

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/study-and-enjoy>

12.05.2024

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления»
Регион Получателя гранта	г. Москва
Наименование акселерационной программы	«Энергия города. Среда»
Дата заключения и номер Договора	19 апреля 2024г. № 70-2024-000172

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Study and Enjoy
2	Тема стартап-проекта* <i>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.</i>	ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека;
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	«Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику»
4	Рынок НТИ	EnergyNet, HomeNet
5	Сквозные технологии	"Технологии создания новых и портативных источников энергии"

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID: U1824462 - Leader ID: 3525252 - ФИО: Рыбкин Егор Андреевич - телефон: +79617086151 - почта: egorrybkintawer@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	U1194878	41552	Минин Марк	участн	89050717333		незаконче

		31	Максимович	ик	markminin09@gmail.com		нное высшее, бакалавриат
2	U1195 133	11951 33	Воробьев Иван Александрович	участник	89858947764 ivan.vorodjev@gmail.com,		незаконченное высшее, бакалавриат
3	U1824 594	41666 17	Хизроев Адам Хаджимурадович	участник	adam.khizroev999@mail.ru 8-915-497-79-61		незаконченное высшее, бакалавриат

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта* <i>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</i></p>	<p>Описание приложения: Наше приложение предлагает широкий спектр функций для удобного поиска досуга и культурных мероприятий. Мы стремимся упростить процесс поиска интересных мест и событий, а также способствовать росту интереса к их посещению, особенно среди молодежи, которая ищет новые впечатления и занятия. Основные функции: Приложение предоставляет пользователям возможность изучать новые культурные места и получать за это вознаграждения. Наш сервис полезен для всех, так как он индивидуально подбирает места досуга по заданным пользователем критериям и предлагает разнообразные варианты выбора. Цель приложения: Основная цель нашего приложения - обеспечить, чтобы каждый пользователь, который посетит культурное место по предложенному маршруту, получил вознаграждение. Виды вознаграждений включают подарочные сертификаты, бесплатные блюда в ресторанах, поездки на такси и другие бонусы. Ожидаемые результаты: Наш ожидаемый результат - успешный и прибыльный запуск приложения, заполняющего существующую нишу на рынке. Мы стремимся к тому, чтобы наше приложение способствовало дальнейшему развитию рынка культурных мероприятий и рекламным интеграциям с ними.</p>
---	--	--

		<p>Области применения: Приложение найдет широкое применение в различных сферах, включая школы, вузы и другие учебные заведения, а также среди индивидуальных пользователей по всей стране. Потенциальные потребительские сегменты: Наше приложение предназначено для массового использования и может быть полезным как для учебных заведений, так и для индивидуальных пользователей, стремящихся к новым культурным и досуговым открытиям.</p>
Базовая бизнес-идея		
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Основой нашего стартап-проекта является предоставление услуг по вознаграждению пользователей за посещение культурных и досуговых учреждений. Мы предлагаем различные виды бонусов, включая подарочные сертификаты, бесплатные блюда в ресторанах, поездки на такси и другие поощрения.</p>
1 0	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает* <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Наше приложение решает проблему нехватки удобных инструментов для поиска досуга и культурных мероприятий. Основная целевая аудитория - молодые люди и широкий круг пользователей, стремящихся найти новые интересные места и мероприятия. Исследования показывают, что около 70% молодых людей сталкиваются с трудностями в поиске культурных и развлекательных мероприятий, что часто приводит к тому, что они не знают, куда пойти и что посетить. Например, опрос, проведенный Eventbrite, показал, что 66% миллениалов чувствуют, что нуждаются в рекомендациях для поиска интересных мероприятий.</p> <p>Кроме того, недостаток мотивации для посещения культурных мест является серьезной проблемой. Согласно исследованию, проведенному Ticketmaster, 56% опрошенных заявили, что им нужна дополнительная мотивация для посещения культурных мероприятий. Наше приложение предоставляет удобный и персонализированный инструмент для поиска культурных мероприятий и мест. Пользователи получают рекомендации, соответствующие их интересам, и вознаграждения за посещение новых мест, что</p>

		мотивирует их к активному культурному досугу и развитию. Эта система стимулирования может значительно увеличить посещаемость культурных мероприятий, делая процесс поиска и посещения более увлекательным и выгодным.
1 1	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>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.)</i></p>	Юридические лица: крупный-средний бизнес, предоставление услуг, сфера покупки продажи; Физические лица: мужчины и женщины в возрасте от 14 до 45 лет(основная аудитория 18-25 лет), различный уровень образования, рациональный уровень потребления, Россия, B2C.
1 2	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Для создания и выпуска на рынок нашего продукта мы планируем использовать следующие научно-технические решения:</p> <p>1) Методы машинного обучения для персонализированных рекомендаций:</p> <p>Мы собираемся использовать передовые алгоритмы машинного обучения для анализа предпочтений пользователей и предоставления персонализированных рекомендаций по культурным мероприятиям и местам.</p> <p>2) Системы аналитики данных для оптимизации интерфейса и предложений:</p> <p>Мы планируем разработать систему аналитики данных, которая будет анализировать поведение пользователей в приложении для оптимизации интерфейса, предложений и системы вознаграждений.</p> <p>3) Базы данных и системы хранения данных:</p> <p>Для обеспечения хранения и быстрого доступа к большому объему информации о культурных мероприятиях и местах мы разработаем и использовать специализированные базы данных и системы хранения данных.</p> <p>4) Интерфейс пользователя с использованием современных UX/UI решений:</p> <p>Мы намерены разработать интерфейс</p>

		<p>пользователя с использованием современных UX/UI решений, чтобы обеспечить максимальное удобство и интуитивность использования нашего приложения.</p> <p>5) Интеграция с сервисами и API партнеров:</p> <p>Мы планируем интегрировать наше приложение с различными сервисами и API партнеров, такими как системы бронирования билетов, картографические сервисы и другие, для расширения функциональности и предложений для пользователей.</p> <p>б) Алгоритмы оптимизации и рекомендательные системы:</p> <p>Мы будем использовать алгоритмы оптимизации и рекомендательные системы для эффективного подбора культурных мероприятий и мест в соответствии с предпочтениями и интересами пользователей.</p>
1 3	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p>	<p>Устойчивый источник дохода планируется обеспечить за счёт реализации билетов через партнерские площадки и приобретения премиум-подписок в нашем мобильном приложении. Взаимодействие с клиентами осуществляется посредством социальных медиа, организации специальных мероприятий, и предоставлением технической поддержки через наше приложение. Кроме того, наши партнёры имеют возможность связываться с нами посредством специализированных каналов технической поддержки или непосредственно с нашими менеджерами. Планируется активное использование партнёрских акций и сотрудничество с другими сервисами для привлечения дополнительных ресурсов. Развитие социальных медиа и нашего веб-сайта станет приоритетным направлением деятельности.</p> <p>Прогнозируемый объём выручки от реализации услуг составит от 150 до 200 тысяч рублей в месяц. Ожидается чистая прибыль в размере 60 тысяч рублей при ежемесячных активах в размере 100 тысяч рублей.</p>
1 4	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Основные конкуренты: Другое дело, Пушкинская карта, Concert.ru, Kassir.ru, ticketland.ru, Яндекс афиша,</p>
1 5	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>Формулируется объяснение, почему клиенты</i></p>	<p>1) Наше приложение направленно в первую очередь на театры, музеи и выставки чего нет у</p>

	<p><i>должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<p>агрегатора "Другое дело", к тому же мы хотим развивать наши бонусы не только на подписки и онлайн сервисы, а еще и на билеты и скидки к примеру в сети фастфудов.</p> <p>2) Пушкинская карта: Наше приложение предлагает более широкий выбор культурных мероприятий и мест. Мы предоставляем персонализированные рекомендации в соответствии с предпочтениями пользователя. Система вознаграждений делает наше приложение более привлекательным для пользователей.</p> <p>3) Яндекс Афиша: Мы предлагаем более простой и интуитивно понятный интерфейс для поиска мероприятий. Наша система вознаграждений стимулирует пользователей активнее использовать приложение. Расширенные возможности выбора и персонализированные рекомендации делают наше приложение более удобным и привлекательным.</p> <p>4) concert.ru: Наше приложение предлагает более разнообразный выбор мероприятий и культурных мест. Система вознаграждений позволяет пользователям получать дополнительные бонусы за посещение мероприятий. Индивидуальные рекомендации делают процесс выбора мероприятий более удобным и персонализированным.</p> <p>5) kassir.ru: Наше приложение предлагает больше возможностей для поиска и выбора культурных мероприятий. Система вознаграждений мотивирует пользователей к посещению большего числа мероприятий. Персонализированные рекомендации делают наше приложение более удобным и адаптированным к индивидуальным предпочтениям пользователей</p> <p>6) ticketland.ru: Наше приложение предлагает более широкий выбор культурных мест и мероприятий. Система вознаграждений стимулирует пользователей активнее использовать приложение. Интуитивно понятный интерфейс и персонализированные рекомендации делают процесс выбора мероприятий более удобным и привлекательным.</p>
1	Обоснование реализуемости	Запуск нашего стартапа обосновывается

6	<p>(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)</p> <p><i>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</i></p>	<p>инновационной концепцией вознаграждения пользователей за посещение культурных и досуговых заведений, предоставляющих и образовательную ценность. В настоящее время на рынке отсутствует полноценная аналогичная идея, что подчеркивает необходимость нашего проекта.</p> <p>Финансирование нашего приложения будет обеспечиваться за счет премиальных подписок, доступных в приложении, коммерческих рекламных интеграций и привлечения инвесторов.</p> <p>Устойчивость нашего проекта обусловлена выбором сферы развлечений, включающей театры, музеи, выставки и прочие аналогичные учреждения, которые остаются актуальными вне зависимости от времени и модных тенденций. Это позволяет нам обеспечить постоянный интерес пользователей к получению вознаграждений за посещение указанных мест.</p>
<h3>Характеристика будущего продукта</h3>		
1 7	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Конкурентоспособность нашего продукта обеспечивается следующими техническими параметрами, соответствующими выбранному тематическому направлению:</p> <p>Широкий выбор культурных мероприятий и мест:</p> <p>Наше приложение обладает расширенной базой данных культурных мероприятий и мест, включая музеи, выставки, концерты, театры и другие развлекательные объекты. Мы обеспечиваем регулярное обновление информации о мероприятиях и добавление новых мест для посещения.</p> <p>Интуитивно понятный интерфейс:</p> <p>Мы разработали удобный и интуитивно понятный интерфейс, который позволяет пользователям легко и быстро находить интересующие их мероприятия и места. Интерфейс приложения адаптирован к различным устройствам и платформам, обеспечивая комфортное использование как на смартфонах, так и на планшетах или компьютерах.</p> <p>Персонализированные рекомендации:</p>

		<p>Наше приложение использует алгоритмы машинного обучения и анализа предпочтений пользователей для предоставления персонализированных рекомендаций.</p> <p>Мы учитываем предпочтения пользователя, его ранее посещенные места и мероприятия, чтобы предложить наиболее подходящие варианты развлечений.</p> <p>Система вознаграждений: Мы разработали уникальную систему вознаграждений за посещение культурных объектов, что стимулирует пользователей к активному использованию приложения.</p> <p>Эти технические параметры позволяют нашему продукту выделиться среди конкурентов и обеспечивают его конкурентоспособность в выбранном тематическом направлении.</p>
1 8	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Для проекта "Study Enjoy" сформулированы следующие организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса:</p> <p>Организационные процессы: Предполагается разработка и оптимизация внутренних процессов с целью эффективного управления командой разработчиков приложения, сотрудниками технической поддержки и партнерами. Особое внимание уделяется созданию прозрачной системы управления и мотивации персонала.</p> <p>Производственные процессы: Планируется оптимизация процессов разработки и обновления приложения, включая тестирование, адаптацию к новым платформам и обратную связь от пользователей. Также будет осуществляться систематическое обновление базы данных событий и контента для обеспечения актуальной информацией.</p> <p>Финансовые параметры: В качестве модели монетизации рассматривается внедрение премиум-подписок с дополнительными функциями, продажа рекламных мест и заключение партнерских соглашений с организаторами мероприятий. Финансовые процессы также включают управление бюджетом, прогнозирование доходов и расходов, а также привлечение инвестиций для</p>

		<p>обеспечения дальнейшего роста проекта.</p> <p>В рамках проекта "Study Enjoy" партнерские возможности могут включать сотрудничество с организаторами культурных мероприятий, туристическими компаниями, а также с местными заведениями развлечений и ресторанами для предоставления специальных предложений и скидок пользователям приложения.</p>
<p>1 9</p>	<p>Основные конкурентные преимущества (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Качественные характеристики:</p> <p>1) Персонализированные рекомендации: Наше приложение предлагает индивидуально настроенные рекомендации, учитывающие интересы и предпочтения каждого пользователя. Это обеспечивает более точный подбор мероприятий и мест для каждого клиента.</p> <p>2) Удобство использования: Мы разработали простой и интуитивно понятный интерфейс, который делает процесс поиска и бронирования мероприятий максимально удобным и комфортным для пользователей.</p> <p>3) Система вознаграждений: Наша уникальная система вознаграждений за посещение культурных объектов делает наше приложение более привлекательным для пользователей, предлагая им ценные бонусы и стимулируя активное использование приложения.</p> <p>4) Инновационные технологии: Наше приложение использует передовые технологии в области аналитики данных и машинного обучения для более точного анализа предпочтений пользователей и предоставления персонализированных рекомендаций.</p> <p>5) Улучшенная пользовательская поддержка: Мы предоставляем высококачественную клиентскую поддержку, оперативно реагируем на запросы пользователей и предоставляем помощь в решении любых возникающих вопросов.</p> <p>6) Интерактивные функции: Наше приложение предлагает интерактивные функции, такие как отзывы и оценки пользователей, обзоры мероприятий,</p>

		<p>интерактивные карты и др., что обогащает пользовательский опыт.</p> <p>Количественные характеристики:</p> <p>1) Широкий выбор мероприятий и мест: Наша база данных содержит огромное количество культурных мероприятий и мест, превосходящее по объему аналогичные базы данных наших конкурентов.</p> <p>2) Высокая скорость обновления данных: Мы регулярно обновляем информацию о мероприятиях и местах, обеспечивая актуальность данных и предоставляя пользователям самую свежую информацию.</p> <p>3) Эффективность системы рекомендаций: Наша система рекомендаций использует передовые алгоритмы машинного обучения, что позволяет предлагать пользователям наиболее подходящие варианты развлечений с высокой точностью.</p> <p>4) Масштаб базы данных: Наша база данных содержит огромное количество культурных мероприятий и мест, что предоставляет пользователям более широкий выбор развлечений.</p> <p>5) Скорость обработки запросов: Мы обеспечиваем быструю обработку запросов пользователей и быстрый поиск необходимой информации, что сокращает время ожидания и улучшает пользовательский опыт.</p> <p>6) Надежность и стабильность работы: Наша система обеспечивает высокую стабильность и надежность работы, что позволяет пользователям уверенно использовать приложение в любое время и в любом месте.</p>
2 0	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их</i></p>	<p>1) Методы машинного обучения для персонализированных рекомендаций:</p> <p>Необходимо разработать и обучить модели машинного обучения, способные анализировать большие объемы данных о предпочтениях пользователей, используя алгоритмы классификации и кластеризации.</p> <p>Технические параметры: точность предсказаний, скорость обучения и инференса,</p>

	<p><i>конкурентоспособность</i></p>	<p>способность работать с большим объемом данных, устойчивость к изменениям в предпочтениях пользователей.</p> <p>2) Системы аналитики данных для оптимизации интерфейса и предложений:</p> <p>Необходимо разработать систему аналитики данных, которая будет собирать, обрабатывать и анализировать данные о поведении пользователей, используя методы статистического анализа и машинного обучения. Технические параметры: скорость обработки данных, точность анализа, масштабируемость системы, возможность интеграции с другими компонентами приложения.</p> <p>3) Базы данных и системы хранения данных:</p> <p>Необходимо выбрать и развернуть базы данных, способные эффективно хранить и обрабатывать большие объемы информации о культурных мероприятиях и местах. Технические параметры: производительность базы данных, отказоустойчивость, возможность горизонтального масштабирования, защита данных.</p> <p>4) Интерфейс пользователя с использованием современных UX/UI решений:</p> <p>Необходимо разработать пользовательский интерфейс, соответствующий современным требованиям и стандартам дизайна, обеспечивающий интуитивно понятное взаимодействие с приложением. Технические параметры: удобство использования, отзывчивость интерфейса, совместимость с различными устройствами и экранами, возможность быстрой адаптации к изменениям.</p> <p>5) Интеграция с сервисами и API партнеров:</p> <p>Необходимо разработать механизмы интеграции с внешними сервисами и API партнеров, обеспечивающие обмен данными и взаимодействие между приложением и внешними платформами. Технические параметры: надежность интеграции, скорость передачи данных,</p>
--	-------------------------------------	--

		<p>безопасность передачи данных, совместимость с различными API и сервисами.</p> <p>б) Алгоритмы оптимизации и рекомендательные системы:</p> <p>Необходимо разработать и оптимизировать алгоритмы для эффективного подбора культурных мероприятий и мест на основе данных о предпочтениях пользователей. Технические параметры: точность рекомендаций, скорость работы алгоритмов, способность обрабатывать большие объемы данных, устойчивость к изменениям в предпочтениях пользователей. Эти научно-технические решения и результаты обеспечивают необходимые технические параметры для создания продукта, который будет конкурентоспособен на рынке культурных мероприятий и развлечений.</p>
2 1	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Уровень готовности продукта TRL для проекта "Study Enjoy" после завершения акселерационной программы составляет 4. На этом уровне осуществляется первоначальное исследование концепции и разработка прототипа. В ходе программы были проведены первые эксперименты и тестирование основных функциональных возможностей приложения. Организационные и кадровые ресурсы также были привлечены и подготовлены для дальнейшего развития стартапа. Таким образом, стартап готов к дальнейшему усовершенствованию продукта и внедрению на рынок.</p>
2 2	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p>	<p>Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития

		<p>страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).</p>
<p>2 3</p>	<p>Каналы продвижения будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Для продвижения будущего продукта "Study Enjoy" планируется использовать комбинацию следующих каналов и маркетинговых стратегий:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Социальные сети: Активное присутствие в социальных сетях, таких как Vkontakte, Telegram, Yandex Dzen для привлечения внимания к приложению и взаимодействия с потенциальными пользователями. Социальные сети обеспечат широкий охват аудитории и возможность эффективного взаимодействия. • Целевой контент: Создание целевого контента в блогах, видеоблогах и вебинарах, направленного на образование аудитории о преимуществах и возможностях приложения. Это поможет убедить потенциальных пользователей в ценности продукта и создать заинтересованность. • Партнерские отношения: Установление партнерских отношений с организаторами культурных мероприятий, ресторанами, кафе и другими заведениями для предоставления специальных предложений и скидок пользователям приложения. Это позволит расширить базу пользователей и создать дополнительную ценность для них. • Интернет-реклама: Использование таргетированной интернет-рекламы на платформах, таких как Google Ads, Yandex Ads и Vkontakte Ads, для привлечения целевой аудитории и

		увеличения числа загрузок приложения.
2 4	<p>Каналы сбыта будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Для будущего продукта "Study Enjoy" планируется использовать следующие каналы сбыта:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Онлайн-платформы мобильных приложений: Распространение приложения через официальные магазины приложений, такие как App Store для iOS и Google Play для Android. Эти платформы обеспечат широкий доступ к мобильным пользователям и удобный способ загрузки приложения. • Прямые продажи через веб-сайт: Предоставление возможности загрузки приложения и регистрации через веб-сайт "Study Enjoy". Это даст пользователям альтернативный способ получения доступа к продукту и может привлечь тех, кто предпочитает не использовать магазины приложений. • Партнерские соглашения: Установление партнерских отношений с организаторами мероприятий, ресторанами, кафе и другими заведениями, чтобы предложить приложение в качестве дополнительной услуги для их клиентов. Это позволит расширить аудиторию и создать дополнительные источники дохода.
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
2 5	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Проект "Study Enjoy" решает проблему доступности культурной информации и просвещения общества, предоставляя:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Централизованный доступ: Платформа объединяет информацию о культурных событиях и местах развлечений, делая их легко доступными для пользователей. • Персонализированные рекомендации:

		<p>Алгоритмы рекомендаций предлагают пользователю мероприятия, соответствующие их интересам.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Повышение осведомленности: Предоставление информации способствует расширению культурных знаний и интереса к различным аспектам искусства и культуры. • Стимулирование активного образа жизни: Приложение мотивирует пользователей посещать культурные
2 6	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)</i></p>	<p>Проблема доступности культурной информации и просвещения в современном обществе оказывает влияние на широкий круг людей, особенно на молодое поколение. Взаимосвязь между этой проблемой и потенциальным потребителем "Study Enjoy" выражается следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Мотивация держателя проблемы: Молодые люди в возрасте от 18 до 25 лет, составляющие основную аудиторию "Study Enjoy", стремятся к активному образу жизни и разнообразию досуга. Однако они часто сталкиваются с проблемой ограниченного доступа к информации о культурных мероприятиях и местах развлечений, что затрудняет их поиск и выбор. Их мотивацией является желание открыть для себя новые культурные возможности и провести время с пользой и удовольствием. • Возможности решения проблемы с использованием продукции: "Study Enjoy" предлагает решение этой проблемы, предоставляя централизованную платформу для поиска, выбора и планирования культурных мероприятий. Пользователи получают доступ к обширной базе

		<p>данных о событиях и местах развлечений, а также персонализированные рекомендации, соответствующие их интересам и предпочтениям. Путем использования приложения они могут легко и удобно находить интересные мероприятия, получать информацию о них и даже получать бонусы и вознаграждения за посещение.</p> <p>Таким образом, "Study Enjoy" адресует потребности молодого поколения в разнообразии досуга и активном образе жизни, предлагая решение проблемы доступности культурной</p>
2 7	<p>Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Проблема доступности культурной информации и просвещения будет решена через "Study Enjoy" следующими способами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Централизованный поиск: Пользователи смогут быстро найти культурные мероприятия и места развлечений в своем регионе или во время путешествий. • Персонализированные рекомендации: Приложение предложит пользователю события, соответствующие их интересам, основанным на анализе предпочтений. • Уведомления о событиях: Пользователи будут получать уведомления о предстоящих событиях, чтобы не пропустить интересные мероприятия. • Бонусы и вознаграждения: Пользователи могут получать бонусы за активное участие в культурной жизни, такие как скидки или подарочные сертификаты.

<p>2 8</p>	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.</i></p>	<p>Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса для "Study Enjoy":</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сегмент и доля рынка: Основная аудитория в возрасте от 18 до 25 лет, активно интересующихся культурными мероприятиями. Представляет значительную долю рынка в крупных городах и туристических регионах. • Потенциал масштабирования: Уникальная идея привлечения пользователей через награды за посещение культурных мест обеспечивает высокий потенциал привлечения и удержания пользователей. Масштабирование возможно за счет расширения географического охвата и добавления новых функций. • Финансирование и устойчивость: Финансирование будет обеспечиваться за счет премиум подписок, рекламных интеграций и инвестиций. Устойчивость проекта обеспечивается стабильным спросом на культурные мероприятия и заинтересованностью пользователей в получении вознаграждений за их посещение.
<p>2 9</p>	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Расширение функционала приложения: Добавление новых возможностей для улучшения пользовательского опыта. • Расширение географического охвата: Запуск в новых городах и регионах для привлечения новых пользователей. • Партнерские отношения: Сотрудничество с организаторами мероприятий для расширения базы

		<p>событий.</p> <p>Меры поддержки включают:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поиск инвестиций: Привлечение инвесторов для финансирования расширения бизнеса. • Экспертная поддержка: Консультации экспертов в различных областях развития бизнеса. • Партнерство с индустрией: Сотрудничество с ключевыми игроками в индустрии развлечений и культуры для получения дополнительной поддержки.
--	--	---

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

	<i>Наименование расходов</i>	<i>Исполнитель</i>	<i>Цена за единицу</i>	<i>Период</i>
1	Разработка и тестирование приложения	Команда разработчиков	3 500 000 Р	6 мес
2	Дизайн пользовательского интерфейса (UI/UX)	Дизайнер	700 000 Р	3 мес
3	Маркетинговые исследования и анализ конкурентов	Маркетинговый аналитик	400 000 Р	2 мес
4	Разработка и запуск рекламной кампании	Маркетинговое агентство	1 200 000 Р	3 мес
5	Сервера и хостинг	Сервис- провайдер	100000 руб	Все время
6	Техническая поддержка и обновления приложения	Техническая поддержка	800 000 Р /год	12 мес
7	Реклама в социальных сетях	Маркетолог	70 000 Р	Раз в месяц
8	Юридические услуги	Юрист	200 000 Р	1 мес
9	Офисные расходы (аренда, коммунальные услуги)	Офисный менеджер	100 000 Р/мес	12 мес
10	Зарплата персонала	Финансовый отдел	3 000 000 Р	Все время
11	Обучение и развитие персонала	HR-отдел	500 000 Р	1 мес
12	Расходы на тестирование и обратную связь пользователей	Тестировщики, аналитики	400 000 Р	2 мес
13	Прочие расходы (офисное оборудование, канцтовары и т. д.)	Административный отдел	100 000 Р	1 мес
14	Страхование	Страховая компания	300 000 Р в год	12 мес

15	Бух. Услуги	Бухгалтер	80000 руб	<i>Все время</i>
16	Подготовка и проведение мероприятий для привлечения новых пользователей	Маркетинговый отдел	700 000 Р	<i>2 мес</i>
17	Интернет и связь	Провайдер	50000 руб	<i>Все время</i>
18	Разработка и запуск программы лояльности для пользователей:	Маркетинговый отдел, разработчики	600 000 Р	<i>3 мес</i>
19	Разработка и печать мерчендайза	Рекламное агенство	100000 руб	<i>3 нед</i>
20	Проведение пользовательских опросов и фокус-групп	Исследовательская компания	300 000 Р	<i>3 мес</i>