Приложение № 15 к Договору

от №

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

*(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Образовательная платформа на разных языках «Education for Everyone» | | | |
| **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.* | | | | | | Сайт, помогающий людям самообразовываться | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | EduNET | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | EduNET | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Технологии машинного обучения и когнитивные технологии,  Технологии распределенных реестров,  Технологии хранения и анализа больших данных | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID U1616281 * Leader ID 5192994 * ФИО Николаев Артем Андреевич * Телефон +79992462936 * Почта att-nick@mail.ru | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**  №8 Управление командой проекта. Лидерские компетенции. - Володин Р.С.  В ходе тренинга разберемся, что такое оптимальная команда для стартапа, какими лидерскими компетенциями должен обладать руководитель проекта.  № 20 Как презентовать себя инвесторам, корпорациям, партнерам. Публичные выступления, как держать себя на сцене. - Лазарева О.А. | | | | | | | | | |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1616281 | 5192994 | Николаев Артем Андреевич | Основатель | | +79992462936 att-nick@mail.ru | Лидер | Не имеется |
| 2 |  |  |  |  | |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  | |  |  |  |
|  | **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* | | | | | | Создаём сайт для осуществления людьми их образовательных целей  Задача: облегчить процесс самообразования  Ожидаемый результат: готовый рабочий и эффективный сайт  Область применения: образовательная сфера  Потребительский сегмент: студенты, школьники | | | |
|  | **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* | | | | | | Сайт для самообучения | | | |
| 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* | | | | | | Проблема заключается в том, что очень тяжело учиться эффективно и легко одновременно. Эта проблема часто возникает у студентов и школьников. | | | |
| 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.)* | | | | | | Школьники1(1-11 класс), студенты (1-5 курс), люди, имеющие свободное время и заинтересованные в дополнительном образовании (например, домохозяйки, работники в дистанционной форме и т.д.) | | | |
| 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* | | | | | | Сайт, позволяющий получать высококачественное обучение | | | |
| 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.* | | | | | | Сайт с интерактивом и удобно оформленной информацией касательно образовательных программ Привлечение: прямые продажи, продвижение через социальные сети Доход: платная подписка на получение доступа к функционалу сайта  Расходы: разработка и наполнение сайта, налоги, сервера и т.д. Привлечение финансов: инвестиционные деньги и свои деньги | | | |
|  | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | | | | | | [znanija.com](http://znanija.com/) («Школьные знания») [znaika.ru](https://znaika.ru/) («Знайка.ру») skillfactory.ru (скилфэктори) [sdamgia.ru](https://sdamgia.ru/) (СдамГиа) <https://skillbox.ru/> (скиллбокс) <https://practicum.yandex.ru/> (яндекс практикум) | | | |
| 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* | | | | | | Особый дизайн  Низкая стоимость  Интересный игровой интерактив (у конкурентов их нет)  Более сокращённая информация, которая не скажется на своём качестве | | | |
| 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* | | | | | | Реализуемость бизнес-идеи возможна при наличии сплочённой команды Продукт будет полезен в повышении уровня образованности школьников и студентов  Прибыльность бизнеса обосновывается возможной востребованностью продукта (это надо проверить) Устойчивость бизнеса обусловлена: наличием необходимых знаний и умений и понимаем того, откуда эти знания можно почерпнуть. Тактическое и стратегическое планирование на 3-5 лет (нужно доработать) | | | |
|  | **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* | | | | | | Сайт будет реализован через платформу «Google сайты» Изображения и другие дизайнерские решения будут реализованы через программу Krita  На сайте будет возможность регистрации со сбором обратной связи с целью дальнейшего выстраивания маркетинговой стратегии при продвижении продукта В сайт будет встроен функционал, позволяющий производить онлайн-платежи | | | |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | | | | | | Взаимодействие внутри команды будет реализовано за счёт общения в мессенджерах, программного управления бизнесом (доска Миро, Трелло) На раннем этапе все функции (бухгалтерия, пиар, продвижение, взаимодействие с клиентами и т.д.) будет выполнять основатель проекта  В будущем планируется расширить персонал до нескольких отделов, по которым будут равномерно распределены все функции Отношения с партнёрами будут реализованы в ЭДО, в дистанционной форме | | | |
| 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.)* | | | | | | Более краткая информация  Удобный интерфейс  Дешевле стоимость  Современный и интуитивно-понятный дизайн | | | |
| 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* | | | | | | Быстро реагирующий бот-помощник, отвечающий на различные вопросы пользователей (ИИ), встроенный в интерфейс сайта | | | |
| 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* | | | | | | Уровень TRL 1 Участие в акселераторе поможет в поиске хорошей команды и в более полном оформлении организационных вопросов  В материальном плане акселератор мог бы помочь приобрести инвестиции | | | |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | | | | | | Проект соответствует научно-техническим приоритетам региона | | | |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | | | | | | Группы в социальных сетях (ВК, телеграм), организация встреч и форумов с потенциальными потребителями, объявления на бумажных носителях | | | |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | | | | | | Продажа исключительно онлайн через сайт и группы | | | |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | | | | | | | | | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | | | | | | Проблема возникает у студентов и школьников, потому что они учатся и им необходимо в короткие сроки усваивать большие объёмы информации | | | |
| 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* | | | | | | Можно решить проблему и помочь пользователями учиться быстрее и эффективнее | | | |
| 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)* | | | | | | Студентам и школьникам важно закрыть данную проблему, так как для них важно получить образование | | | |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | | | | | | Сайт с внедрёнными технологиями геймификации, которые позволяют учиться, получать новую полезную информацию, осваивать различные предметные дисциплины | | | |
| 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 сегодняшний количество студентов и школьников,которые нуждаются в подобных продуктах, велико (если сюда включить ещё и людей, которые так же заинтересованы в образовании, не являясь при этом школьниками или студентами, то может получиться даже больше потенциальных потребителей в целом) По данным [Росстата](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/osn-12-2022.pdf), на начало учебного 2022-2023 года в России числилось более 17,7 миллиона школьников. Их обучением в школах занималось более 1 миллиона учителей. Число студентов, обучающихся в вузах — более 4,1 миллиона. А численность профессорско-преподавательского состава в институтах и университетах составляло более 212 тысяч человек. | | | |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
|  |

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ

НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ [https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) | | |  | | | |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | | | | | | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* | | |  | | | |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие*  *технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | | |  | | | |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может*  *быть.* | | |  | | | |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* | | |  | | | |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их*  *источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто.* | | |  | | | |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* | | |  | | | |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | | |  | | | |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | | | | | | |
| Коллектив | | |  | | | |
| Техническое оснащение: | | |  | | | |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | | |  | | | |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | | | | | | |
| Формирование коллектива: | | |  | | | |
| Функционирование юридического лица: | | |  | | | |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и  обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | | |  | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | |  | | | |
| Организация производства продукции: | | |  | | | |
| Реализация продукции: | | |  | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | |  | | | |
| Расходы: | | |  | | | |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после  завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая  поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,  венчурных инвестиций и др.): | | |  | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | | | | | | |
|  |  | | | | |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий  стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |