**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

24.11.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Создание сервиса Яндекс.Дети |
| 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.* | *ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID U1746953  - Кочукова Ангелина Валерьевна  - +7 (915) 877-94-88  - kochukovaa@list.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 |  | U1746953 | Кочукова Ангелина | Руководитель проекта | 89158779488 | - | Высшее образование | | 2 |  | U5781186 | Канава Людмила | Тестировщик проекта | 89686751555 | - | Высшее образование | | 3 |  | U5781185 | Токарев Антон | Программист | 89167172715 | - | Высшее образование | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Многим родителям приходится самостоятельно в offline-формате записывать детей на секции, развивающие курсы или развлечения, такой формат затрачивает много времени и ресурсов. Целиком своими силами составить действительно эффективную, но не перегружающую ребенка систему непросто, поэтому стоит делегировать эту задачу online-сервису Яндекс.Дети. Сегодня не придется даже выходить из дома, чтобы подобрать кружок для ребёнка, приобрести детские товары и записатьсяна занятия для развития ребёнка. |
|  | **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* | Сервис, позволяющий родителям быстро и эффективно подобрать для своего ребёнка нужную услугу, занятия для развития ребёнка, развлечения, а также приобрести детские товары. |
| 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* | Тип потребителей включает в себя как родителей, так и учреждения, предоставляющие услуги для детей. Создание сервиса устраняет проблему физического присутствия и заполнения бумажных форм при записи ребёнка на секции, образовательные занятия, а также облегчает поиск и подбор нужных услуг, товаров для детей. |
| 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.)* | 1. Родители в возрасте от 20-50 лет  2. Дети в возрасте от 5-18 лет |
| 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* | Новое бизнес-направление, создание приложения в AppStore и GooglePlay. |
| 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.* | Сервис будет предоставлять родителям удобный инструмент для поиска и выбора кружков и секций, соответствующих интересам и потребностям их детей. Это позволит сэкономить время и упростить процесс выбора занятий для детей.  Важно строить отношения с родителями через обратную связь, предоставление рекомендаций и персонализированный подход к выбору занятий для их детей.  Привлечение финансовых и иных ресурсов (инвестиции, партнерские соглашения с образовательными учреждениями и спонсорами)  Активное продвижение через цифровые платформы, социальные сети, партнерские программы с детскими учреждениями, а также акции и специальные предложения для пользователей. Очень важно также внимательно следить за качеством и безопасностью предлагаемых секций и кружков, а также обеспечивать удобство использования платформы для родителей и поставщиков услуг. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Familypass  Атлас ДО  ДосугДети |
| 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* | ⁃ Отечественный продукт;  ⁃ Удобство сервиса;  ⁃ Постоянные акции;  ⁃ Быстрота работы. |
| 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* | 1. Уникальные РИД: приложение предлагает уникальные функции: инновационная система уведомлений, персонализированные рекомендации по секциям, интерфейс, оптимизированный для родителей и администраторов секций.  2. Действующие индустриальные партнеры: Партнерство с провайдерами секций, (спортивными клубами, художественными студиями и т.д.) обеспечивает доступ к уникальным предложениям и ресурсам, что делает приложение более привлекательным для родителей и помогает создать устойчивость в бизнесе.  3. Дефицит и доступ к ограниченным ресурсам: мы предлагаем простой, быстрый и удобный способ регистрации, создает преимущество на рынке.  4. Технологические инновации: Внедрение передовых технологий, таких как машинное обучение для рекомендации секций, аутентификация при входе в приложение, аналитика для оценки популярности секций.  Изложенные выше аспекты демонстрируют, что создание приложения обладает потенциалом для устойчивого успеха, основанного на инновациях, партнерствах и удовлетворении растущего спроса. |
|  | **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* | 1. Интерфейс и удобство использования: Приложение предлагает простой и интуитивно понятный интерфейс как для родителей, так и для детей. Это позволит им легко находить информацию о доступных секциях/занятиях, регистрировать детей и управлять расписанием занятий.  2. Персонализация и рекомендательные системы: Возможность предлагать персонализированные рекомендации секций/занятий на основе интересов и потребностей детей, а также адаптация к уровню знаний и способностям.  3. Безопасность и конфиденциальность: Обеспечение высокого уровня безопасности данных родителей и детей, а также репетиторов, соблюдение нормативов GDPR и других законов о защите данных обеспечит соответствие требованиям по обработке персональных данных. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные процессы заключаются в создании организационной структуры, определении ролей и обязанностей сотрудников, а также разработке методов коммуникации и принятия решений.  Производственные процессы заключаются во внимании к качеству и оперативности разработки приложения, его обновлений и поддержки. Автоматизация процессов, тестирование и обратная связь пользователей играют важную роль в обеспечении производственной эффективности.  Финансовые параметры заключаются в разработке четкого бизнес-плана и бюджета, включающий в себя прогноз доходов и расходов, планы по привлечению инвестиций и стратегию монетизации приложения. |
| 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.)* | Интуитивно понятный интерфейс, легкая навигация и оптимизированный процесс регистрации делают приложение удобным в использовании. Возможность предлагать персонализированные рекомендации секций/кружков на основе интересов и предпочтений детей повышает ценность приложения и способствует увеличению числа успешных регистраций.  Внедрение аналитики для оптимизации процесса регистрации, управления ресурсами и предоставления аналитики о популярности кружков, курсов помогает сделать правильный выбор и не затрачивать время на неподходящие занятия.  Эти конкурентные преимущества обеспечивают приложению высокую конкурентоспособность по сравнению с существующими аналогами, делая его более привлекательным для родителей, провайдеров секций и репетиторов, предпринимателей. |
| 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* | Применение современных методов шифрования данных, механизмов аутентификации и управления доступом, а также соблюдение стандартов защиты данных обеспечивает высокий уровень безопасности для родителей и детей. |
| 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* | В рамках стартап-проекта разработан интерфейс сервиса Яндекс.Дети. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | "Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ: - Стратегическое направление 1:  «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегическое направление  направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Социальные сети: ВКонтакте, YouTube  PR и медийная реклама  Email-маркетинг |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Мобильное приложение Яндекс.Дети будут доступны для загрузки через Google Play и App Store, обеспечивая широкий охват пользователей с различными устройствами.  2. Активное продвижение приложения через социальные сети (Вконтакте, Телеграм) позволит привлечь внимание целевой аудитории - родителей, у которых могут быть дети.  3. Сотрудничество с образовательными учреждениями: Партнерство с детскими садами, школами и центрами развития детей позволит предложить приложение родителям как рекомендованный инструмент для выбора дополнительных занятий для их детей.  4. Использование цифровой рекламы на популярных детских и семейных веб-ресурсах и блогах поможет достичь целевой аудитории.  5. Партнерство с родительскими сообществами: Сотрудничество с родительскими сообществами, онлайн-форумами и ресурсами, посвященными воспитанию и образованию детей, поможет продвигать приложение среди активной и заинтересованной аудитории.  Обоснование выбора: Выбор этих каналов сбыта обусловлен тем, что они обеспечивают широкий охват целевой аудитории, включая родителей, и предлагают разнообразные способы привлечения внимания к продукту. Такой мультиметодный подход поможет создать максимальную видимость приложения среди потенциальных пользователей. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1.Многие популярные кружки и репетиторы имеют ограниченное количество мест, и, как следствие, они могут быстро заполняться, что делает сложным процесс записи на них.  2.В случае offline записи возникают проблемы с коммуникацией, необходимостью физического присутствия для заполнения бумажных форм или звонков, что может быть неудобным для родителей.  3. При записи по телефону может быть трудно получить всю необходимую информацию о кружке, его расписании, программе и стоимости. При физическом посещении места проведения занятий могут возникнуть трудности с получением всей необходимой информации в один визит.  4. При записи по телефону или личном посещении существует вероятность ошибок в записи расписания или других деталей, что может привести к недопониманиям и неудобствам. |
| 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* | В целом, приложение решает все проблемы, которые появляются при offline записи, сервис упрощает процесс выбора записи на занятия/кружки/секции, обеспечивая удобство, доступ к информации и возможность online -записи в любое удобное время.  1. Пользователи могут получить полную информацию о расписании занятий, квалификации репетиторов, отзывах других родителей, а также узнать о стоимости и местоположении занятий.  2. Приложение предлагает удобный способ записи на выбранные секции и к репетиторам с помощью нескольких нажатий, минимизируя необходимость звонков или физического посещения мест проведения занятий.  3. Приложение может отправлять уведомления и напоминания о предстоящих занятиях, что упрощает процесс управления расписанием родителей и детей. |
| 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)* | Держатель проблемы в данном контексте - это родители, которые сталкиваются с трудностями при записи своих детей на кружки, секции и к репетиторам offline. Их мотивация заключается в желании обеспечить своим детям доступ к качественным занятиям, но они чувствуют неудобство из-за ограниченной доступности информации и необходимости физического присутствия или звонков для процесса записи.  Сервис Яндекс.Дети решает их проблему, предоставляя решение, которое соответствует их запросам. Родители, используя это приложение, могут легко и удобно искать подходящие занятия для своих детей. Они получают доступ к полной информации о расписании, местоположении, квалификации преподавателей и отзывах других родителей. Это позволяет им принимать информированные решения, чувствуя уверенность в выборе занятий.  Приложение также дает родителям возможность легко записывать своих детей на выбранные занятия с помощью нескольких кликов, минимизируя неудобства, связанные с физическим присутствием или звонками. Они могут управлять расписанием своих детей, получать уведомления о предстоящих занятиях и быть уверенными, что они обеспечили своим детям доступ к качественным образовательным и развивающим занятиям.  Таким образом, сервис Яндекс.Дети оказывает значительную поддержку родителям в обеспечении образовательных потребностей и развития их детей, предлагая удобные, информативные и легко доступные инструменты для выбора и записи на занятия. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Сервис Яндекс.Дети поможет родителям справляться с проблемой загруженности путем предоставления удобного и эффективного способа управления записью на занятия. Вот как это происходит:  Гибкость в расписании: Приложение позволяет родителям просматривать расписание доступных занятий и выбирать удобные для них даты и время для своих детей независимо от их собственной загруженности. Родители могут найти и записать на занятия в удобное для них время, без необходимости физического посещения офисов или звонков.  Быстрый доступ к информации: Приложение предоставляет подробные сведения о каждой секции или репетиторе, включая расписание, местоположение, стоимость и квалификацию преподавателей. Это позволяет родителям получить всю необходимую информацию онлайн, минуя дополнительные телефонные звонки или визиты.  Уведомления и напоминания: Приложение может отправлять родителям уведомления и напоминания о предстоящих занятиях, что позволяет им легче управлять расписанием своих детей даже в условиях сильной загруженности.  Таким образом, онлайн приложение обеспечивает гибкость, доступ к информации и уведомления, что позволяет родителям более эффективно управлять процессом записи своих детей на занятия, несмотря на их собственную загруженность. |
| 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.* | Сегмент кружков и секций для детей актуален, так как он напрямую связан с потребностями развития детей и интересами их родителей. Он играет важную роль в формировании увлечений и навыков с самого раннего возраста. Анализ рынка детских занятий показывает, что он постоянно растет. Повышение уровня благосостояния, смена приоритетов потребителей и рост внимания к образованию и развитию детей вносят свой вклад в увеличение спроса на такие услуги. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Дальнейшая работа заключается в публикации приложения в App Store и Google Play Store.* |