

## ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

### КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	<i>Название стартап-проекта</i>	Платформа для студентов с функцией подбора учебного плана и стажировок
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.	Запуск проекта осуществляется в рамках акселерационной программы “Технологии Здоровой Жизни”, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ: биомедицинские и ветеринарные технологии, а также Сквозной технологии - “Технологии машинного производства и когнитивные технологии”.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ	Образовательные технологии
4	Рынок НТИ	Edunet
5	Сквозные технологии	Искусственный интеллект
<b>ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>		
6	Лидер стартап-проекта	- U1331645 - 4497090 - Володина Полина - +79269921509 - <a href="mailto:polina20volodina@gmail.com">polina20volodina@gmail.com</a>

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

U1331684

3560436

Сарычева Дарья

Дизайнер презентаций

+7 911 086 8508

Создание презентации, составление опроса, анализ результатов опроса, анализ рисков проекта

Высшее образование

2

U1331722

4515474

Рехман Садия

Редактор-аналитик

+7 964 884 4063

Сбор данных, оформление в таблицы и хранение, составление календарного графика,

составление сдр

Высшее образование

3

U1331692

3560464

Шишлова Полина

Редактор

+7 985 600 9016

Оформление паспорта и карточки проекта, распределение данных, составление

опроса, анализ рынка

Высшее образование

**ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<p>8 Аннотация проекта*</p> <p>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</p>	<p>Student Identification Portal – приложение, которое поможет учащимся в соответствии с их интересами и особенностями характера выбрать подходящую образовательную программу, подобрать план и траекторию обучения, найти дополнительные курсы для повышения квалификации и усовершенствования знаний в конкретной области. Также приложение будет направлять пользователей на стажировки в проверенные компании в соответствии с их профилем обучения, чтобы после вузов выпускники имели профессиональный опыт</p> <p>Потенциальные заказчики: Студенты столичных и региональных вузов, выпускники школ</p>
<b>Базовая бизнес-идея</b>	
<p>9 Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</p>	<p>Будет продаваться ежемесячная подписка на приложение. Цена подписки – 299р/месяц. Точка безубыточности: нужно продать 7955 подписок, чтобы окупить первый год</p>
<p>10 Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</p>	<p>Многие школьники при поступлении в ВУЗ выбирают неинтересные для них образовательные программы, а в университете не понимают, как эффективно выстроить процесс обучения и где можно получить дополнительные знания по специальности. Также существует огромная проблема, что выпускники ВУЗов не могут устроиться в хорошую компанию без опыта работы, без прохождения стажировок или из-за других внешних барьеров.</p>
<p>11 Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p>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.)</p>	<p>* выпускники школ * Студенты колледжей * Студенты ВУЗов</p>
<p>12 На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок) *</p> <p>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</p>	<p>Технологии ZeroCode, Figma</p>
<p>13 Бизнес-модель*</p> <p>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.</p>	<p>По типу клиентов: B2C – Business to Customer. Планируем продвигать наш продукт напрямую потребителям и получать прибыль с подписки приложения. Цена подписки – 299р/месяц. Точка безубыточности: нужно продать 7955 подписок, чтобы окупить первый год</p>

<p>14 Основные конкуренты*</p> <p>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</p>	<p>1. Moneo 2. Coursera 3. Открытое образование 4. Лифт в будущее</p>
<p>15 Ценностное предложение*</p> <p>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</p>	<p>Платформа STI будет способна определять индивидуальный учебный план в соответствии с чертами характера студентов и поможет им развиваться в выбранной сфере деятельности, расширит кругозор посредством предложения дополнительных занятий, связанных не только с профилем обучения, поможет приобрести профессиональный опыт благодаря поиску стажировок.</p>
<p>16 Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.) *</p> <p>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</p>	<p>Проведенный социологический опрос показал, что 80% студентов при поступлении в вуз сталкивались с проблемой выбора специальности, а уже поступив в университет хотели бы иметь возможность обучаться по индивидуальному плану и дополнительно заниматься в кружках по интересам. Также 60% опрошенных не знают, где искать проверенные стажировки по своей специальности. Платформа поможет решить эти проблемы благодаря своим функциям подбора учебного плана, дополнительных занятий по интересам и поиска надежных стажировок.</p>
<p><b>Характеристика будущего продукта</b></p>	
<p>17 Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</p>	<p>Индивидуальные образовательные траектории, персональный путь реализации личностного потенциала каждого учащегося – приоритетное направление Edunet. Платформа STI будет способна определять индивидуальный учебный план в соответствии с чертами характера студентов и поможет им развиваться в выбранной сфере деятельности, расширит кругозор посредством предложения дополнительных занятий, связанных не только с профилем обучения, поможет приобрести профессиональный опыт благодаря поиску стажировок, что полностью соответствует цели Edunet</p>
<p>18 Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</p>	<p>Четкое разделение обязанностей и сопровождение командной работы. Структура издержек: разработка и дизайн, тестирование, продвижение, аналитика, зарплата сотрудникам поддержки и менеджерам по сопровождению</p>
<p>19 Основные конкурентные преимущества*</p> <p>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.)</p>	<p>Доступная цена подписки, широкий круг предоставляемых функций, высокий уровень конфиденциальности персональных данных, интеграция другими компаниями-работодателями</p>

<p>20 Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</p>	<p>Приложение будет как на IOS, так и на Android, будет внедрена аутентификация,, интеграция приложения и ИИ, уведомления и напоминания, возможность перевода на иностранные языки</p>
<p>21 «Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p>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</p>	<p>Проект находится на этапе разработки идеи и концепта</p>
<p>22 Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации</p>
<p>23 Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продвижение через учебные заведения</li> <li>2. Реклама на научных конференциях</li> <li>3. Таргетированная реклама в социальных сетях</li> <li>4. Размещение QR на рекламных пособиях</li> </ol>
<p>24 Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</p>	<p>Нашим будущим официальным каналом продаж будет AppStore и Googleplay. Поскольку это широко используемые платформы в России.</p>
<p><b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b></p>	
<p>25 Описание проблемы*</p> <p>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</p>	<p>Многие школьники при поступлении в ВУЗ выбирают неинтересные для них образовательные программы, а в университете не понимают, как эффективно выстроить процесс обучения и где можно получить дополнительные знания по специальности. Также существует огромная проблема, что выпускники ВУЗов не могут устроиться в хорошую компанию без опыта работы, без прохождения стажировок или из-за других внешних барьеров.</p>
<p>26 Какая часть проблемы решается (может быть решена) *</p> <p>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</p>	<p>Наш продукт позволяет решить большую часть проблемы, поставленной перед нами</p>
<p>27 «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</p>	<p>Потенциальный потребитель или "держатель" проблемы в данном случае — это обучающиеся, которые сталкиваются с ограничениями и сложностями при получении оперативной образовательной помощи. Они ищут более удобные и эффективные способы построения карьерного пути и получения рекомендаций, чтобы получить своевременную образовательную помощь.</p>

28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</p>	<p>Основной составляющей решения проблемы будет использование искусственного интеллекта для анализа введенных данных пользователей и предоставления рекомендаций. Искусственный интеллект будет обучен на основе психологических данных и алгоритмов, чтобы предоставлять максимально точные и надежные рекомендации.</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</p>	<p>Оценка размера сегмента будет основываться на статистике проведенных опросов ЦА, оценка доли рынка, в свою очередь, сильно зависит от конкуренции и наличия альтернативных решений.</p> <p>Возможности для масштабирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расширение функционала (Продукт можно дальше развивать, добавляя новые функции и возможности)</li> <li>2. Интеграция с другими системами</li> </ol>

### КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

<p><b>3. Календарный план стартап-проекта</b>  Название этапа календарного плана</p>	
	Длительность этапа, мес
	Затраты, руб.
2022-2023 учебный год	4 мес
	750 000
2023-2024 учебный год	4 мес
	790 000
2024-2025 учебный год	4 мес
	838 448
Итого: 2 378 448 руб.	

