**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[*https://pt.2035.university/project/testinvest*](https://pt.2035.university/project/testinvest) *(ссылка на проект)*  18.11.2023*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Нижегородский институт управления — филиал РАНХиГС |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7729050901 |
| Регион ВУЗа  | г. Нижний Новгород |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор Московского областного филиала РАНХиГС 2023 |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «ТестИнвест» |
| 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.* | *Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *Информационно-телекоммуникационные системы* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *EduNet* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *нейротехнологии и искусственный интеллект* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - ФИО – *Ракова Екатерина Вадимовна*- телефон +7 (986) 759-26-05 - почта — erakova723@gmail.com - ID 4994985 |
| 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 | U1479984 | 4994985 | *Ракова Екатерина Вадимовна* | *Лидер проекта* | +7 (986) 759-26-05erakova723@gmail.com  | - | *Студент 4-го курса по программе Экономика* |
| 2 | U1479986 | 2737771 | *Грига Михаил Васильевич* | *Участник проектной группы инициатор* | +7 (912) 331-13-39michailgrigav@gmail.com  | - | *Студент 4-го курса по программе Юриспруденция* |

 |
|  | **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* | *Создание тренажера фондового рынка с использованием нейросетевых инструментов. Проект позволит получить навыки инвестирования на базе анализа финансовых новостей, генерируемых нейросетью с учетом логики движения фондового рынка.* |
|  | **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* | *Реализация тренажера, обеспечивающего отработку навыков инвестирования в финансовые активы* |
| 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* | *Продукт решает проблему подготовки будущих инвесторов к осуществлению операций с финансовыми активами с учетом возможных рисков и потерь* |
| 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.)* | *Потребительские сегменты:* *1) физические лица, желающие изучить механизм функционирования фондового рынка в контексте будущего осуществления личной инвестиционной деятельности (B2C)**2) финансовые инвестиционные платформы (B2B)**3) образовательные организации, специализирующиеся на подготовке специалистов экономического профиля (С2B)* |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок) \****Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | *на основе генеративного предварительно обученного трансформера, технологиях Web-сервисов* |
| 13 | **Бизнес-модель\****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.*  | *Бизнес модель:1) отношения с заказчиком/клиентом: база знаний, тренажер, соревновательное развлечение;**2) каналы поставки: онлайн-реклама, образовательный проект в школах / вузах;* *3) структура затрат: затраты на разработку и поддержание онлайн-платформы, оплата расходов на содержание платформы, оплата рекламы, расходы на сотрудников (программисты, маркетологи и т.д.), налоги;* *4) источники доходов: доходы с премиум подписки, реклама, гранты* |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | *Build your stax - инвестиционная игра. PRO.FINANSY – инвестиционный тренажер. Финам-демосчет – инвестиционный тренажер**Прямых конкурентов нет*  |
| 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* | *Возможность обучения основам инвестирования на тренажере, который, в отличие от существующих аналогов, генерирует с помощью нейросетевых инструментов различные инвестиционные ситуации с учетом логики движения фондового рынка* |
| 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.)\****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* | *Реализуемый бизнес-проект базируется на уникальности используемой технологической основы: модель генеративного предварительно обученного трансформера на базе нейросетевых инструментов.* *Новизна проекта заключается в создании тренажера, симулирующего потенциальные инвестиционные ситуации и раскрывающего взаимосвязь новостных событий и положений на фондовом рынке, генерируемых нейросетью.**На сегодняшний день на рынке отсутствуют аналогичные продукты, позволяющие имитировать поведение инвестиционного рынка на базе нейросетевых инструментов.**Устойчивость бизнеса обуславливается растущим интересом к фондовому рынку со стороны потенциальных инвесторов, а также используемым в рамках тренажера нейросетевым инструментарием, что отличает разрабатываемый продукт от имеющихся аналогов.**Целевая аудитория ориентирована на получение профессиональных знаний с учетом реальных финансовых ситуаций, реализуемых на фондовом рынке, что позволит ей снизить финансовые потери от неудачных решений в процессе инвестирования.* |
|  | **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* | *Основные технические параметры тренажера фондового рынка, обеспечивающие его конкурентоспособность в выбранном тематическом направлении:**1. интерфейс: удобный и соответствующий актуальным брокерским приложениям, разработанный с учетом эффективности взаимодействия между платформой и пользователем.* *2.Web-приложение: решение, основанное на актуальных технологиях Web-приложения и обеспечивающее отсутствие «конфликтной среды» для пользователя.**3. модель искусственного интеллекта: продвинутый генеративный искусственный интеллект, позволяющий моделировать инвестиционные ситуации на фондовом рынке с учетом новостных событий.*  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | *Для реализации проекта понадобятся:1. человеческие ресурсы:- инженер по программному обеспечению (Software Engineer) - отвечает за разработку и программирование программного обеспечения тренажера.- дизайнер (Designer) – отвечает за формирование эстетического и удобного интерфейса тренажера.- маркетолог (Marketer) - исследование рынка, анализ продуктов конкурентов и разработка маркетинговой стратегии.- менеджер по проекту (Project Manager) - координирует работу команды, управляет бюджетом и сроками.2. технические ресурсы:- аппаратные и программные комплексы разработки Web-приложений (компьютеры и программы)3. финансовые ресурсы:- оплата труда специалистов в течение календарного года (из расчета 75 000 рублей на человека в месяц) - 3 600 000 рублей.**- затраты на фриланс для областей вне компетенции штатных специалистов - 150 000 рублей.**- затраты на аппаратные и программные комплексы (из расчета 75 000 рублей/комплект на специалиста) - 300 000 рублей.**- затраты на поддержание web-приложения - 150 000 рублей* *- затраты на маркетинг - 1 000 000 рублей**- резервный фонд - 500 000 рублей**Общая сумма - 5 700 000 рублей*  |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****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.)* | *Предлагаемый продукт – первая отечественная разработка для развития навыков анализа фондового рынка с использованием искусственного интеллекта.**Продукт строится на уникальности используемой технологической основы, в основе которой – воспроизведение потенциальных инвестиционных ситуаций на фондовом рынке, генерируемых нейросетью.**Конкурентоспособность продукта будет строиться также с учетом успешного позиционирования и маркетинговой стратегии, позволяющих привлечь клиентов и обеспечить конкурентные преимущества.* |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\**Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | *Технические параметры, обеспечивающие конкурентоспособность:*1. *генеративный предварительно обученный трансформер на базе продвинутой языковой модели, адаптированной под создание новостей и событий на фондовом рынке;*
2. *технологии Web-сервисов, позволяющие обеспечить доступ пользователя к тренажеру с любого устройства и в любое время.*

*Заявленные технические параметры обеспечат высокую эффективность и качество тренажера, что обусловит его конкурентоспособность на рынке.* |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***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* | *По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:**• разработана концепция проекта* *• проведён опрос целевой аудитории и социальный анализ**• осуществлен анализ рентабельности проекта**• разработана бизнес-модель с предварительным бюджетом**• проведён анализ рисков**• проведен технический анализ создаваемого продукта**• осуществлен маркетинговый анализ**• сформировано резюме проекта**• разработан план дальнейшего развития**• закреплены работы за участниками проекта* |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  *Проект соответствует научно-технологическим приоритетам, закрепленным в Перечне критических технологий Российской Федерации от 7 июля 2011 г.* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | *Выбранная маркетинговая стратегия базируется на сочетании традиционных и нетрадиционных методов, в числе которых: реклама, в том числе и в социальных сетях (VK), презентация продукта на инвестиционных платформах, в учебных заведениях. Выбор каналов продвижения обоснован с точки зрения обеспечения максимального доступа к информации целевой аудитории.* |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | *Создание интернет-ресурса, а также мобильного приложения. Создание группы в социальных сетях (VK). Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта.* |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | *Низкий уровень финансовой грамотности, сложность восприятия фондового рынка обуславливают недостаточную инвестиционную активность населения России. С целью решения данной проблемы нами разрабатывается программный продукт, позволяющий обучить пользователя основам инвестирования без страха потери собственных средств.*  |
| 26 | **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* | *Тренажер поможет начинающим инвесторам понять логику функционирования фондового рынка и сформировать эффективную стратегию инвестирования.* |
| 27 | **«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 24)*  | *Тренажер, имитирующий реальные ситуации на фондовом рынке, заинтересовал бы большую (свыше 70%) часть потенциальных непрофессиональных инвесторов, испытывающих дискомфорт при инвестировании в силу отсутствия опыта и страх потери собственных средств.* |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  *Тренажер поможет потребителям справиться с проблемой дискомфорта при инвестировании и страхом потери собственных средств путем:**1. обучающей проработки в игровой форме рыночных ситуаций, потребитель лишается дискомфорта**2. «плавного» погружения в специфику функционирования фондового рынка**3. комфортного преодоления порога вхождения в инвестиции**4. приобретения уникальных навыков в сфере инвестирования при нулевых рисках.* |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | *Тренды, влияющие на расширение рынка решений, призванных для обучения потенциальных инвесторов:*1. *количество частных инвесторов в России за 2022 г. выросло на 45% до 22,9 млн человек;*
2. *активность инвесторов достигла исторического минимума;*
3. *доля инвесторов с пустыми счетами составила больше 60%;*
4. *доля инвесторов с менее чем 10 000 руб. на счете составляет более 20%;*
5. *40% граждан доверяют нейросетям.*

*Тренажер относится к пересечению фондового и образовательного рынков.* *Потенциал рынка складывается с учетом емкости рынка конкурентов:*1. *Build your stax - 58,2 тыс. человек*
2. *PRO.FINANSY - 200 тыс. человек*
3. *Финам - 47 тыс. человек*

*В среднем 31% пользователей продолжают пользоваться подписками, т. е. 28 383,6 тыс. Отсюда реально достижимый объем рынка = 28 383,6 тыс. x 300 руб. = 8 515 080 тыс. руб.* |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| * **Этап реализации**
* Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск экспертов в области технологий, программистов.
* Разработка продукта
* Альфа-тестирование на ограниченном круге лиц
* Улучшение технических характеристик
* Установление партнерских соглашений
* Финансовое планирование
* Бета-тестирование
* Устранение проблем продукта
* **Этап завершения**
* Финальная проверка выполненной работы
* Закрытие бюджета и всех схем
* Запуск продукта
* Рост и развитие
 |