**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» |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | 22.04.2024 г. № 70-2024-000191- |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |  |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Учебный ассистент | | | |  |
| **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.* | | | | | | Наш проект "Учебный ассистент" решает проблему высокой нагрузки учителей внеучебной деятельностью, предлагая интеллектуальную систему, которая автоматически планирует уроки, разрабатывает учебные материалы и оценивает знания учеников. Наш ИИ учитывает специфику учебных программ, уровень подготовки учеников, стиль преподавания учителя и его индивидуальные предпочтения, освобождая время педагогов для более важных задач. | | | |  |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. | | | |  |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | ИИ | | | |  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |  |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * U1898369 * 6479777 * Затомская Алина Руслановна * +79093759205 * alinazatomskaia@icloud.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 | U1898369 | 64797777 | Затомская Алина Руслановна | лидер | | +79093759205 |  | Была лидером в организации проекта «27» (https://t.me/youngtwentyseven) в рамках учебного процесса, участвовала в команде, одержавшей победу на «тренинге предпринимательских компетенций» в 2023 году.  навыки устных выступлений, коммуникации с общественностью, опыт лидера и участника в нескольких проектах, организующих социально-культурную деятельность в псковской области |  |
| 2 | U1899043 | 5005649 | Кондрашова Анастасия Владимировна | визуализатор | | +79118840517 |  | в рамках учебного процесса создавала стартап «СберЗдрав», участвовала в создании проекта «спасибо, что не тыща"!  рисование, использование таких программ как Canva, Power point, piktochart, powtoon и т.п., умение прислушиваться к мнению коллег | |
| 3 | U1899080 | 3606567 | Алещенко Дарина Михайловна | контроллер | | +79113962187 |  | Победитель научного конкурса «Молодёжь. Наука. Бизнес»;  Неоднократный призер научно-практических конференций «Шаг в будущее», участник проекта «Истоки» онлайн-2020, прохождения тренингов предпринимательских компетенций;  генератор идей, способность коммуникации, креативность |  |
|  |  |  | U1899046 | 5005603 | Перлик Гликерия Игоревна | креативщик | | +79113143863 |  | В рамках учебного процесса в период обучения в школе участие в научных исторических конференциях, создание проекта в школе «генеалогическое древо» результатом которого было создание генеалогического древа семьи. Участвовала в создании проекта в рамках института «Спасибо, что не тыща».  Создание уникальных идей для развития проектов |  |
|  |  |  | U1898407 | 5004237 | Ильючик Екатерина Дмитриевна | советник | | +79533643024 |  | Участник регионального этапа  ВсОШ по литературе, разрабатывала проект "Буллинг и кибербуллинг" в школе, окончила художественную школу с красным дипломом, участвовала в создании проекта в рамках института, проект "Спасибо, что не тыща"  разработка дизайна, работа по созданию сайтов, умение креативно  ПОдХОДИТЬ К оформлению, создание и редактирование текстового материала |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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 заключается в создании удобного приложения, совмещающего в себе сервисы для систематизации работы учителей и преподавателей 2. Задачи проекта:   - минимизация дополнительной работы (заполнение учебного плана, домашних заданий и др.) учителей: это позволит уделять больше времени подготовке к уроку  - систематизация информации о школе: в одном приложении будут собраны сервисы, позволяющие посмотреть учебный план каждого класса, расписание, возможность быстрых изменений.   1. Ожидаемые результаты: 2. Области применения результатов:   приложение, содержащее в себе сервисы для систематизации работы учителей позволят освободить педагогам больше времени на организацию учебного процесса и разработать более тщательный подход к каждому ребенку.  Потенциальные потребительские сегменты: платежеспособные мужчины и женщины в возрасте от 20 до 45 лет, занимающиеся педагогической деятельностью. |
|  | **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 учебный ассистент,*  *который помогает решать учителям проблему нагрузки ( работа с документами, финансами, ведение бумажных и электронных журналов)*  *с помощью интеллектуальной системы, которая автоматически планирует уроки, разрабатывает учебные материалы и оценивает знания учеников. Наш ИИ учитывает специфику учебных программ, уровень подготовки учеников, стиль преподавания учителя и его индивидуальные предпочтения, освобождая время педагогов для более важных задач.* |
| 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* | *учителя тратят много времени и сил на лишнюю работу, которую можно систематизировать. Чтобы исправить ситуацию и автоматизировать эти процессы, разрабатывается система «учебный ассистент»* |
| 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.)* | Платежеспособные мужчины и женщины возрастом от 20 до 40 лет, занимающиеся преподавательской деятельностью |
| 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* | Искусственный интеллект, интеллектуальная система. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Способы создания ценности и получения прибыли  1. Модель подписки, то есть, тарифные планы для образовательных учреждений с бесплатным пробным периодом  2. Консультационные услуги: Обучение, внедрение системы и техническая поддержка для учебных заведений.  Выстраивание отношений с потребителями и поставщиками   * Регулярный сбор отзывов от пользователей для улучшения продукта. * Долгосрочные отношения с учебными заведениями для тестирования и адаптации системы.   Привлечение финансовых ресурсов  1.Поиск грантов в сфере образования и технологий.  2.Кампании для финансирования разработки и продвижения.  3. Государственные программы  4. Партнерские программы: Совместное продвижение с образовательными организациями. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | По нашей информации, абсолютныз конкурентов для «Учебного Ассистента» нет.  Среди возможных конкурентов – чат-бот для поддержки учителей «Помощник Рособрнадзора».  Далее – локальные конкуренты, выполняющие отдельные задачи:  Evernot;  Todoist;  Clear;  Socrative. |
| 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* | Приложение, которое совместит в себе сервисы, выполняющие ненужную работу за учителя, облегчит жизнь преподавателей, ведь у них появится возможность уделять больше времени подготовке к урокам и индивидуальному подходу к детям. Уроки еще увлекательнее и интереснее, ведь учитель не будет загружен лишней работой. |
| 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. Полезность и востребованность продукта.(Снижение нагрузки на учителей 2. Персонализация обучения 3. Актуальность и инновации) 4. 2. Конкурентные преимущества 5. (Уникальные технологии, Партнерство с образовательными учреждениями,Доступ к ограниченным ресурсам). 6. 3. Потенциальная прибыльность бизнеса (Широкий рынок, Модели монетизации, Экономия времени и ресурсов) 7. 4. Устойчивость бизнеса 8. (Адаптивность к изменениям, Широкая база клиентов, инвестиции в исследования и разработки) |
|  | **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* | 1. Языки программирования:   * Python: Для алгоритмов машинного обучения и обработки данных * JavaScript: Для фронтенд-разработки и интерактивного веб-интерфейса * SQL: Для управления базами данных   2. Инструменты и технологии:   * Фреймворки: TensorFlow и PyTorch для нейросетей * NLP: Библиотеки spaCy и NLTK для обработки текстов   3. Базы данных: PostgreSQL или MongoDB: Для хранения данных о пользователях и уроках.  4. API и интеграции: RESTful API: Для интеграции с LMS и другими системами.  5. Безопасность данных - реализация шифрования, аутентификации и защиты от несанкционированного доступа. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Организационные параметры:  Статус: Общество с ограниченной ответственностью (ООО)  Размер уставного капитала: 200000 рублей  Состав организации:  Учредители: Затомская Алина (20%), Кондрашова Анастасия (20%), Перлик Гликерия (20%), Ильючик Екатерина (20%), Алещенко Дарина (20%).  Форма собственности: Частная собственность.  Организационная структура: функциональная включая отделы разработки, маркетинга, продаж, технической поддержки и т.д.  Производственные параметры:   * программа производства и реализации продукции:   Продукт: Интеллектуальная система "Учебный ассистент".  Объем производства: 1000 лицензий в первый год, 5000 во второй.  Целевая аудитория: Школы, ВУЗы, образовательные учреждения.  Каналы реализации: Прямые продажи, онлайн-платформы.  Стратегия ценообразования: подписка по количеству пользователей, лицензирование по количеству школ.   * Действующая технология: Разработка программного обеспечения на основе Python.   Влияние новых технологий: Внедрение новых технологий искусственного интеллекта, облачных вычислений позволит улучшить качество работы системы, расширить функциональность. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Основные конкурентные преимущества  1. Качество продукта:  • Персонализация.  • Автоматизация.  2. Технические параметры:  • Искусственный интеллект.  • Интуитивный интерфейс.  3. Экономические показатели:  • Стоимость внедрения.  • Снижение затрат.  4. Уникальность предложения:  • Комбинация функций.  • Поддержка учителей. |
| 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. С помощью интеллектуальной системы, которая автоматически планирует уроки, разрабатывает учебные материалы и оценивает знания учеников. 2. Искусственный интеллект учитывает специфику учебных программ, уровень подготовки учеников, стиль преподавания учителя и его индивидуальные предпочтения, освобождая время педагогов для более важных задач. |
| 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 - 1 - разработка проекта «Учебный ассистент» |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Заказчиком проекта «Учетный ассистент» является Министерство образования. Так как по итогам анкетирования среди учителей была выявлена проблема нехватки времени на заполнение документации, касающейся учебного процесса и внеклассной работы. Цель проекта: помощь учителям в составлении уроков, выставлении оценок, заполнении документации. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | **Социальные сети:**  - Массовая аудитория и возможность таргетированной рекламы помогают достичь целевых клиентов.  - Акции и конкурсы, розыгрыш подписок помогут увеличить вовлеченность и распространить информацию о продукте.  **Инфлюенсер-маркетинг:**  - Сотрудничество с блогерами, которые занимаются педагогической деятельностью поможет привлечь аудиторию ддя нашего приложения.  - Повышение доверия к продукту через личные рекомендации от авторитетных личностей.  - Возможность создания уникального контента, который привлечет внимание их подписчиков.  **Партнерство с учебными учреждениями:**  - Взаимовыгодное сотрудничество, которое поможет рекомендовать приложение учащимся (будущим педагогам) и преподавателям УУ |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети – через рекламу у учителей, имеющих свою платежеспособную аудиторию, для которой является актуальной проблема организации педагогической деятельности.  Сарафанное радио – так же через учителей.  Через партнёров – по сотрудничеству с учебными организациями, школами, педагогическими вузами и организаций среднего профессиального образования. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Проблема: Перегрузка учителей и неэффективное использование времени  Современные учителя сталкиваются с огромной нагрузкой, которая не позволяет им полностью реализовать свой потенциал. Время педагогов поглощается рутинными задачами:  работа с документами, финансовые вопросы, планирование уроков, оценка знаний. Это приводит к усталости, выгоранию и снижению мотивации, недостатку времени на творческий труд, неэффективному использованию ресурсов.  Решение: Проект "Учебный ассистент" с использованием искусственного интеллекта.  Суть проекта: Создание интеллектуальной системы, которая автоматизирует рутинные задачи учителя, освобождая время для творческого труда и индивидуальной работы с учениками.    Учителя тратят много времени и сил на лишнюю работу, которую можно систематизировать. Чтобы исправить ситуацию и автоматизировать эти процессы, разрабатывается система «учебный ассистент». Ключевые функции “учебного ассистента”: автоматизация планирования уроков, создание учебных материалов, автоматическая оценка знаний, управление документами и финансами.  Проект "Учебный ассистент" решает актуальную проблему перегрузки учителей, что позволит повысить качество образования и сделать профессию учителя более привлекательной. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 26 | **«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 11)* | Проблема заключается в том, что учителя тратят много времени и сил на лишнюю работу.  Учебный ассистент направлен на помощь потребителям, в данном случае учителям, решать проблему дополнительной нагрузки ( работа с документами, финансами, ведение бумажных и электронных журналов)  с помощью интеллектуальной системы, которая автоматически планирует уроки, разрабатывает учебные материалы и оценивает знания учеников, что помогает систематизировать работу учителя и освободить от сильной нагруженности. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | С помощью “Учебного ассистента” учитель сможет быстро и без лишних усилий автоматически планировать уроки, разрабатывать учебные материалы и оценивать знания учеников |
| 28 | **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 16.* | Сегмент - учителя, желающие облегчить себе работу путем упрощения процесса сбора материала, работы с документами и т.п.  Учителя желают тратить меньше времени на работу “бухгалтерского” характера, чтобы направить всю свою рабочую деятельность на основную, более важную задачу их профессии - давать знания детям.  Емкость рынка - 600 000  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  1. Расширение функционала ИИ:  • Интеграция с другими платформами. Это расширит аудиторию и упростит использование сервиса.  • Более персонализированные учебные материалы: Разработка ИИ, который создаёт индивидуальные планы обучения для каждого ученика, учитывая не только уровень подготовки, но и когнитивный стиль, темп обучения и другие индивидуальные особенности.  • Анализ данных и прогнозная аналитика: Использование данных об успеваемости учеников для прогнозирования их дальнейшего прогресса и выявления потенциальных проблем.  • Многоязычная поддержка: Адаптация системы для работы с разными языками.  2. Расширение целевой аудитории:  • Частные школы и репетиторы: Активное привлечение частных школ и репетиторов как клиентов.  • Корпоративное обучение: Разработка специализированных модулей для корпоративного обучения.  • Домашнее обучение: Предоставление услуг для родителей, занимающихся домашним обучением своих детей.  • Высшие учебные заведения: Предложение услуг для вузов – например, для автоматизации проверки студенческих работ, создания учебных материалов.  3. Модели монетизации:  • Подписка: Различные тарифные планы с разным функционалом и объёмом использования.  • Платные дополнения: Дополнительные функции, доступные за отдельную плату.  • Партнёрские программы: Сотрудничество с другими компаниями в сфере образования.  • Индивидуальные решения: Разработка индивидуальных решений для крупных клиентов. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории |