Приложение № 2к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 1833010750 |
| Регион ВУЗа  | Удмуртская Республика |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор-Креатив |
| Дата заключения и номер Договора | от 03.07.2023 года №70-2023-000621 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Онлайн экспресс курс по изучению иностранных языков. |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | Суть стартап-проекта заключается в создании интенсивных онлайн-уроков английского и французского языка с целью формирования базовых разговорных навыков общения на иностранном языке. Выбрана аудитория 16+ лет, нуждающаяся в экспресс обучении иностранному языку в целях туризма, работы, саморазвития. Роль инновационности заключается в импортозамещении французского сайта Skilleos. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | * 1.ТЕХНОЛОГИИ ДОСТУПА К ШИРОКОПОЛОСНЫМ МУЛЬТИМЕДИЙНЫМ УСЛУГАМ
* 2.ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ, УПРАВЛЯЮЩИХ, НАВИГАЦИОННЫХ СИСТЕМ.
 |
| **4** | **Рынок НТИ** | ТехнетСпортнетЭдунет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | * 1.НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
* 2.ТЕХНОЛОГИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ МАТЕРИАЛОВ С ЗАДАННЫМИ СВОЙСТВАМИ
 |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U1746379- Leader ID 2247477- Черницына Диана Владиславовна- 89867205310- diana-chernicyna@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 | U1746379 | 2247477 | ЧерницынаДианаВладиславовна | Лидер | 89867205310diana-chernicyna@mail.ru |  | Участник программы «Акселератор-креатив» |
| 2 | U1204953 | 2264727 | Меркулова МарияАндреевна | Генератор-идей | 89199084522, ma.merkulova2020@mail.ru |  | Участник программы «Акселератор-креатив» |

 |
|  | плаН реализации стартап-проекта |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Проект обусловлен повышенным интересом и спросом в самостоятельном образовании, изучении иностранных языков среди подростков и взрослых. В связи с этим в наших планах разработка онлайн-материалов для изучения базового иностранного языка. Данный продукт позволит приобрести знания и разговорные навыки, что поспособствует в беспроблемном нахождении и свободной коммуникации заграницей с различными целями. |
|  | **Базовая бизнес-идея**  |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Онлайн экспресс курс по изучению иностранных языков. Данный курс предназначен для тех, кто хочет или уже путешествует, работает или будет работать в другой стране, без минимальных знаний языка (английский, французский языки). Наш курс поможет потребителю чувствовать комфортно себя при решении бытовых ситуаций, покупке билетов и бронирования отеля и др., а также для знакомства и поддержания разговора с иностранцами. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Курс решает образовательную и туристическую проблему, а именно недостаток знаний ин.яз. для регулярного общения, бытовых вопросов и ситуаций заграницей. Подойдет для потребителей индивидов и организаций. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Для физических лиц - категория людей 16+, основные интересы: путешествия, работа, командировка заграницей, самообразование; уровень образования не имеет значения; главный критерий- недостаток знаний иностранных языков для повседневного общения, вопросов и ситуаций заграницей; курс ориентирован на всех граждан РФ в любом месторасположении, сектор рынка В2С. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Курс будет создан при использовании собственных материалов, а именно собственных знаний для разработки уроков онлайн-курса.Данная актуальность зафиксирована опросом среди будущих пользователей. |
| 13 | Бизнес-модель\* | 1. Продажа продукта(курса) через онлайн-торговлю;2.Отношения с потребителями будут начинаться через самообслуживание, а именно прочтение инструкции и покупка курса самостоятельно. Также будет персональное общение, а именно разбор ошибок или вопросов;3.Привлечение финансов будет заключаться в возможные продажи рекламы, а также самого курса;4. Каналы сбыта - прямые (продажи через интернет).Собственный курс продажа через сообщества ВК и др. Продвижение-закупка рекламы в сообществах, блогеров. В дальнейшем планируется сотрудничество с партнерами. |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | 1.Skilleos;2. Skyeng;3. Profieng;4. TopTutors;5. Puzzle English. |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Наши преимущества: -Доступность с любого интернет-носителя;-Безграничный доступ;-Низкая стоимость;-Понятный интерфейс;-Сжатая и только необходимая информация;-Контрольный тест. |
| 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.)\*** | -Уникальная цена;-Импортозамещение;-Опрос актуальности среди будущих покупателей, который доказывает уникальность и актуальность темы.Проанализировав статистические данные, можно сделать вывод, что интерес к иностранным языкам интенсивно растет. Изучение вызвано в желании приобрести статусную работу, возможности свободно путешествовать заграницу и самообразования, исходя из чего бизнес будет устойчив.Прибыльность бизнеса обосновывается постоянной заинтересованностью в изучении иностранных языков. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | Курс будет осуществлен в онлайн формате, с использованием Google презентаций, диска. В курс будет входить 12 уроков, в которых будут необходимые темы. Также после теории будут доступны практические упражнения, практика и итоговый тест по окончании курса. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | 1. Регистрация самозанятости:
2. УНС налог, 4% физ.лица и 6% юр.лица от доходов;
3. Разработка сообществ в мессенджерах;
4. Выпуск первой партии продукта (курс);
5. Покупка рекламы;
6. Продажа курса в социальных сетях;
7. Выход на стабильный доход.
 |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | Наши преимущества:-Доступность с любого носителя;-Безграничный доступ;-Цена (1590/ 12 уроков= 132 руб. за урок), у конкурентов (Skyeng 1 урок=990 руб.);-Сжатая и нужная информация (цена=качество);-Функциональность сайта;-Понятный интерфейс;-Итоговый тест (работа над ошибками ). |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | Курс будет осуществлен в онлайн формате, с использованием Google презентаций, диска. В курс будет входить 12 уроков, в которых будут основные темы. Также будут упражнения после теории, так называемая практика и итоговый тест после прохождения курса. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продуктаTRL** | Продукт находится на стадии сбора проектной документации: анализ рынка, разработка упражнений для будущего курса.Был проведен опрос среди целевой аудитории об актуальности проекта, анализ конкурентов. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект тематики «Человек+» (технологии здоровьесбережения и развития человеческих возможностей). |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | Продвижение - реклама блогеров в социальных сетях и др. источников.Рекомендации университета по использованию данного продукта, знакомых. Привлечение партнеров и инвесторов.Онлайн продукт чаще всего распространятся через рекламу и онлайн отзывы. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | Прямые (продажи через интернет)Собственный курс продажа через сообщества ВК и др.21 век-век новых технологий, интернета, работы из дома, главный источник это Интернет. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Недостаток языковых навыков для пребывания и общения заграницей с целью работы и путешествий, желание обладать знаниями языка. Недостаточное количество онлайн - материалов и ресурсов для приобретения разговорных навыков иностранного языка. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | После прохождения курса будут приобретены минимальные необходимые знания для пребывания заграницей, с которыми человек без труда сможет купить билет, забронировать отель, сделать заказ в ресторане и др. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Исходя из целей разновозрастной аудитории изучения иностранного языка, подтверждается стабильный спрос на наше предложение и интерес к онлайн-формату. Будущая наша аудитория это студенты, взрослые, поэтому для них онлайн-обучение самый доступный и комфортный вариант образования. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | По прохождению курса будет доступен контрольный тест для закрепления знаний, также в курсе будут представлены упражнения на платформе Quiz для расширения лексики и улучшения произношения. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | По методике вычисления потенциального объема рынка мы определили перспективы нашего будущего проекта.* *PAM (Potential Available Market) –795 000 рублей; глобальный объем рынка и его тенденции, учитывая изменчивость.*
* *TAM (Total Addressable Market) – 636 000 рублей;предел роста нашего продукта, учитывая его перспективы, с условием охвата всего рынка.*
* *SAM (Serviceable Available Market) – 445 200рублей;не учитывая тех, кто мог бы купить продукт, но не купил по разным причинам.*
* *SOM (Serviceable & Obtainable Market) – 44 520рублей; данный объем мы можем занять мы можем занять с помощью существующих стратегий, исключая клиентов, которые откажутся от приобретения при уже существующем маркетинге. Показатель учитывает конкуренцию, конверсию продаж и другие факторы.*
 |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Регистрация члена команды как самозанятого лица, после чего последует разработка сообществ в мессенджерах. Далее выпуск первой партии продукта (курс) и продажа курса, после которой последует распространение и покупка рекламы. После реализации всех действий выход на стабильный доход. |  |  |