**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: https://pt.2035.university/project/uniton\_2024\_05\_11\_04\_01\_12**

|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Uniton |
| **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 | ТЕХНОЛОГИИ ДОСТУПА К ШИРОКОПОЛОСНЫМ МУЛЬТИМЕДИЙНЫМ УСЛУГАМСоздавая условия для развития проектов и инициатив на рынке HealthNet, наш проект косвенно расширяет и наполняет этот рынок. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | Новые материалы |
| **4** | **Рынок НТИ** | *Edunet* |
| **5** | **Сквозные технологии**  | КОЛЛАБОРАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | U1737730 - Unti ID 4876852 - Leader IDМасленников Никита Алексеевич - ФИО89234855555 - телефонnikitmaslennikov@yandex.ru - почта |
| **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 | U1740759 | L4862260 | Худых Май Петровна | Маркетолог | - | Интегратор | - |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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 | Каждый студент в рамках обучения обязан создать научную работу. Однако, что с ней делать дальше, если есть желание развивать свою научную деятельность и реализовать задумку?проблема - Инновационный проект - многие хотят его создать, мало кто знает, как это сделать.тренды/данные, подтверждающие актуальность для ВУЗа/региона/предприятия - по данным Tomsk.ru 86% студентов не уверены, что смогут работать по специальностиПоэтому мы предлагаем создание онлайн-площадки как основы для будущего сообщества, которая сможет:Собрать обучающие материалы, которые позволят новым участникам разобраться в этой сфере и влиться в проектную работуАгрегировать события и мероприятия, участие в которых благотворно скажется на развитии проектаДать участникам площадки простой путь для поиска команды, объединенной общими интересами и нужными компетенциями |
|  | **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*  | 1. B2С - продвижение резюме / проекта в топ
2. B2B - размещение запроса, доступ к базе резюме
 |
| **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*  | 1. Проблема малой вовлеченности студенов в практически ориентированную проекто-научную деятельность
2. Проблема отсутствия связи между компаниями с запросами на разработку и исполнителями с научно-практическими компетенциями
 |
| **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.)* | Сегмент А - мультиотраслевые компании с большим количеством разработокСегмент B - новые компании, ищущие пути развития и людей на работу и стажировкуСегмент С - студенты-активисты в поиске проекта для портфолио, команды для конкурса или знаний для реализации инновационного проекта |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Платформа будет выполнена на основе сайта с функционалом социальной сети, агрегатора и обучающих программ |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое 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.*  | Мы создаем платформу, содержащую в себе все инструменты для запуска инновационного проекта и выступающую базой для аккумуляции сообщества со спектром научно-технических компетенций и обмена знаниями, а также формирования команд и проектных групп. Компании смогут размещать свои запросы для разработок на аутсорсе и связываться с исполнителями или проектными командами, готовыми взяться за запрос. |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. hh.ru
2. НАТТ
3. PROJECTS
4. Зарплата.ру
5. Workzilla
 |
| **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* | Мы, компания Uniton,помогаем студентам-активистам и проектным компаниямв ситуации запуска инновационного проектарешать проблему поиска людей и информациис помощью онлайн площадки с элементами обучения, афиши и соцсетии получать доступ ко всей необходимой информации для запуска проекта в одном месте |
| **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.)\*** **(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *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* |  |
|  | **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. уникальная клиентская база, обусловленная объединением всех инструментов для решения проблемы в одной платформе
2. бесплатность для B2C клиентов, что позволит создать базу из студентов, которые в большинстве обладают научно-проектными компетенциями и привлечены бесплатными возможностями, не имея больших финансов
 |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** **(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| **19** | **Основные конкурентные преимущества\*****(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *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.)*  |  |
| **20** | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*****(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* |  |
| **21** | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** **(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *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* |  |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\***(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***  |  |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** **(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  |  |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* |  |
|  | **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*  | Инструмент предоставит канал общения для двух групп целевой аудитории, которые могут помочь друг другу в достижении целей в ходе симбиотического взаимодействия |
| **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)*  | студент-активист может поискать информацию по всему интернету, объединиться с коллегами с группы или знакомыми с университета, однако в виду характера личных знакомств, его знакомые, вероятно, будут иметь схожие цели, навыки и амбиции и будут либо конкурентами, либо не смогут сформировать полноценную команду.  |
| **27** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | Наш сервис предлагает поиск команды вне стен одного университета по фильтру интересов и области исследования. |
| **28** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Платформа имеет схожую бизнесс-модель с сайтом hh.ru с выручкой 6 млрд. руб. в год, однако имеет иную целевую аудиторию и не находится в конкуренции за клиентов, что дает шансы на быстрое развитие и большую клиентскую базу. |
| **29** | **План дальнейшего развития стартап проекта****(*для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*** *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* |  |