ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Платформа BrainShare |
| Команда стартап-проекта | 1.Карнаух Егор Юрьевич |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | EduNet, TechNet  |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Платформа для монетизации знаний, поиска единомышленников, совместного обучения и общения.На платформе можно зарегистрировать встречу (или выбрать существующую) с целью совместного обучения и обмена опытом, указать её параметры и описание, далее провести отбор заявок от потенциальных участников и, наконец, в назначенное время провести саму встречу. На таких собраниях можно дискутировать на различные темы, читать книги, говорить на иностранных языках, готовиться к ЕГЭ и многое другое, ведь платформа охватывает практически все области знаний и располагает разделами по ним. Существует возможность добавить новый раздел после проверки модерацией. Ко всему прочему, платформа идеально подходит для монетизации знаний: на ней можно проводить онлайн-курсы, заниматься репетиторством; можно стать знатоком в определённой области, отвечать на соответствующе вопросы и проводить консультации за определённую плату.  |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальность проекта подтверждают выявленные проблемы среди целевой аудитории: 1) нехватка мотивации к обучению; 2) недостаточная эффективность процесса обучение; 3) нехватка общения; 4) отсутствие знаний в определённой области; 5) отсутствие простых инструментов для монетизации знаний удалённых работников. Именно поэтому проект нацелен на создание такого пространства, в котором люди смогли бы найти единомышленников для обучения и/или реализации своих идей, смогли бы обмениваться опытом и увеличивать эффективность обучения через межличностное взаимодействие.  |
| Технологические риски | * При значительном количестве пользователей платформа может столкнуться с проблемами с производительностью, что может привести к сбоям и задержкам в работе;
* Платформа может столкнуться с рисками, связанными с безопасностью данных, такими как кража личной информации пользователей или нарушение базы данных;
* Наличие ошибок программного обеспечения может привести к неполадкам в работе платформы и негативно сказаться на пользовательском опыте;
* Пользователи могут использовать платформу неправильно или нарушать правила использования, что может привести к негативному влиянию на других пользователей и на репутацию платформы;
* Недостаточная поддержка пользователей может привести к их недовольству и оттоку, особенно в случае возникновения проблем или вопросов по использованию платформы;
* Изменения законодательства в отношении хранения и обработки данных могут привести к необходимости значительных изменений в архитектуре и функциональности платформы.
 |
| Потенциальные заказчики  | Потенциальными заказчиками можно считать целевую аудиторию платформы:* Обучающиеся всех возрастов и уровней образования, которые ищут более гибкий и доступный способ обучения в интернете;
* Преподаватели и эксперты, которые хотят поделиться своими знаниями и опытом и зарабатывать на проведении онлайн-курсов и консультаций;
* Родители и студенты, которые ищут онлайн-репетиторов или группы для подготовки к экзаменам;
* Компании и предприниматели, которые заинтересованы в повышении квалификации своих сотрудников или создании собственных корпоративных образовательных программ;
* Люди, заинтересованные в обмене опытом и знаниями в различных областях знаний, таких как искусство, наука, технологии, бизнес и другие;
* Организации и учреждения, которые могут быть заинтересованы в использовании платформы для проведения онлайн-мероприятий, конференций, тренингов и других мероприятий.
 |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | * Комиссионные с продаж онлайн-курсов, консультаций и других платных услуг, проводимых на платформе;
* Рекламные услуги для партнеров и рекламодателей, которые заинтересованы в рекламировании своих товаров и услуг среди аудитории, использующей платформу;
* Платные подписки на расширенный доступ к функционалу платформы, например, на специальные разделы, эксклюзивные материалы или улучшенные условия использования;
* Партнерские соглашения и сотрудничество с другими образовательными и профильными организациями, которые заинтересованы в использовании платформы для расширения своей аудитории и повышения эффективности своих образовательных программ;
* Организация платных мероприятий и конференций на платформе;
* Партнерские соглашения и сотрудничество с компаниями и предпринимателями, которые заинтересованы в создании своих собственных корпоративных образовательных программ на базе платформы;
* Продажа аналитических данных и отчетов о деятельности на платформе, которые могут быть полезны для проведения маркетинговых исследований и определения перспективных направлений развития.
 |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Технологическую направленность проекта составляет необходимость в создании мобильного и десктопного приложений. С их помощью пользователи могут получать доступ к платформе с любого устройства с доступом в Интернет, находясь при этом где-угодно и когда-угодно. Также на платформе будут использованы алгоритмы обработки данных, которые позволят обеспечить пользователям быстрый доступ к интересующим материалам и курсам.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) |  1 610 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | * Инвестиции от частных инвесторов, которые заинтересованы в финансировании перспективных стартапов в сфере онлайн-образования;
* Краудфандинговые платформы, такие как Kickstarter или Indiegogo, которые могут помочь собрать финансовые средства на стадии разработки проекта;
* Гранты от правительственных или некоммерческих организаций, которые поддерживают развитие образования и технологий;
* Банковские кредиты.
 |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Больше всего проекту подходит рынок онлайн-образования. Он имеет высокий потенциал роста и постоянно развивается, особенно в свете быстрого развития технологий и повышенной потребности людей в образовании и развитии профессиональных навыков. **TAM**. Согласно исследованиям, в 2021 году TAM рынка онлайн-образования составил около $350 млрд.**SAM**. Для определения SAM необходимо учесть наличие конкурентов и своих ресурсов. Предположим, что наша компания может обслужить 1% рынка онлайн-образования. Тогда наш SAM составит $3,5 млрд.**SOM**. SOM зависит от того, насколько успешно мы сможем захватить свою долю рынка. Предположим, что мы можем захватить 20% нашего SAM. Тогда SOM составит $700 млн.Таким образом, оценка потенциала рынка онлайн-образования методом TAM-SAM-SOM показывает, что рынок достаточно большой, чтобы наша компания могла успешно работать и захватывать свою долю рынка. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, недели | Стоимость, руб. |
| 1. Формирование команды проекта | 2 | 30 000 (зарплата менеджера) |
| 2. Разработка бизнес-плана, включая определение целей, задач, ключевых показателей эффективности, конкурентного анализа и т. д.  | 4 | 120 000 (зарплата бизнес-аналитика) |
| 3. Проектирование платформы и разработка прототипа | 12 | 1 200 000 (зарплата программистов, дизайнера и тестировщика) |
| 4. Тестирование и доработка платформы  | 4 | 180 000 (зарплата тестировщика) |
| 5. Запуск платформы и начало привлечения пользователей | 4 | 80 000 (маркетинговые расходы на привлечение пользователей) |

Итого: 26 недель, 1 610 000 рублей.  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Карнаух Егор Юрьевич | 10 000  | 100% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Карнаух Егор Юрьевич | Руководитель проекта. исполнитель |  | Выявление основных идей, работа с информацией и её структурирование | Среднее общее образование |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)