**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Псковский Государственный университет |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| 1 | Название стартап-проекта\* | | | | | | «ПрофСтаж» | | | |
| 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. | | | | | | Сайт для поиска актуальных мест для практики и стажировки разных направлений в компаниях и учреждениях. | | | |
| 3 | Технологическое направление в  соответствии с перечнем критических технологий РФ\* | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | |
| 4 | Рынок НТИ | | | | | | Технет - кросс-рыночное и кросс-отраслевое направление, обеспечивающее технологическую поддержку развития рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности за счет формирования Цифровых, «Умных», Виртуальных Фабрик Будущего (Digital, Smart, Virtual Factories of the Future). | | | |
|  | ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА | | | | | | | | | |
| 6 | Лидер стартап-проекта\* | | | | | | Здесь заполняем информацию о капитане команды.  UntiID — U1728504  Leader ID — 4847133  Лашкина Мария Геннадьевна  Телефон +79118838452  почта [lashkina\_mg@mail.ru](mailto:lashkina_mg@mail.ru) | | | |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы) | | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1215735 | 4059134 | Даниленко Ксения Антоновна | Коммуникатор | | 89532538839 | Участие в школьных и студенческих мероприятиях  Участие в научных конференциях.  Опыт работы в магазине «H&M». |
| 2 | U1728504 | 4847133 | Лашкина Мария Геннадьевна | Оператор | | 89118838452 | Участие в студенческих научных конференциях. Опыт в организации и проведении институтских, университетских и городских мероприятиях. Опыт волонтерства. Участие в реализации грантового проекта «Курган Дружбы». |
| 3 | U1729972 | 4057174 | Котова Елизавета | Изобретатель | | 89009991517 | Создание пробных сайтов в рамках дисциплины проектная деятельность.  Участие в научных конференциях. |
|  |  | 4 | U768178 | 2817879 | Яковенко Арина Романовна | Администратор | | 89113528075 | Организация мероприятий ПсковГу  Прохождение курса дополнительного образования «Организатор мероприятий».  Участие в научных конференциях  Волонтер.  Участие в реализации грантового проекта «Курган Дружбы». |
|  |  | 5 |  |  | Карасёва Екатерина Сергеевна | SMM-специалист | | 89009930838 | Опыт организации мероприятий ПсковГУ, ведение социальных сетей ПсковГУ, участие в научных конференциях. Ведущая городских и университетских мероприятий. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 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 | Цель проекта: создать сайт, на котором студенты могут найти актуальные предложения от компаний и учреждений по практике и стажировке по различным направлениям подготовки.  Задачи проекта:  1. Создать сайт, удобный для студентов и организаций  2. Опробовать сайт, выявить ошибки и устранить их  3. Запустить окончательный вариант сайта  3. Привлечь компании, заинтересованные в поиске студентов, стажеров  Ожидаемые результаты:  Области применения результатов (где и как сможем применить проект): базовый сайт пригоден для работы в любом ВУЗе, в котором нет соответствующих технологих/аналогов для связи студентов и организаций/учреждений.  Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): ВУЗы России, преимущественно ПсковГУ |
|  | 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 | «ПрофСтаж» помогает решить проблему нахождения мест для практики и стажировки для студентов. С помощью сайта, на котором будут размещены актуальные объявления компаний, предлагающих места для прохождения практики и стажировки |
| 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 | Часто студенты не могут определиться или найти подходящие им места для практики или стажировки, сайт «ПрофСтаж» решает проблему связи между студентами и организациями, которые ищут практикантов и стажеров на свободные вакансии. |
| 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.) | |  | | --- | | Кто он?  Анна, 21 год, студентка ПсковГУ. Учится на экономиста, что ей нравится. Увлекается чтением и ведет активный образ жизни. Её мотивация - это карьерный рост,заработка и профессия. | | Что он делает?  Хочет найти место для практики или стажировки с возможностью оплаты и дальнейшим трудоустройством. | | Как взаимодействует с продуктом?  Может пойти в деканат института и узнать что у них есть за варианты. | | Ценностное предложение  Студенту будет легче зайти на сайт в любое время и место, и посмотреть актуальные вакансии стажировки и практики от компаний напрямую. | |
| 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 | Для реализации будет использоваться сайт, содержащий объявления организаций об актуальных местах для практики/стажировки. Для удобства студентам необходимо создать личный кабинет на сайте. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. | Ключевые партнеры: Организации, предприятия, компании, учреждения, а также администрации ВУЗов.  Ключевые виды деятельности: подбор актуальных вакансий для практики/стажировки студентов, поддержание работы сайта, поддержка пользователей платформы.  Ценностное предложение: студенту удобнее зайти на сайт в любое время и посмотреть актуальные данные о практике/стажировке в организациях.  Взаимоотношения с клиентами: самостоятельное пользование платформой, при необходимости – служба поддержки.  Потребительские сегменты: организации, учреждения, ВУЗы, студенты, интернет-провайдеры.  Каналы сбыта: ВУЗы, у которых нет подобных систем, социальные сети.  Структура издержек: обслуживание платформы, исследование и разработка, соответствие нормативным требованиям.  Основная модель монетизации: прямая продажа программы ВУЗам, рекламные интеграции. |
| 14 | Основные конкуренты\*  Кратко указываются основные конкуренты | 1. Сайт для поиска вакансий HeadHunter (студенты – не прямая целевая аудитория, отсутствует служба поддержки и обратная связь, сложная в использовании навигация по сайту, есть бесплатное приложение).  2. Авито (студенты – не основная целевая аудитория, удобное бесплатное приложение, отсутствует служба поддержки).  3. Прямая связь студентов через администрацию ВУЗа. |
| 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 | Студенту будет легче зайти на сайт в любое время и место, и посмотреть актуальные вакансии стажировки и практики от компаний напрямую. |
| 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. Почему вы уверены, что проект может быть реализован? Мы считаем, что способны создать удобный сайт для связи студентов с организациями.  2. В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими? Мы считаем, что для студентов старших курсов проблема поиска практики и стажировки является наиболее актуальной.  3. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным? Нам кажется, что много ВУЗов в стране не имеют подобных технологий в этой сфере, а поэтому приобрести технологию сайта будет для них актуальным.  4. Приведите аргументы, почему ваш бизнес будет устойчивым (например, вы используете уникальные технологии, которых нет на рынке, или у вас большое количество потенциальных клиентов и т.п.). У нас большое количество потенциальных клиентов на рынке (ВУЗов). |
|  | 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 | Сайт будет создан при помощи языков программирования JavaScript. Область его применения обширна и практически безгранична. На JavaScript пишут серверные, мобильные и компьютерные приложения. Любой браузер и любая операционная система хорошо знакома с JavaScript. Все сценарии выполняются непосредственно в браузере устройства, пользователю не нужно предпринимать каких-либо действий. В большинстве случаев он используется для создания простых анимаций, скриптов и объектов пользовательского интерфейса. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*  Приводится видение основателя (-лей)  стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая  партнерские возможности | Основная цель – создать базовую версию программы, сайта, которая может быть продана любому ВУЗу России и успешно внедрена в их системе данных. Важно опробовать работу сайта на базе ПсковГУ, привлечь организации/учреждения, которые могут предоставить вакансии для прохождения практики/стажировки, а также привлечь ркламодателей. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.) | У нашего сайта будет служба поддержки, которая способна быстро и качественно реагировать на вопросы пользователей, система обратной связи между студентами и организациями, которая поможет им напрямую коммуницировать, система навигации по сайту будет легкой и удобной в использовании, также пользование сайтом будет бесплатным для студентов и работодателей. |
| 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 | Сайт: удобен для каждого пользователя в любом месте и время, с любого устройства (ПК, ноутбук, телефон, планшет).  Язык программирования JavaScript: Любой браузер и любая операционная система хорошо знакома с JavaScript. Все сценарии выполняются непосредственно в браузере устройства, пользователю не нужно предпринимать каких-либо действий. |
| 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 | Уровни готовности технологии:  TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения (сформулирована основная концепция работы сайта, проводится оценка целевой аудитории и потенциальных покупателей). |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Заказчиком проекта «ПрофСтаж» является ПсковГУ, так как году было выяснено, что многие студенты ВУЗа не могут найти вакансию на стажировку/практику по своей специальности в организациях/учреждениях г. Пскова. Цель предприятия: обеспечить всех студентов, заинтересованных в прохождении практики/стажировки, актуальными вакансиями. |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*  Необходимо указать, какую маркетинговую  стратегию планируется применять, привести  кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | 1. Реклама в социальных сетях (группы ВК и каналы телеграмма нашего университета). Большинство студентов следит за группами универститета, чтобы быть в курсе последних новостей и изменений. 2. Через лидеров мнений (Директор ИПЭУ Гусарова В.Н., Замдиректора Петрова О. С.), в будущем возможна работа с ректором. Имеют много связей с разными людьми, как со студентами, так и с работодателями и с другими университетами. 3. Конференции на базе нашего института и других мероприятий. Много конференйи и мероприятий просиходит на базе нашего университета, на них приезжают преподаватели и руководители с других образовательных учереждений, безнесмены, потенциальные работадатели и покупатели. |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*  Указать какие каналы сбыта планируется  использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | 1. ВУЗы России (прямая продажа базовой программы тем учреждениям, которые не имеют подобной системы).  2. ПсковГУ (прямая продажа ПсковГУ) |
|  | Характеристика проблемы,  на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | Описание проблемы\*  Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9 | «ПрофСтаж» помогает решить проблему нахождения мест для практики и стажировки для студентов. Многие студенты, желающие повышать свои навыки с помощью прохождения практики и начинать зарабатывать в выбранной профессии с помощью стажировки, затрудняются с выбором работодателя или вообще не имеют подобной возможности. С помощью сайта, на котором будут размещены актуальные объявления компаний, предлагающих места для прохождения практики и стажировки, данная проблема может быть решена, и студенты смогут удобно и быстро напрямую связаться с работодателем. |
| 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 | Часто студенты не могут определиться или найти подходящие им места для практики или стажировки, сайт «ПрофСтаж» решает проблему связи между студентами и организациями, которые ищут практикантов и стажеров на свободные вакансии.  Стартап решает проблему поиска студентами актуальных вакансий, а также проблему ВУЗов, не имеющих системы для связи студентов и организаций. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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: студенты, ВУЗы  Мотивация: у студентов – найти место для практики/стажировки, для ВУЗов – создать на базе университета подобный сайт для прямой связи студента и работодателя.  Возможность решения: у студентов – авторизация на сайте, у ВУЗов – покупка базовой программы сайта, внедрение ее на базе университета. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*  Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям  справляться с проблемой | С помощью сайта «ПрофСтаж» студент в любое время и через любое устройство сможет просмотреть предложенные вакансии. |
| 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. | Нашим сегментом являются ВУЗы и потенциальные работодатели. Для вузов это хорошая возможность, чтобы информировать студентов о местах практики и стажировки в удобной и оперативной форме. А для потенциальных работодателей выкладывать вакансии для поиска будущих, молодых и перспективных специалистов в своей области.  Возможность масштабирования проекта заключается в создании приложения для мобильных устройств. |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

1. Обговорить сотрудничество с ПсковГУ
2. Узнать какие уже есть у университета варианты практики
3. Связаться с компаниями по Пскову и Псковской области для уточнения вакансий
4. Сгруппировать информацию
5. Создать сайт и разместить на нем информацию, которую у нас есть
6. Рассказать о нем студентам ПсковГУ
7. Начать рекламную компанию
8. Привлечение других ВУЗов и компаний для сотрудничества
9. Создание мобильного приложения
10. Продвигать сайт по России