**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПИШ Союзного государства» |
| Дата заключения и номер Договора | «4» июля 2023 г. № 70-2023-000735 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | «Наука для детей» | | | |
| **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.* | | | | | | Запуск платформы «Наука для детей» для школьных образовательных учреждений. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Компьютерное моделирование наноматериалов, наноустройств и нанотехнологий. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Проекты тематики «Человек+» (технологии здоровье сбережения и развития человеческих возможностей) | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Технологии беспроводной связи и «интернета вещей» | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID: 1747259 * Leader ID: 4905641 * ФИО: Иванов Лев Алексеевич * Телефон: 79118809857 * Почта: ivanovlev15@gmail.com | | | |
| **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 | 1747259 | 4905641 | Иванов Лев Алексеевич | Создатель | | 7911880957, ivanovlev15@gmail.com | - | Не имеется |
| 2 |  |  |  |  | |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  | |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | Платформа, позволяющая школьным образовательным учреждениям перейти на дистанционное обучение. При обучающиеся беспрепятственно смогут взаимодействовать с учителями и со своими одноклассниками. Суть проекта – разработка платформы на удобном и понятном интерфейсе для всех учащихся и учителей. В платформе имеется видеотрансляция в реальном времени, обучающиеся материалы, электронная доска, возможность подключения несколько видеокамер от одного пользователя, учебные материалы и электронные книги, задания и тестирование. Работает на платформе Windows, Android. Цель – обучение всех учащихся и стремление выполнять задания группой. Задачи: развиваться в школьной программе, научиться всем образовательным предметами как алгебра, русский язык, физика, химия. Ожидаемый результат: подключение платформы «Наука для детей» к образовательным учреждениям и обучение учащихся. |
|  | **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* | * Продажа Программного Обеспечения «Наука для детей» для школьных образовательных учреждений; * Хранение записей внутри платформы: учебные материалы, записи электронной доски; * Видеотрансляция: сама программа даёт возможность коллективному общению с одноклассниками и совместное выполнение заданий, работ (т.к. это считается более эффективным изучением материала. Допустим, один ученик не знает, как выполняет то или иное задание, а другой знает и проговаривает как это выполняется. Главная цель – выполнений работ, обучение и проявление понятий к данным предметам); * Встроенные научные игры в платформе позволят учащимся вместе развиваться. |
| 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* | * Желание приобрести начальное учебное образование из посёлков, деревень – для тех, кто живёт далеко от школы; * Помощь найти общий язык с учащимися между группой и учителями; * Отсутствия учебных материалов в школах; * Меньше затрат на бумагу (т.к. материалы показываются в прямом эфире) |
| 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.)* | * В2С: школьные образовательные учреждения (подключение происходит к школам, а платформой пользуются ученики и учителя) |
| 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* | * Так как создается платформа, для этого будут наняты программисты; * Разработка будет собственная с нуля – разработка дизайна, интерфейса. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | * Планируется подписание договора платформы «Наука для детей» для школьных образовательных учреждений. Тем самым платформу приобретают на определенный период времени; * Продажа в онлайн формате на маркет-плейсах (Avito, Яндекс Директ, Юла). И продвижение своего проекта в соц. сетях Вконтакте. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. «ФоксФорд»; 2. «Российская Электронная Школа» (РЭШ); 3. «1С: Урок»; 4. «Учи.ру»; 5. «ЯКласс». |
| 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* | * Данная программа меньше нагружает учителей школьного образовательного учреждения по тому принципу, что развитие происходит с общением учащихся; * Платформа обладает практически всеми видами инструментов для того, чтобы обучение происходило более комфортным для всех сторон; * А самое главное, что данная система надежна. Так как предусмотрено подключение по специальному коду. |
| 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* | * Платформа менее дешевле обойдётся, чем все остальные аналоги за счёт новизны нашего проекта. Мы только развиваемся и будем стремиться привлечь больше потребителей; * Качественно проработанная платформа с наличием множеством инструментов; * Ответственный руководитель; * Все учебные материалы никому не попадут под руку, кто не зарегистрирован в данной платформе. |
|  | **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* | * Современный и стильный дизайн; * Планируется выпуск обновление системы для улучшения продукта и исправление ошибок совместимости; * Встроенные игры для развития; * Безопасность платформы; * Наличие калькулятора при решении сложных уравнений; * Контроль действий в системе; * Помощь и нахождение ошибок при решении; * Запись видеосвязи; * Поддержка нескольких платформ ОС. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | * Оформление создателем команды проекта ИП, с последующим присвоением членам команды должностей в связи с их навыками и возможностями. * Аренда помещения для программирования продукта и обновлением системы, хранения материальных носителей (жесткие диски); * Закупка оборудования и расчёт зарплат сотрудникам-программистам; * Отчисление налогов; * Продвижение продукта в соц. сетях. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | * Техническая часть более современная чем в аналоговых системах; * Стоимость нашего продукта менее низка за счёт новизны (т.к. содержание обходиться дешевле); * Широкий выбор подписок; * Гибкость системы и доступность на разных платформах; * Доступная и понятная система; * Плавные анимации системы; * Быстрая скорость обработки данных. |
| 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* | Благодаря опытности программистов система будет работать без сбоев. Красочность и плавность системы. |
| 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* | Проект находится на стадии разработки и для его эффективного развития необходимы материальные средства. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | В качестве основного канала продвижения планируется распространение рекламы среди потенциальных клиентов и школьных образовательных учреждений. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Активные каналы:  - прямые продажи.  Пассивные каналы:  - реклама в соц. сетях;  - объявления о продаже нашего продукта. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | * Отсутствие интернета у клиентов, а платформа работает только с интернетом; * Отсутствие мотивации ученика на обучение; * Где работают сервера при пожаре будут утеряны все данные. Резервная копия данных не делается; * В образовательных учреждениях уже может быть аналог такой платформы и переходить на нашу, посчитает руководство, нет смысла. |
| 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* | * Современный мир переходит на электронный формат всего что у нас есть, поэтому проблема с затратами на бумагу решен; * Учебные материалы могут быть распечатаны в электронный вид и проданы учебной организацией; Найти общий язык – это решается уже продуктом. Всех видят и слышат в видеотрансляции. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | * Проект нацелен на образовательную сферу совместного обучения одноклассников с участием учителя. Платформа помогает ученикам найти новых друзей исходя из того, что они не смогут увидеться очно. Не у каждого имеется возможности учиться в очном формате, так как живут далеко. Потребитель – школа помогает обучить всех учащихся всему необходимому. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | * Благодаря нашей платформе школа может перейти на дистанционное обучение и решить проблему невозможности обучения очно. |
| 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.* | Приложение «Наука для детей» поможет учащимся дистанционно получить образование. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

Помимо школьных образовательных учреждений в качестве потребителя будут участвовать колледж и университет. Расширение программного ассортимента «Наука для детей». Поддержка в будущем платформ как MAC и IOS. Постоянное обновление системы и внесение корректировок.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | А6.XX Другое (ПО/Образование) |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* | Коллектив - дружный, сплоченный. Сознательно понимает, что разрабатывают платформу для своего будущего поколения.  Примерный список должностей будущего предприятия:  - Ген. директор: Иванов Л.А. (тот, кто разрабатывает проект);  - Гл. бухгалтер (Отдел бухгалтерии);  - специалист по защите информации (отдел ЗИ);  - Разработчик Веб-дизайна (отдел разработки ПО;  - Программист (отдел разработки ПО);  - Бизнес-аналитик;  - Маркетолог (отдел маркетинга);  - Техник по защите информации (отдел ЗИ). |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие*  *технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | - Недвижимость (это большая закрытая аудитория для проведения совещаний и разъяснений планов на будущее);  - Компьютеры, за которыми работают программисты и бухгалтеры;  - Большая доска для росписи различных задач сотрудникам;  - Кухня для обеда и комната отдыха для перерыва в рабочее время;  - Много материальных носителей с которых будет осуществляться установка программы, но сейчас в основном это происходит по интернету. По скачиванию по ссылке. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может*  *быть.* | - Поставщиком выдвигаю сотрудника от нашей фирмы (потому что этому сотруднику можно будет доверить, и он будет знать, что передаёт, то есть сможет рассказать о нашем продукте, если возникнут вопросы или проблемы);  - Продажей будет заниматься соответствующий отдел бухгалтерия. |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* | Продажа будет происходит по тому, на какой период времени покупатель возьмёт наш продукт. К примеру:  - 1 год 9.360 рублей внедрение платформы на школьное образовательное учреждение (это с учётом всех образовательных предметов). |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто.* | Предполагаемый мною доход будет составлять около 960.000 рублей в год. Как по моему мнению это мало будет, но мы только вначале стадии развития. Достигнуто будет посредством продажи и внедрением нашей платформы на нескольких школьных образовательных учреждений. |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем*  *всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* | Расходы, естественно, будут большие на первое время. Так как нужны разработчики программы, содержание офиса, налоги и т.д. По моим предположением расходы на первый год будут больше, чем на следующий – 1.000.000 рублей. Всё зависит от ситуации в стране, развития нашего предприятия, очень много факторов на это играет, особенно когда цены на комплектующие ПК меняется каждый месяц. |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | 1.5 лет. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | Ген. директор, гл. бухгалтер, программист, веб-разработчик, менеджер по работе с клиентами. |
| Техническое оснащение: | Небольшой офис с необходимым оборудованием. Несколько компьютеров среднего класса. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | В существующем проекте только своё собственное. Мы сами разрабатываем программу. Продавцом выступает менеджер. |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | - |
| Функционирование юридического лица: |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических  исследований (собственных и/или легитимно полученных или  приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и  обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | | |  | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных  источников и т.п.): | | |  | | | |
| Организация производства продукции: | | |  | | | |
| Реализация продукции: | | |  | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | | - | | | |
| Расходы: | | |  | | | |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после  завершения договора гранта и  обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,  венчурных инвестиций и др.): | | |  | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | | | | | | |
|  |  | | | | |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | - (индивидуальная работа) |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах  «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения**  **предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |