**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/digital-library> 29.10.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** |  Digital library |
| 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.* | *- 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\*** | - U1743109- 1449349- Рублева Елизавета Александровна- 89223480309- elizrub2001@gmail.com |
| 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 иквалификация(краткоеописание) |
| 1 |  U1742742 |  904776 |  Иванова Софья Аркадьевна |   |  89636906113 |   |   |
| 2 |  U1743089 |  2806791 |  Шиляев Сергей Сергеевич |   |  89853633878 |   |   |
|  3 |  U1743103 |  917055 |  Карабин Артём Иванович |   |  89168713612 |   |   |
| 4 | U1743147 | 1597990 | Нгуен Тху Хыонг |  | 89631168519 |  |  |

 |
|   |  **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* | Digital Library - это электронный сервис, платформа, включающая многочисленные курсы, образовательные программы и информационные ресурсы (книги, статьи). Цель : упростить процесс быстрого освоения новой современной профессии и квалификации, посредством которой можно увеличить свой капитал. Создание глобально конкурентоспособной кастомизированной / персонализированной продукции нового поколения для рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности.Результат: многофункциональное приложение, включающее более 200 различных курсов, в котором зарегистрированы более 50.000 потребителей. Каждый находится в процессе обучения новой диджитал профессии, имеет свой личный кабинет в сервисе, каждую неделю получает новую подборку материалов по интересующим его темам. Потенциальные потребительские сегменты: Студенты и молодые специалисты, ищущие первый опыт, а также опытные профессионалы, желающие обновить свои навыки. Люди, стремящиеся получить новый опыт и знания также являю потенциальной ЦА. По интересам — от IT и бизнеса до творческих областей, создавая универсальное пространство для обучения. По возрасту от 18 до 45+.  |
|   | **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* |  Digital Library разработан для всех, кто стремится оперативно освоить ключевые навыки и успешно внедрить их в современном профессиональном мире. |
| 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* |  Продукт решает проблему долгого освоения новой профессии, разбросанности образовательных курсов и курсов переквалификации по различным платформам, объединяя все в одном сервисе.  |
| 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.)* |  Целевая аудитория включает в себя студентов и молодых специалистов различных сфер и промышленности, ищущих первый опыт, а также опытных профессионалов, желающих обновить свои навыки. Люди, стремящиеся получить новый опыт и знания также являю потенциальной ЦА. По интересам — от IT и бизнеса до творческих областей, создавая универсальное пространство для обучения. По возрасту от 18 до 45+. Универсальность и соответствие различным областям знаний и профессиональным интересам способствует то, что можно найти материалы по разным темам: Технологии, маркетинг, творческие направления и тд. Территориальный охват: города миллионники, крупные города и средние, тк доступ можно получить из любой точки мира |
| 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* | 1. Digital Library будет создан на основе передовых технологий в области образования и искусственного интеллекта. Используя существующие разработки в области адаптивного обучения, продукт будет предлагать персонализированные планы обучения для каждого пользователя, учитывая их уровень знаний и предпочтения.
2. App Store и Google Play
3. Создание сайта и приложения
4. Оптимизация контента
5. Разработка интерфейса
 |
| 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.* |  Бизнес-модель Digital Library основывается на подписке, предоставляя доступ к обширной библиотеке образовательных ресурсов за ежемесячную или годовую плату. Взаимодействие с потребителями включает персонализированные рекомендации, обратную связь и форумы для обмена знаниями. Партнерства с экспертами и учебными заведениями обогащают контент. Дополнительные источники дохода могут включать рекламные возможности и партнерские программы. Продвижение осуществляется через цифровые каналы, социальные сети и партнерские отношения. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* |  1.«EdX»- Курсы от самых известных университетов мира: Harvard, Massachusetts Institute of Technology, Columbia university- по информатике, бизнес-менеджменту, инжинирингу, математике и естественно-научным дисциплинам. Не предлагает дополнительные материалы. Язык – английский. Стоимость: курс – бесплатный. Сертификат о прохождении курса – 500$ обучающим, тематическим и мотивационным.2.«InternetUrok»- Библиотека видео-уроков по школьным предметам, которые записаны с помощью ведущих учителей РФ, ориентированные на программу ФГОС. Дополнительные материалы: библиотеки нет, но есть доступ к дополнительным материалам к урокам (конспекты, тесты, тренажеры). Язык-русский. Стоимость: абонемент- 150-250руб/мес, в который входят курсы по всем школьным предметам и дополнительные материалы. |
| 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* |  Доступ к большой базе курсов по быстро монетизируем профессиям и переквалификациям, индивидуальный подбор интересующих материалов еженедельно, наличие абонементов для доступа к платформе.  |
| 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* |  Бизнес быстро реализуем, так как все, что для него необходимо завязано с интернет ресурсами : создание сайта, приложения, его размещение на платформах App Store и Google Play, маркетинг и реклама так же можно реализовать в диджитал. К тому же, это достаточно дешево. Бизнес-идея подразумевает большую прибыль, поскольку охватывает большую целевую аудиторию и доступна во всех точках мира. Продукт также востребован у ЦА, по причине не существования подобного в диджитал пространстве: можно быстро получить любую новую профессию и увеличить свой капитал  |
|   |  **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. Cистема комплексных технологических решений, обеспечивающие в кратчайшие сроки проектирование и производство глобально конкурентоспособной продукции нового поколения.
2. Адаптивное обучение (использование алгоритмов для создания персонализированных планов обучения и обеспечения индивидуального подхода
3. Разработка интерфейса (благоприятный вид интерфейса улучшит восприятие информации во время использования и опыт потребителя в целом)
4. Возможность использовать digital library на разных платформах (это упростит пользовательскую задачу)
5. Актуальная информация и контент (постоянное обновление библиотеки позволит актуализировать информацию , что делает продукт востребованным)
6. Система обратной связи (реализация механизмов сбора и обработки обратной связи позволит быстро реагировать на обращения жалобы/предложения потребителей, что также позволит улучшить пользовательский опыт)
 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  Расходы: 1.400.000р.ИТОГО: 11 389 800 руб ДОХОД ОТ ПРОЕКТА ПРИБЫЛЬ : 9 989 800 р 87.7%Организационные параметры:• Структура Команды: Формирование высококвалифицированной команды с экспертами в области образования, технологий, маркетинга и управления проектами.• Культура компании: создание инновационной и коллаборативной культуры, способствующей творчеству и обмену идеями.Производственные параметры:• Технологическая Инфраструктура: Разработка и поддержка современной технологической инфраструктуры для обеспечения высокой производительности и надежности платформы.• Контентное Производство: Установление партнерских отношений с ведущими образовательными учреждениями и экспертами для регулярного обновления и расширения контентного предложения.Финансовые параметры:• Привлечение Инвестиций: Работа с инвесторами для обеспечения финансовых ресурсов на развитие проекта и масштабирование.• Бизнес-Модель: Разработка устойчивой бизнес-модели, включая различные подписочные планы, рекламные и партнерские соглашения.• Финансовая Прозрачность: Установление системы финансового учета и прозрачности для эффективного управления ресурсами и отчетности перед инвесторами.Партнерские возможности:• Образовательные Партнерства: Сотрудничество с образовательными учреждениями для создания академических программ и курсов.• Корпоративные Партнерства: Взаимодействие с корпорациями для предоставления корпоративных образовательных программ и повышения квалификации сотрудников.Управление рисками:• Анализ и Мониторинг Рисков: Регулярный анализ внешних и внутренних рисков, разработка стратегий для их снижения или управления. |
| 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.)* |  Широкий спектр курсов:Преимущество: "Digital Library" предоставляет доступ к более чем 200 различным курсам, охватывающим разнообразные области от IT и бизнеса до творческих профессий.Польза для пользователя: Пользователи могут выбирать курсы в соответствии с их интересами и профессиональными целями, получая всестороннее образование.Персонализированный подход:Преимущество: Платформа использует алгоритмы искусственного интеллекта для предоставления персонализированных рекомендаций и кураторства.Польза для пользователя: Каждый пользователь получает уникальный опыт обучения, адаптированный под его потребности и уровень знаний.Качественные материалы:Преимущество: "Digital Library" сотрудничает с ведущими экспертами и образовательными учреждениями для создания качественных и актуальных образовательных материалов.Польза для пользователя: Пользователи получают доступ к самым современным и авторитетным знаниям в своей области.Многофункциональная платформа:Преимущество: Помимо курсов, "Digital Library" предоставляет информационные ресурсы, включая книги и статьи, создавая полноценное образовательное пространство.Польза для пользователя: Пользователи могут расширять свои знания не только через курсы, но и через широкий выбор дополнительных материалов.Удобство и гибкость:Преимущество: Платформа адаптирована для использования на различных устройствах, предоставляет возможность обучения в любом месте и в удобное время.Польза для пользователя: Пользователи могут учиться в режиме онлайн, следя за своим прогрессом с любого устройства.Сообщество и взаимодействие:Преимущество: Создание виртуального образовательного сообщества, где пользователи могут обмениваться опытом, участвовать в дискуссиях и поддерживать друг друга.Польза для пользователя: Помимо обучения, пользователи могут находить единомышленников, обсуждать вопросы и взаимодействовать с экспертами. |
| 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* |  Использование ИИ:Описание: Реализация алгоритмов машинного обучения и искусственного интеллекта для создания персонализированных рекомендаций и адаптации курсов под уровень знаний каждого пользователя.Обоснование: Это обеспечивает уникальный обучающий опыт, что повышает удовлетворенность пользователей и делает продукт более конкурентоспособным.Облачные технологии для хранения и доступа к Данным:Описание: Использование облачных технологий для хранения образовательных материалов и обеспечения пользовательского доступа к контенту с любого устройства.Обоснование: Это обеспечивает высокую гибкость и доступность, что делает продукт более удобным и привлекательным для пользователей.Адаптивный дизайн интерфейса:Описание: Разработка адаптивного дизайна пользовательского интерфейса для оптимального визуального и функционального взаимодействия на различных устройствах и разрешениях экранов.Обоснование: Это обеспечивает приятный и удобный пользовательский опыт, что является важным фактором конкурентоспособности.Система Обратной связи и аналитики:Описание: Разработка системы для сбора данных об использовании платформы, оценки эффективности обучения и сбора обратной связи от пользователей.Обоснование: Это обеспечивает постоянное улучшение продукта на основе данных и потребностей пользователей, что делает его более конкурентоспособным. |
| 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* |  Уровень готовности TRL 3 — Начат процесс разработки, сформированы первоначальные команды, организованы ресурсы для дальнейшего усиленного развития стартапа |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны».Digital Library в полной мере соответствует научным и техническим приоритетам образовательной организации/региона, предоставляя инновационные образовательные ресурсы и поддерживая развитие цифровых компетенций в соответствии с текущими образовательными трендами и потребностями региона. |
| 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:Аргументация: Максимальное охватывание целевой аудитории, создание визуально привлекательного контента, взаимодействие с пользователями через обсуждения и обратную связь.Цифровая Реклама (Google Ads, Яндекс.Директ):Аргументация: Точное таргетирование на пользователей с определенными интересами и поведенческими характеристиками, мгновенная видимость среди конкурентов.Контентный Маркетинг (Блог, Статьи, Видеоуроки):Аргументация: Установление авторитетности, привлечение органического трафика, обеспечение ценного контента для пользователей.Партнерские Программы с Образовательными Учреждениями:Аргументация: Создание стратегических партнерств для расширения контентного предложения, привлечение новых пользователей через рекомендации.Электронная Почта и Рассылки:Аргументация: Прямое воздействие на целевую аудиторию, регулярные обновления, предложения и уведомления о новых курсах.Участие в Образовательных Мероприятиях и Конференциях:Аргументация: Установление связей в индустрии, презентация продукта перед потенциальными пользователями и инвесторами, повышение узнаваемости. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  Онлайн-Платформа (Собственный Веб-сайт и Мобильное Приложение);Партнерские Соглашения с Образовательными Организациями;Предложение для Корпоративных Клиентов;Онлайн-Магазины и Платформы-Агрегаторы;Продажи через Образовательные Семинары и Вебинары;Продажи через Партнерские Организации и Агентов;Специализированные Образовательные События:. |
|   | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* |  Проблема долгого освоения новой профессии может быть вызвана несколькими факторами. Это может быть связано с тем, что образовательные курсы и курсы переквалификации разбросаны по различным платформам, что затрудняет получение качественного образования. Долгое время требуется для адаптации к новым условиям работы и обучения из-за различий между учебными программами и требованиями работодателей. |
| 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* |  Продукт решает проблему долгого освоения новой профессии, разбросанности образовательных курсов и курсов переквалификации по различным платформам, объединяя все в одном сервисе с едиными стандартами. |
| 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)* |  Целевой аудитории сложно подстроиться под разные требования работодателей и большому разбросу курсов на разных площадках. За счет разработки единой системы учебных программ и требований можно сократить количество разбросанных курсов и повысит качество обучения. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Проблема будет решена путем разработки единой системы учебных программ и требований. Это поможет сократить количество разбросанных курсов и повысит качество обучения. |
| 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.* |  Рынок, на который рассчитан наш стартап имеют большой потенциал на рынке труда. В настоящее время многие работодатели ищут специалистов с высшим образованием или дополнительными курсами, которые могут повысить их квалификацию и эффективность работы.Образовательные курсы и курсы повышения квалификации предоставляют возможность получения новых знаний и навыков, что может быть полезно для карьерного роста и развития профессиональных компетенций.Спрос на образовательные услуги постоянно растет, особенно в сфере IT-технологий, маркетинга и финансов. Это связано с тем, что эти отрасли становятся все более конкурентными и требуют от работников высокой квалификации и глубоких знаний. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Разработка прототипа:Завершить разработку прототипа, внедрить базовый функционал и интерфейс для тестирования.Тестирование и обратная связь:Провести бета-тестирование с участием ограниченной аудитории, собрать обратную связь пользователей для доработки.Оптимизация платформы:Усовершенствовать функциональность, учесть отзывы пользователей, обеспечить высокую производительность и безопасность.Маркетинговая составляющая:Запустить масштабную маркетинговую кампанию для привлечения новых пользователей, в том числе использовать цифровую рекламу и социальные сети.Партнерства и интеграции:Установить стратегические партнерства с образовательными учреждениями, компаниями и платформами для расширения контента и увеличения охвата.Расширение контента:Постоянно обновлять библиотеку курсов и ресурсов, добавлять новые тематики, чтобы удовлетворять разнообразные потребности пользователей.Персонализация и адаптация:Внедрить технологии машинного обучения для создания персонализированных образовательных путей и адаптивного обучения.Глобальное масштабирование.Рассмотреть возможности глобального масштабирования, включая локализацию контента и учебных программ.* |