**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Псковский государственный университет |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| 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\*** | «Easy Study» |
| **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.* | Приложение-симулятор для практического обучения школьников 8-11 классов химии с помощью визуализации химических экспериментов посредством 3D графики |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Компьютерное моделирование наноматериалов, наноустройств и нанотехнологий |
| **4** | **Рынок НТИ** | **EduNet** |
| **5** | **Сквозные технологии** |  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * UntiID —  U1728399
* Leader ID — 2533082
* Васильев Кирилл Сергеевич
* 89210252450
* kirillvasilyev07@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 | U1728476 |  | Шиповалов Евгений Андреевич | Продуктолог | 89211150639g.schipowalov@yandex.ru |  | Создание настольных игрПроведение экономических викторинОрганизация благотворительных акций в приюте для животных |
| 2 | U1728509 | 4041122 | Васильева Виктория Владимировна | Визуализатор | 89922972603vuinless1@yandex.ru |  | Верстальщик и дизайнер презентацийГлавный редактор и администратор бизнес-сообществаВыпускник курсов по таргетированной рекламе, SMM |
| 3 | U1728499 | 4065204 | Белоус Владимир Максимович | Администратор | 89960902356vladimirbelous11se@gmail.com |  | Участник научных конференцийОрганизатор игр и викторинАдминистрирование различных школьных проектов |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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 проекта: разработать, создать и вывести на рынок за 11-13 месяцев (в зависимости от найденного разработчика) приложение-симулятор с базой знаний из школьной программы по химии, использующее технологию 3D анимации
2. Задачи проекта:
* Составить концептуальную модель приложения
* Найти партнёра-разработчика
* Дождаться разработки приложения, параллельно консультируя разработчика по всем вопросам, касающимся продукта
* Протестировать приложение
* Загрузить приложение на торговые площадки
* Провести начальную рекламную кампанию
1. Ожидаемый результат: создание приложения и вывод его на рынок для дальнейшей монетизации
2. Может применяться обучающимися 8-11 классов для обучения химии
3. Потребительский сегмент: родители обучающихся 8-11 классов
 |
|  | **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* | Проект Easy Study подразумевает создание цифровой программы-симулятора, использующей визуализацию практических учебных материалов по химии. |
| 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* | Проект помогает школьникам и их родителям решать проблемы плохой вовлечённости обучающихся в химию и низкого уровня интереса к ней. |
| 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.)* | * Надежда, 36 лет, женский пол, домохозяйка
* Есть муж и двое детей
* Увлекается модой и готовкой, активно занимается йогой
* Живёт в г.Псков
* Любит читать романы
* Основной вид деятельности – ведение домашнего хозяйства
* Заинтересована в хорошей учёбе своих детей
 |
| 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 конструктор приложений. Языки программирования: Swift, Java, Kotlin. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | 1. Потоки поступления доходов: покупка полной версии приложения через внутреннюю систему оплаты
2. Взаимоотношения с клиентами: через отзывы в магазинах приложений
3. Каналы сбыта: магазины приложений
4. Ключевые виды деятельности: поддержание приложения
5. Ключевые партнёры: фриланс-разработчики
6. Ключевой канал продвижения: таргетированная реклама в приложениях
7. Структура издержек:
* Разработка и тестирование приложения
* Реклама
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Онлайн-репетиторы
2. Офлайн-репетиторы
3. Онлайн-школа «Тетрика»
4. Онлайн-школа «Фоксфорд»
5. Онлайн-школа «Skysmart»
 |
| 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* | Проектный продукт за счёт визуализации и игрового формата позволяет поддерживать интерес к предмету и облегчает процесс вовлечения в обучающую программу |
| 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. Продукт может быть реализован, поскольку существует множество готовых сервисов для его разработки, а используется он будет с помощью технических средств, которыми в современном мире владеют практические все потенциальные пользователи
2. Полезность продукта заключается в интерактивной форме и визуальной составляющей, которые являются ключевыми факторами для поддержания интереса. Причина востребованности будет заключаться в низкой стоимости по сравнению с другими продуктами на рынке
3. Проект будет прибыльным за счёт стабильности запроса со стороны целевого рынка и конкурентных преимуществ, выделяющих его на фоне альтернативных предложений
4. Бизнес будет устойчивым, поскольку пользователи, которыми являются школьники, закономерно сменяют друг друга одно поколение за другим и составляют стабильную многочисленную социальную группу, а химия, которую они изучают в школе, относится к обязательным предметам, программа по которым утверждается государственным министерством.
 |
|  | **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* | Технологии 3D моделирования и анимации, а также языки программирования Java, Swift, Kotlin |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Производственные параметры:• привлечение сторонних партнёров-разработчиков;• использование конструкторов приложений и языков программирования;Финансовые параметры:• объём финансирования проекта: 1 500 000 руб. • финансовые результаты реализации проекта: 1) выручка – 355 740 руб. (за квартал)2) издержки производства – 293 700 руб. (за квартал);• срок окупаемости – 25 месяцев• индекс рентабельности – 0,174 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | 1) Низкая цена2) Наглядность за счёт визуальной составляющей3) Возможность пользоваться без подключения к сети4) Удобный цифровой формат |
| 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* | 1) Конструктор приложений: готовый сервис для создания проектного продукта, используемый партёром-разработчиком2) Языки программирования Swift, Java, Kotlin: наиболее распространённые языки программирования для разработки мобильных приложения для платформ iOS и Android |
| 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 4 – смоделирована простейшая форма работы продукта, выявлен потенциал для дальнейшей работы и развития |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Медицинские учреждения испытывают нехватку специалистов, и проект «Easy Study» направлен на решение данной проблемы путём повышения интереса школьников к профильному для медицинской сферы предмету |
| 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 планируется привлекать клиентов:* Бесплатные офлайн (сарафанное радио) – оптимальный вариант, учитывающий налаженные каналы связи между потребителями
* Платные онлайн (таргетированная реклама) – оптимальный вариант для цифровых продуктов в форме приложений
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Магазины приложений – самый оптимальный вариант для продуктов-приложений |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Обучающиеся 8-11 классов сталкиваются с отсутствием интереса к школьным урокам химии, проблемой восприятия учебного материала и трудностями вовлечения в предмет. Это приводит к низкому уровню знаний по учебной дисциплине и плохой успеваемости. |
| 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* |  Проект использует визуализацию химических элементов и реакций, что является наиболее интересным и лёгким с точки зрения восприятия потребителями методом передачи информации, что позволяет наглядно показывать суть изучаемого материала, облегчает процесс вовлечения в предмет и способствует поддержанию интереса к нему. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Потребителями являются родители, дети которых испытывают трудности с изучением химии. Данная категория клиентов заинтересована в хорошей успеваемости их детей в школе и получении ими знаний. Проектный продукт приобретается потребителями для передачи пользователям в лице их детей. Приложение проекта «Easy Study» за счёт визуализации и игрового формата позволяет поддерживать интерес к предмету и облегчает процесс вовлечения в обучающую программу, что способствует лучшему усвоению знаний и улучшению успеваемости. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | С помощью приложения от проекта «Easy Study» обучающиеся 8-11 классов могут в интересной игровой форме изучать химию и повышать уровень своих знаний по предмету, виртуально проводя смоделированные научные эксперименты. |
| 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.* | * Сегмент рынка – 8 281 336 чел. (количество обучающихся 8-11 классов в стране)
* Доля рынка – 20 703 340 ₽ (потенциальный объём покупок для всех обучающихся 8-11 классов страны с учётом долей рынка конкурентов)
* Потенциальная возможность для масштабирования: работа по разработке аналогичных приложений для других школьных предметов
 |