поддерживать работу платформы 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.)* | Ассортимент, сервис, качество: Бесплатное использование, удобный интерфейс, Большой функционал.  Сегменты: главная страница,, профиль, чат, техподдержка  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* | Python- язык програмированиия подходящий для добавления прктически любого функционала по мере развития платформы |
| 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-. Был определен необходимый кадровый состав программистов, 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 повысить готовность к экзаменом и уровень компетенций, 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:  Реклама в группах вк и телеграмм посвященных и связанных с учебными заведениями  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: Студенты, Выпустившиеся студенты, выпускники школ. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Подготовка к экзаменам является тяжелым занятием для многих студентов, особенно для тех кто совмещает работу с учебой, многие обращаются за помощью к репетиторам, но не всегда репетитор дает те знания, которые потребуются на экзамене. |
| 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* | Наша платформа может помочь с поиском репетиторов, которые обучались или обучаюся в одном вузе с нуждающимся в помощи студентом. такие исполнители знают требования преподавателя и более компетентны в помощи с подготовкой |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Студенты желающие получить дополнительные знания и работающие студенты которые не могут получать знания в очном формате. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Потребители будут проходить входной тест, после чего разбирающийся студент в этой сфере сможет подобрать для потребителя качественную программу получения знаний. |
| 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.* | На рынке дополнительного образования оперируют множество крупных участников, но их спектр услуг не велик, большинство из них требует невероятно высокую стоимость подписки.  Меньшие участники рынка используют некачественные программные обеспечения и делают все на скорую руку, что не является гарантией качества.  Потенциальные возможности масштабирования включают: расширение программного обеспечения, реклама в сети интернет, расширение спектра услуг. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

