ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Цифровая практико-ориентированная платформа «Innovatio\_1.0» для формирования инженерных и цифровых компетенций у школьников |
| Команда стартап-проекта | 1. Гапеева Валерия Дмитриевна 2. Зорин Егор Константинович 3. Левшов Иван Вадимович |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/cifrovaa-praktiko-orientirovannaa-platforma-innovatio10-dla-formirovania-inzenernyh-i-cifrovyh-kompetencij-u-skolnikov> |
| Технологическое направление | TechNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ **услуга**/продукт) | Проект по разработке цифровой платформы «Innovatio\_1.0» видит своей главной целью формирование у школьников инженерных и цифровых компетенций (в период действия проекта «Передовые инженерные школы» и после его окончания для продолжения реализации накопленного опыта, его распространения)  Путем организации коммуникаций трех основных сторон, а именно: школьников, бизнес-организаций и представителей научного общества, планируется формирование «треугольника знаний», в рамках которого онлайн-платформа «Innovatio\_1.0» рассматривается как инструмент взаимодействия сферы среднего, высшего образования с организациями реального сектора экономики и научным обществом. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | В проект «Передовые инженерные школы», [запущенный](https://d-russia.ru/strategicheskoe-razvitie-rf-glazami-premer-ministra-doklad-na-zasedanii-soveta-pri-prezidente.html) в ходе Десятилетия науки и технологий и направленный на подготовку квалифицированных инженерных кадров для высокотехнологичных отраслей экономики, попали 25 вузов, подведомственных Минобрнауки, три вуза Минздрава, один – Минсельхоза и один – Минцифры.  На данный момент участие в проекте принимают более 40 индустриальных партнёров, которые специализируются на информационных технологиях, финансах, добыче полезных ископаемых, тяжёлой металлургии, машиностроении, сельском хозяйстве.  Среди них ПАО «КамАЗ», «Роскосмос», «Алмаз-Антей», «Сибур», «Газпром нефть», «Татнефть», «Норильск телеком», Объединённая двигательная корпорация, Завод электротехнического оборудования, Объединённая приборостроительная корпорация и другие.  **Финансирование 33** **млрд руб. на период с 2022 по 2024 гг,** в том числе в 2022 году 2,5 млрд руб. |
| Технологические риски | * Возможно не будет разработчика самой платформы. * Может возникнуть проблема с обработкой персональных данных. * Трудности с коммуникациями между бизнесом и платформой. |
| Потенциальные заказчики | После проведенного интервью согласились пользоваться нашим MVP   * Передовые инженерные школы * Университеты, принимающие участие в проекте * Индустриальные партнеры, принимающие участие в проекте   Более подробный список участников по ссылке: https://analytics.engineers2030.ru |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | В первую очередь, маркетплейс, как и большинство сайтов, может зарабатывать на рекламе и продаже трафика. Например, можно разместить рекламные баннеры, при этом важно учитывать, что они не должны отвлекать пользователя от работы на платформе. Еще один способ монетизации – реализация модели дополнительного доступа. Бизнес-организация или преподаватель за определенную сумму может повысить свою позицию в списке кандидатов по ключевым параметрам. Альтернативой этого способа может являться платное снятие ограничения по максимальному количеству объявлений от одного пользователя. Например, организация может бесплатно разместить 3 объявления о наборе на программу обучения, а при условии действующей месячной подписки, количество объявлений будет не ограничено. Наконец, самым простым способом получения прибыли является организация работы платформы для пользователей исключительно по платной месячной подписке, сумма которой будет варьироваться для каждой категории пользователя. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | 1. **Домашняя страница.** Внешний вид веб-портала, который включает UI / UX дизайн с реализацией CSS 2.0 / XHTML и SEO.  2. **Объявления.** Типовые или специализированные шаблоны для создания объявлений, заточенные под конкретные отрасли и / или профессии. Должна быть возможность закрыть объявление (отправить в архив).  3. **Справочник образовательных программ.** Система поиска, с помощью которой образовательные организации будут размещать объявления, а школьники — искать образовательные программы с помощью ключевых слов, фильтров, категорий и с учетом местоположения образовательной организации.  4. **Панель слушателя.** Функции, которые позволят ищущим образовательную программу зарегистрироваться и настроить персональную страницу, где можно будет создать резюме (портфолио), отправлять сообщения и просматривать историю событий.  5. **Онлайн-резюме.** Отдельная страница, где слушатели могут создать резюме, указав ключевую информацию об образовании, компетенциях, опыте, предпочтениях, посещенных тренингах / курсах и прочем. Также должна быть возможность загрузить резюме и отправить его по электронной почте.  Портфолио слушателя, то есть все достижения и так далее.  6. **Заявка на прием на обучение.** Когда слушатель найдет подходящее объявление о образовательной программе, у него должна быть возможность создать заявку, написав несколько абзацев текста и прикрепив онлайн-резюме.  7. **Панель индустриального партнера.** Регистрация партнера (желательно с обязательным подтверждением администраторов вашего портала), создание объявлений о готовности дать базу для практического закрепления компетенций и публичная страница с ключевой информацией о компании.  8. **Менеджер индустриального партнера.** Занимается поиском и отбором слушателей и образовательных организаций/образовательных программ.  9. **Платежные сервисы.** Интеграция с платежными шлюзами через API и / или утилитарная платежная система, которые позволят принимать финансовые платежи от пользователей за размещение рекламы, продвижение их объявлений и другие услуги. Кроме того, интеграция с платежными сервисами позволит стать посредниками при финансовых расчетах между пользователями платформы.  Премиум подписка.  10. **Онлайн-сообщения.** Встроенный мессенджер, который позволит пользователям общаться в режиме реального времени. Желательно встроить функцию оповещения о новых сообщениях через электронную почту, Viber, WhatsApp, Вк или другим способом.  11. **Панель администратора.** Личный кабинет, где администратор может настраивать сайт, управлять контентом, отслеживать и редактировать объявления и общаться с пользователями. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 4 000 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства, инвестиции от бизнес-ангелов |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | 12% темп роста совокупной выручки участников рынка аутсорсинга бизнес-процессов в 2019 г.  40% московских компаний использовали аутсорсинг в 2020 г.  30% компаний задумываются о переходе  на аутсорсинг или уже занимаются этим вопросом. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Государственная регистрация юридического лица | 0,1 | 0 | | Регистрация 2 товарных знаков компании: название и логотип | 18,5 | 66 000 | | Взнос в уставный капитал | 4 | 10 000 | | Поиск помещения, оформление договора аренды (50 м2) | 1 | 1 440 000 в год | | Оборудование офиса | 1 | 595 203 | | Разработка сайта и его регистрация (привлечение IT-специалиста) | ~ 3-4 | ~ 561 500 | | Поиск деловых партнеров, заключение договоров | ~ 6 | ~ 90 000 | | Привлечение студентов (проведение мероприятий) | ~ 3-4 | ~ 80 000 | | Разработка рекламной кампании | ~ 2-3 | ~ 140 000 | | Размещение рекламы |  | ~ 600 000 | | Доработка платформы | ~ 1-2 | ~ 300 000 |   Итого: 3 882 703 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Гапеева 2. Зорин 3. Левшов | 1. 3400 2. 3300 3. 3300 | 1. 34 2. 33 3. 33 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Гапеева Валерия Дмитриевна | координатор | 8(916)252-78-88  valeria.gapeeva@mail.ru | руководитель команды | бакалавриат,  4 курс |
| Левшов Иван Вадимович | контролер | 8(965)178-54-66  levshovi@mail.ru | экономист | бакалавриат,  4 курс |
| Зорин Егор Константинович | мотиватор | 8(915)126-44-97  deadwallll@gmail.com | разработчик информационной поддержки | бакалавриат,  4 курс |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)