**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[*https://pt.2035.university/project/eduassist*](https://pt.2035.university/project/eduassist) *(ссылка на проект)*  23.11.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта** | «Персональный индивидуальный образовательный гид - EduAssist» |
| 2 | **Тема стартап-проекта**  | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1752578- Leader ID 3367109Гришин Владислав Сергеевич8(925)-561-57-92- почта shbon29@mail.ru |
| 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 | U1752588 | 3366934 | БакаевЮрий Александрович | Аналитик | 8(985)53585-13 |  | Высшее образование |
| 2 | U1752589 | 3372016 | Разинков Михаил Игоревич | Мотиватор | 8(925)56157-92 |  | Высшее образование |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | EduAssist - это персональный индивидуальный образовательный гид, использующий искусственный интеллект и адаптированный к потребностям каждого человека.Как это работает:Анализ учебных целей: Пользователи определяют свои образовательные цели, интересы и уровень знаний.Персонализированный план обучения: EduAssist создает индивидуализированный учебный план, включая рекомендации по выбору курсов, учебных материалов и методов обучения.Умные уроки: Платформа предоставляет интерактивные учебные материалы, включая видеоуроки, тесты и учебники, а также предоставляет задания и оценки.Мониторинг прогресса: EduAssist отслеживает успехи пользователя и адаптирует план обучения на основе его прогресса.Преимущества:Облегчает доступ к образованию и улучшает образовательный опыт обычных людей.Помогает обучающимся достигать лучших результатов и удовлетворять их учебные потребности.Повышает доступность высококачественного образования для всех.Бизнес-модель:Бесплатный доступ с ограниченными функциями и платные подписки с расширенным функционалом.Сотрудничество с образовательными учреждениями и платформами для предоставления образовательных услуг.EduAssist предоставляет доступ к качественному образованию и помогает людям достигать своих образовательных целей. Такая инновация могла бы значительно повысить образовательные возможности и уровень знаний среди широкой аудитории. |
|  | **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* | Приложение, предоставляющее интерактивные учебные материалы, включая видеоуроки, тесты и учебники, а также задания и оценки. |
| 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* | Наше приложение, "EduAssist - Индивидуальный Образовательный Гид", может быть актуальным для:Студентов всех возрастов: Начиная с детей, заканчивая взрослыми, которые стремятся улучшить свои навыки и знания.Учителей и преподавателей: Для создания более эффективных учебных планов и обеспечения индивидуальной помощи каждому ученику.Родителей: Для мониторинга и поддержки учебного процесса своих детей.Работодателей: Для обеспечения обучения и развития персонала в организациях.Учебных учреждений: Для оптимизации и адаптации учебных программ.Людей, ищущих онлайн-образование: Для выбора подходящих курсов и материалов для самообучения. |
| 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.)* | Рынок SkillBox, Лекториум, Постнаука, StepikРынок студентов и работающих людей, желающих получить новые знания в интересующих их отраслях |
| 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* | Многофункциональный интерфейсИскусственный интеллектРазнообразие языковУдобный функционалКроссплатформенность Обилие образовательных программ |
| 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.*  | В перспективе мы планируем запустить платную версию подписки, которая будет включать дополнительные функции. Также,планируем запустить продажи разнообразных курсов повышения квалификации для сотрудников различных предприятий. Источник предполагаемого финансирования- привлечение инвесторов. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основные конкуренты:Платформы электронного обучения: Крупные образовательные платформы, такие как SkillBox, Лекториум, Постнаука, и Stepik, предоставляют множество онлайн-курсов и ресурсов для обучения.Традиционные образовательные учреждения: Учебные заведения, начиная с школ и заканчивая университетами, могут предоставлять индивидуализированные образовательные программы.Другие образовательные стартапы: Множество новых компаний разрабатывают инновационные подходы к обучению, включая индивидуализированные образовательные решения.Персональные образовательные консультанты: Люди могут обращаться к профессионалам для получения персональных рекомендаций по образованию.Образовательные приложения и инструменты: Есть множество приложений, предоставляющих доступ к учебным материалам и инструментам для обучения. |
| 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* | Почему выбрать EduAssist вместо других образовательных платформ?С EduAssist, вы получаете уникальную возможность индивидуального обучения, которая адаптируется к вашим потребностям. Наша передовая технология искусственного интеллекта предоставляет вам точные и персонализированные учебные планы, что делает обучение более эффективным. Мы имеем крепкие партнерства с ведущими учебными учреждениями, обеспечивая вам доступ к уникальным ресурсам и экспертизе.С EduAssist, вы получаете:Высокий уровень персонализации: Мы адаптируемся к вашим потребностям, учитывая ваш уровень знаний и учебные цели.Эксклюзивный доступ: Мы предоставляем ограниченные образовательные ресурсы и знания, недоступные на других платформах.Улучшение успеваемости: Наш подход помогает повысить ваши образовательные достижения.Инновационные методы обучения: Мы предоставляем современные образовательные технологии и методики, делая обучение увлекательным и результативным.С EduAssist, обучение становится легким, интересным и выгодным. Выберите нас для максимальной эффективности и индивидуализации в вашем образовании. |
| 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* | Уникальные рекомендательные системы: Ваше приложение может предлагать высоко персонализированные рекомендации на основе искусственного интеллекта, что обеспечивает более эффективное обучение и привлекательность для пользователей.Коллаборация с образовательными учреждениями: Если вы сможете установить партнерства с учебными заведениями, это может обеспечить вам доступ к ограниченным образовательным ресурсам и повысить доверие пользователей к вашей платформе.Монетизация: Путем предоставления платных курсов, индивидуальных консультаций или рекламных возможностей для образовательных поставщиков, вы можете обосновать потенциальную прибыльность вашего бизнеса.Глобальный рынок: Образование всегда будет востребовано, и ваш продукт может обслуживать клиентов в разных странах, что обеспечит более широкую целевую аудиторию.Постоянное обновление и адаптация: Ваша способность быстро реагировать на изменения в образовательной среде и внедрять улучшения в приложение сделает ваш бизнес более устойчивым.Обеспечение качества образования: Если ваше приложение способствует улучшению успеваемости и уровня образования пользователей, это будет главным аргументом в его пользу.В целом, уникальные технологии, партнерства, доступ к ресурсам и потенциальная прибыльность могут сделать ваш бизнес устойчивым и успешным на рынке образовательных технологий. |
|  | **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* | Идея «EduAssist», как цифрового приложения, направлена на использование передовых технологий в информационной сфере; таких как: искусственный интеллект, технологии информационной безопасности, технологии хранения и анализа больших баз данных. Направление «Технет» посвящено развитию и применению одного из самых важных классов «сквозных технологий» – передовых производственных технологий (Advanced Manufacturing Technologies). К этим технологиям относится цифровое проектирование и моделирование как совокупность технологий компьютерного проектирования (Computer-Aided Design, CAD); математического моделирования, компьютерного и суперкомпьютерного инжиниринга (Computer-Aided Engineering, CAE, и High Performance Computing, HPC) и оптимизации (Computer-Aided Optimization, CAO) – многопараметрической, многокритериальной, многодисциплинарной, топологической, топографической, оптимизации размеров и формы и т. д.; технологической подготовки производства (Computer-Aided Manufacturing, CAM), в том числе нового поколения, ориентированной на аддитивное производство (Computer-Aided Additive Manufacturing, CAAM); технологий управления данными о продукте (Product Data Management, PDM) и технологий управления жизненным циклом изделий (Product Lifecycle Management, PLM).Таким образом, проект соответствует тематическому направлению. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организация работы:Сформировать команду специалистов для разработки приложения, обработки данных и создания готового продукта.Обеспечить эффективную координацию внутри команды для достижения целей проекта.2. Производство:Разработать программное обеспечение.Гарантировать поддержку и регулярные обновления продукта после выпуска.3. Финансы:Рассмотреть варианты финансирования, такие как использование собственных средств, привлечение инвестиций или кредитов.Исследовать возможность получения грантов или субсидий от государства или фондов, поддерживающих инновации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Календарный план стартап-проекта |  |  |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии | 2 | 350 000 |
| Разработка тех. документации | 2 | 750 000 |
| Разработка ПО для приложения | 3 | 1 000 000 |
| Участие в конкурсе на грант | 1 | 0 |
| Заключение необходимых договоров | 1 | 650 000 |
| Производство пробной версии приложения | 2 | 1 550 000 |
| Тестирование и внесение необходимых изменений в продукт | 1,5 | 2 200 000 |
| Подготовка к выпуску продукта | 1 | 2 600 000 |
| Установление партнерских отношений с онлайн-платформами и учебными заведениями | 1 | 3 400 000 |
| Запуск пилотного проекта | 1 | 5 000 000 |
| Зарплата тестировщикам приложения | 1 | 4 700 000 |
| Рекламная кампания | 4 | 3 000 000 |
| Оптимизация системы управления и мониторинга | 1 | 1 600 000 |
| Масштабирование маркетинговых усилий и увеличение осведомленности о нашей услуге | 2 | 2 800 000Итого:29 100 000 |

 |
| 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.)* | Команда разработчиков, используя искусственный интеллект добавит в приложение функцию “Индивидуальные параметры пользователя”. Благодаря данной функции, пользователь сможет облегчить доступ к образованию и улучшит образовательный опыт.Данная функция поможет обучающимся достигать лучших результатов и удовлетворять их учебные потребности. Повысить доступность высококачественного образования для всех. |
| 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* | Многофункциональный интерфейсРазнообразие языковУдобный функционалКроссплатформенность Обилие образовательных программ |
| 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* | Кадровая классификация: Юрий-Аналитик, Владислав-Лидер проекта, Михаил-Мотиватор Организация: Найдена команда разработчиков, созданы социальные сети проекта и официальное письмо с предложением рекламыТакже определен календарный план стартап-проекта и распределены доли с потенциальной прибыли. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическимнаправлениям, направленным на достижениецелевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовканового поколения управленческих кадров каклидеров изменений» (Подпункт 1.2.«Университетская экосистема акселерациистуденческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Созданиеэкосистемы сопровождения и реализациикомплексных прорывных исследований постратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развитиястраны» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Для продвижения вашего продукта "EduAssist - Индивидуальный Образовательный Гид" можно использовать разнообразные маркетинговые каналы, включая:Социальные медиа: Публикация контента и реклама на популярных платформах, таких как ВК, Одноклассники, Яндекс.Дзен и RuTube, помогут привлечь внимание широкой аудитории, включая студентов, сотрудников, родителей и учителей.Сетевой маркетинг: Участие в образовательных мероприятиях, семинарах и конференциях, а также взаимодействие с ключевыми фигурами в сфере образования, может способствовать распространению информации о вашем продукте.Партнерства с образовательными учреждениями: Установление сотрудничества с университетами, школами и другими учебными учреждениями позволит предоставить ваш продукт студентам и преподавателям.Организация вебинаров и демонстраций: Проведение онлайн-мероприятий и демонстраций продукта поможет показать его преимущества и функциональность потенциальным пользователям.Поисковая оптимизация: Оптимизация веб-сайта и контента для поисковых систем (SEO) поможет вашему продукту быть более видимым в поисковых результатах.Контентный маркетинг: Создание образовательных статей, блогов, видеоконтента и инфографики позволит установить ваших экспертов как авторитеты в сфере образования.Email-маркетинг: Регулярная рассылка информации и обновлений вашим подписчикам поможет поддерживать связь с аудиторией.Реклама на образовательных платформах: Размещение рекламы на популярных образовательных веб-сайтах и платформах может привлечь целевую аудиторию.Выбор этих каналов обосновывается тем, что они позволяют достичь различных сегментов вашей целевой аудитории, от студентов до преподавателей и родителей. Сочетание офлайн и онлайн маркетинговых стратегий поможет максимально продвигать ваш продукт в сфере образования. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для сбыта вашего продукта "EduAssist - Индивидуальный Образовательный Гид" вы можете использовать следующие каналы:Прямые продажи: Вы можете предоставлять доступ к вашему продукту непосредственно через ваш веб-сайт или мобильное приложение. Этот канал обеспечивает прямое взаимодействие с клиентами и контроль над продажами.Оптовые продажи: Если вашей целью является сотрудничество с учебными учреждениями или организациями, вы можете устанавливать оптовые отношения и предоставлять им специальные условия.Партнерства с образовательными платформами: Сотрудничество с существующими образовательными платформами позволит внедрить ваш продукт в их экосистему и добраться до их аудитории.Магазины приложений: Размещение вашего приложения в магазинах приложений, таких как App Store и Google Play, обеспечит доступность для миллионов пользователей смартфонов и планшетов.Продажи через образовательные консультанты: Сотрудничество с профессионалами в сфере образования может помочь распространить информацию о вашем продукте и привлечь новых клиентов. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема, которую нацелен решать стартап-проект "EduAssist - Индивидуальный Образовательный Гид", заключается в недостатке индивидуализации и персонализации в процессе образования. Образовательная система традиционно ориентирована на массовое обучение, что означает, что каждый учащийся получает одинаковое учебное содержание и темп обучения, независимо от своих индивидуальных способностей, потребностей и темпа усвоения информации. Это приводит к следующим ключевым аспектам проблемы:Недостаток персонализации: Ученики имеют различные уровни знаний, стили обучения и интересы, но традиционные учебные программы не учитывают эти индивидуальные различия, что может привести к недопустимо низкой успеваемости и потере интереса к обучению.Утрата мотивации: Из-за недостатка персонализации учащиеся могут терять мотивацию к обучению, так как им трудно увидеть свой прогресс и достичь личных образовательных целей.Ограниченный доступ к ресурсам: Некоторые ученики могут иметь ограниченный доступ к дополнительным образовательным ресурсам и экспертам, что затрудняет раскрытие их потенциала.Повышение нагрузки на преподавателей: Преподаватели часто сталкиваются с большой нагрузкой из-за необходимости обучать группы студентов с разными потребностями, что может ухудшить качество образования. |
| 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* | Основываясь на 10 пункте, проблема заключается в том, что многим людям нужны дополнительные знания в своей отрасли. Следовательно наше приложение помогает решить данную проблему. Под каждой образовательной программой у нас есть описание, характеристики и продолжительность курса. Программы обширны и познавательны.  |
| 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)*  | «Держатель» проблемы -люди, которые хотят получить новые знания. Не у каждого человека есть возможность, чтобы получить доступ к нужным источникам информации. Для этого требуется дополнительное время, порой знание иностранного языка. В нашем же приложении будет огромное количество познавательных ресурсов, включая уникальные, написанные именно для нашего сервиса. Клиент сможет выбрать необходимую ему тему и начать ее изучение. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Благодаря нашему приложению люди смогут получить необходимые материалы. |
| 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.* | Приложение «EduAssist» поможет людям разных возрастов выбрать необходимую программу обучения и получить знания в требующейся области.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Расширение географического охвата: Планируется расширение своей деятельности в других регионах, где есть потребность в образовательных программах. Это включает исследование и анализ рынка в новых регионах, установление партнерств с учебными организациями.* *2. Развитие дополнительных продуктов и услуг: Будет продолжаться разработка новых продуктов, которые будут отвечать разнообразным потребностям школьников, студентов, сотрудников предприятий образовательных программ и других инновационных решений, чтобы обеспечить максимальное удовлетворение потребностей нашей целевой аудитории.* *3. Повышение осведомленности и маркетинговые усилия: Будет осуществляться активное продвижение продуктов, включая цифрового маркетинга, участие в мероприятиях и выставках, сотрудничество с образовательными учреждениями и платформами, а также разработку маркетинговых материалов и рекламных кампаний.* *4. Установление долгосрочных партнерств: Будем стремиться к установлению долгосрочных партнерств, что позволит нам укрепить свою позицию на рынке, обеспечить стабильный поток клиентов и расширить нашу клиентскую базу.* *5. Исследование и разработка: Будет продолжаться проведение исследований и разработок в области образовательных приложений. Мы будем следить за последними тенденциями и инновациями в этой области, чтобы постоянно улучшать нашу продукцию и оставаться впереди конкурентов.* *6. Улучшение пользовательского опыта: Будем стремиться к постоянному развитию и совершенствованию нашей платформы, чтобы обеспечить максимальное удовлетворение потребностей и ожиданий наших клиентов.* |