ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Методические рекомендации по разрешению конфликтов между учителями и родителями учеников |
| Команда стартап-проекта | 1. Зимарёва Юлия  2. Сёмин Евгений  3. Мащенок Полина  4. Каргина Анастасия |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/metodiceskie-rekomendacii-po-razreseniu-konfliktov-mezdu-ucitelami-i-roditelami-ucenikov> |
| Технологическое направление | EduNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Методические рекомендации помогут учителям начальных и средних классов наладить взаимоотношения с родителями учеников, которые мешают процессу обучения детей.  Поскольку в программу подготовки учителей входят только курсы по изучению поведения детей и налаживанию коммуникации с ними, сфера взаимодействия со взрослыми людьми остается неизученной. Наши методические рекомендации помогают устранить последствия квалификационных пробелов таких как: неадекватные ожидания от родителей учеников, непонимание специфики конкретных конфликтных ситуаций, отсутствие базовых знаний в конфликтологии, а также компетенций в области эмоционального интеллекта. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Отсутствие взаимопонимания в отношениях между родителями учеников и их преподавателями негативно сказывается на образе учителя в глазах ребёнка, что приводит, в свою очередь, к конфликтам вида учитель-ребёнок. Вслед за напряжением в психоэмоциональном пространстве обучающегося из-за непрерывного конфликта подобного рода, падает его успеваемость и мотивация к обучению. Для решения данной проблемы необходимо научить педагогов сглаживать острые углы в общении с родителями детей при попытке начать конфронтацию и направлять внимание противоположной стороны на совместное развитие потенциала отпрыска. |
| Технологические риски | 1. Конфликты в коллективе  2. Превышение бюджета/просрочка сроков  3. Недобросовестное соблюдение условий контракта со стороны платформ  4. Некачественное выполнение работы исполнителями |
| Потенциальные заказчики | Основными чертами нашей целевой аудитории являются: - преподавание в школьных учебных заведениях  - желание решать конфликты с родителями учеников более эффективно  - пользование электронными учебно-методическими платформами |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Основное финансирование проекта планируется за счет кредита и предполагает разовую реализацию продукта. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Рынок EduNet — это рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие своего потенциала. Наши методические рекомендации позволят учителям младшей и средней школы выйти на новый уровень коммуникации с родителями учеников, тем самым повысив успеваемость обучающихся и качество своей квалификации. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 500 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Финансирование будет производиться за счёт средств кредита и незначительной доли вложения участников. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Исследование 2019 года, в котором приняли участие 1500 учителей, показало, что 30% из них подвергались насилию со стороны родителей. Это примерно 360 000 человек. Предположительно 5% из них пожелают воспользоваться нашей услугой – это 180 000 человек.  Точка безубыточности: 500000 / (300–240) = 8333 экземпляров на общую сумму 2 499 900 рублей необходимо продать, чтобы проект был безубыточным |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Планирование | 2, 3 | 3 191 | | Реализация | 3 | 123 141 | | Завершение | 0, 3 | 30 000 | |  | | |   Итого: 160 520 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1.  2.  3. |  |  | | Размер Уставного капитала (УК) |  |  | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Зимарёва Юлия | Руководитель | +7 9267201961  Zimarevaj@yandex.ru | Планирование, организация, координация, контроль, мотивация | Бакалавриат «Социология» Государственный университет управления |
| Каргина Анастасия Вячеславовна | Организатор | +7 9175844866  InsideTHEalphabeT@mail.ru | Организация, координация, контроль | Бакалавриат «Социология» Государственный университет управления |
| Сёмин Евгений Алексеевич | Организатор | +7 9067320797  Semin2003@mail.ru | Организация, координация, контроль | Бакалавриат «Социология» Государственный университет управления |
| Мащенок Полина | Организатор | +7 9853955025  Masc45@yandex.ru | Организация, координация, контроль | Бакалавриат «Социология» Государственный университет управления |

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)