**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**Ноябрь 2023г.**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Создание единого государственного портала высшего образования Москвы «Московский электронный ВУЗ» |
| 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* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО  - телефон  - почта |
| 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 |  |  |  |  |  |  |  | | 2 |  |  |  |  |  |  |  | | 3 |  |  | Краснова Екатерина Юрьевна |  | +7 (906) 706-99-85  katerina\_krsnv@mail.ru |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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 единого государственного портала высшего образования Москвы, который объединит информацию о ВУЗах Москвы, с возможностью выставления профориентационных фильтров для подбора подходящих специальностей и образовательных учреждений, просмотра всей необходимой информации: адреса корпусов, необходимые баллы и вступительные экзамены для поступления, стоимость обучения, количестве мест, наличия общежития и тд. Информация будет доступна всем посетителям сайта. Для авторизированных через Госуслуги пользователей, в частности студентов и преподавателей, через платформу будет доступен функционал электронного расписания, электронной зачетной книжки, чат «Студент – Преподаватель», дистанционные зачетные тесты, успеваемость, контактные данные студентов и преподавателей, актуальная информация о преподавателях и тд.  Целями, задачами и ожидаемыми результатами проекта являются:  - создание объединяющей платформы ВУЗов для упрощения процесса подбора подходящей специальности и выбора образовательного учреждения;  - сокращение энерго и времязатратного «сёрфинга» в поисках ВУЗа удовлетворяющего запрос потребителя;  - создание удобного инструмента с простым интуитивно понятным интерфейсом для упрощения управления и организации учебного и рабочего процесса для студентов и преподавателей;  - сохранение и безопасность персональных конфиденциальных данных;  - улучшение прозрачности и доступности образовательной системы высшего образования. |
|  | **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* | Единая веб-платформа + приложение с возможностью авторизации через Госуслуги, объединяющая все ВУЗы Москвы, удобная абитуриентам для поступления, студентам для отслеживания успеваемости и учебной информации, преподавателям для построения учебного процесса и рабочего графика, представителям власти для эффективного контроля, управления и создание прозрачной доступной образовательной системы высшего образования. |
| 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* | Для абитуриентов решается проблема со сложностью поиска и ситематизацией необходимой информации перед поступлением;  Для студентов решается проблема систематизации учебной информации, а также простое отслеживание своей успеваемости;  Также студентам при переводе в другой ВУЗ или обучении в нескольких вузах будет проще, так как единый личный кабинет с верификацией через Госуслуги, позволит не отслеживать несколько личных кабинетов на разных платформах, а видеть всю информацию на одной платформе;  Для преподавателей единая платформа создаст комфортные условия работы;  Для представителей власти платформа создаст дополнительный эффективный способ контроля и управления высшими учебными заведениями. |
| 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. Юридические лица:  - Высшие учебные заведения и колледжи в Москве: эти организации будут заинтересованы в использовании портала для обмена информацией, координации процессов приёма и отчисления студентов и ведения учета.  - Компании и организации, которые сотрудничают с учебными заведениями, например, для проведения практик и стажировок для студентов.  - Различные государственные организации, принимающие участие в процессе образования: они могут использовать портал для координации и мониторинга действий студентов и преподавателей.  - Поставщики образовательных материалов и IT-компании, предлагающие программное обеспечение для образовательных учреждений.  2. Физические лица:  - Абитуриенты и студенты в Москве: они будут использовать портал для получения информации о вузах, поступления, регистрации на курсы и выбора дисциплин.  - Родители и опекуны студентов: они заинтересованы в получении информации о первичной регистрации и финансовых вопросах.  - Преподаватели и научные сотрудники: они могут использовать портал для обмена лекциями, документами и проведения электронной коммуникации с коллегами и студентами.  - Работодатели и компании, ищущие высококвалифицированных специалистов в Москве: он самостоятельно места на сайте, чтобы рекламировать вакансии и искать потенциальных сотрудников.  Географическое расположение потребителей — Москва или те регионы, где учебные заведения имеют свои филиалы или представительства. Сектор рынка в данном случае может включать как B2B (юридические лица, сотрудничающие с учебными заведениями), так и B2C (физические лица, которые являются абитуриентами, студентами и преподавателями). |
| 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* | Мой универ (ДВФУ) -это это приложение даёт студентам и сотрудникам доступ к полезной информации, такой как последние новости из жизни университета, расписание занятий . Это не самое привлекательное программное обеспечение, но оно выполняет свою работу. Мы разрабатывали наш проект на основе данного приложения, и улучшаем его работоспособность за счет известных языков программирования  Такие React Native является открытым фреймворком для разработки мобильных приложений на языке JavaScript. Он был разработан компанией Facebook и позволяет разработчикам создавать кроссплатформенные приложения, которые работают как на Android, так и на iOS.  React Native основан на React, который используется для веб-разработки. Он позволяет создавать мощные и современные мобильные приложения с помощью JavaScript.  Из собственных технологий мы предлагаем удобство и простоту использования, скорость отклика, быстры анализ данных через сервера  Из проделанной нами работы сделано визуальное оформление будущего приложения,логотип и название Московский электронный вуз (МЭВ)  Из планируемого на будущее мы будем улучшать сервис работы приложения за счет искусственного интеллекта и облегчать работу персонала поддержки клиентов, иметь сотрудничество с вузами и университетами. |
| 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.* | 1.Целевое предложение: предоставление студентам, преподавателям и администрации образовательных учреждений высшего образования Москвы централизованного и удобного доступа к информации и ресурсам в области образования.  2. Ключевые активности:  - Разработка и поддержка веб-портала для доступа к информации о высшем образовании в Москве.  - Интеграция информации от учебных заведений, чтобы студенты могли легко получить доступ к своим академическим данным, расписаниям занятий и другим ресурсам.  - Предоставление информации о программе обучения, требованиях к поступлению, стипендиях и других возможностях для студентов.  - Предоставление функциональных возможностей для преподавателей, таких как ведение электронных журналов, оценка студентов и обмен материалами.  3. Ключевые ресурсы:  - ИТ-инфраструктура для создания, хранения и обеспечения безопасности данных студентов и преподавателей.  - Команда разработчиков для создания и поддержки портала.  - Партнерские отношения с высшими учебными заведениями и государственными органами.  4. Каналы распространения:  - Веб-портал для доступа к информации о высшем образовании в Москве.  - Мобильное приложение для удобного доступа к данным и ресурсам в любое время и в любом месте.  5. Потоки доходов:  - Предоставление услуг доступа к информации и ресурсам портала для высших учебных заведений, которые могут быть оплачены на основе ежемесячной подписки или пользования определенными функциями.  - Рекламные партнерские программы с компаниями, предоставляющими услуги и продукты для студентов.  Такая бизнес-модель позволит создать эффективный, удобный и централизованный портал, который будет служить целям образования высшего образования в Москве и улучшать доступ к информации и ресурсам для всех заинтересованных сторон.  6. Отношения с клиентами:  - Поддержка студентов, преподавателей и администрации образовательных учреждений через онлайн-чат, электронную почту и телефон.  - Регулярное обновление и улучшение портала на основе обратной связи и потребностей пользователей.  7. Ключевые партнеры:  - Высшие учебные заведения Москвы, которые предоставляют информацию о программе обучения, расписании, событиях и других релевантных данных.  - Государственные органы, отвечающие за управление образованием в Москве, чтобы получать актуальную информацию и поддержку.  - Информационные технологические компании, которые предоставляют техническую инфраструктуру и поддержку для создания и обновления портала. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Открытый университет РГППУ Университеты в нашем отечестве во все времена решали задачи не только профессиональной подготовки студентов, но и являлись центрами науки, культуры, посвящения в своих регионах. Проект "Открытый университет" создан РГППУ для выполнения этой важной миссии.  Смарт – университет  Это мобильное приложение разработано студентами для студентов. История создания уходит далеко в 2014 год. Спустя почти 5 лет разработчики выходят на новый уровень и выпускают при поддержке некоторых сотрудников ВУЗа мобильное приложение для СПбГЭТУ "ЛЭТИ" (Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет имени В.И. Ленина). Приложение будет развиваться и улучшаться благодаря вашим отзывам. Они приложим все силы, чтобы стать официальным приложением университета.  StudentApp  Мой Универ (ДВФУ) Мой Универ даёт студентам и сотрудникам доступ к полезной информации о ДВФУ (Дальневосточном Федеральном Университете)  RUDN University "RUDN University" — это личный кабинет студента и преподавателя РУДН. |
| 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* | Наша система анализа численности студентов и их образовательных отраслей в вузах Москвы предоставляет уникальную возможность получить полную и точную информацию о текущем состоянии образовательной сферы в городе. Мы используем передовые методы анализа данных и предоставляем клиентам полный отчет с детальной информацией о количестве студентов, распределении по факультетам и специальностям, а также динамике изменений за определенный период времени.  Преимущества нашей системы включают:  1. Точность данных: мы используем проверенные методы сбора и анализа информации, что гарантирует высокую точность результатов.  2. Понятные отчеты: мы предоставляем клиентам понятные и наглядные отчеты, которые легко интерпретировать и использовать для разработки стратегий в учебном процессе.  3. Индивидуальный подход: мы готовы предоставить индивидуальные отчеты и анализ для каждого клиента, учитывая их уникальные потребности и запросы.    Мы предлагаем самый полный и точный анализ образовательной сферы в Москве, который поможет им принимать обоснованные решения и улучшать качество образования в своих учебных заведениях. Наша система обеспечит им необходимую информацию для разработки эффективных стратегий развития и повышения конкурентоспособности своих учебных заведений. |
| 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. Уникальность и полезность продукта:  - Портал предлагает интеграцию информационных систем высших учебных заведений Москвы, что позволяет студентам и преподавателям удобно взаимодействовать и осуществлять необходимые процессы (поступление, регистрация на курсы, получение информации и т.д.) в одном месте.  - Возможность быстрого доступа к актуальной информации о вузах, образовательных программах, предметном составе преподавателей и других деталях, делает портал удобным и полезным инструментом для абитуриентов и студентов при выборе учебного заведения.  2. Редкость и доступ к ограниченным ресурсам:  - Создание единого государственного портала высшего образования требует значительных инвестиций и поддержки со стороны государственных органов и учебных заведений Москвы. Такой доступ к ограниченным ресурсам обеспечивает уникальность проекта и создает преимущество перед конкурентами.  - Построение взаимовыгодного партнерства с учебными заведениями Москвы позволяет расширить базу данных портала и предоставлять актуальную информацию о каждом учебном заведении, делая его более привлекательным для пользователей.  3. Востребованность продукта на рынке:  - Высшее образование является важной сферой для многих людей, поэтому существует постоянный спрос на информацию о вузах, их программах и услугах. «Московский электронный ВУЗ» предлагает централизованный и удобный источник такой информации, что делает его востребованным среди потенциальных абитуриентов, студентов и их родителей.  - Большое количество студентов, аспирантов и преподавателей в Москве гарантирует достаточный рынок пользователей для портала, что обеспечивает его потенциальную прибыльность и устойчивость бизнеса.  4. Конкурентные преимущества:  - Наличие уникальных РИД (результатов интеллектуальной деятельности) в виде базы данных о вузах, образовательных программах, преподавателях и т.д., предоставляет преимущество перед конкурентами.  - Близость к государственным органам и учебным заведениям Москвы помогает установить и поддержать партнерские отношения, обеспечивая дополнительные возможности для развития и устойчивости бизнеса. |
|  | **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. Сбор и хранение данных: разработка механизма сбора информации о студентах, их специальностях и образовательных программах через централизованную базу данных.  2. Анализ и визуализация данных: создание инструментов для анализа численности студентов по различным параметрам, таким как факультет, специальность, год обучения, пол и другие.  3. Прогностические модели: разработка алгоритмов и моделей для прогнозирования изменений численности студентов в различных образовательных отраслях и специальностях.  4. Безопасность данных: обеспечение защиты конфиденциальности и безопасности данных студентов в соответствии с требованиями законодательства.  5. Интеграция существующих систем: возможность интеграции с существующими информационными системами университетов для обмена данными.  Эти технические параметры обеспечивают конкурентоспособность системы анализа численности студентов и их образовательных отраслей в вузах Москвы, а также соответствуют выбранному тематическому направлению, которое является анализом образовательной сферы. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Команда: Для успешной реализации проекта необходимо сформировать сплоченную и высококвалифицированную команду. Команда должна включать разработчиков, дизайнеров, специалистов по информационным технологиям, маркетологов и менеджеров. Каждый член команды должен обладать соответствующими знаниями и навыками.  2. Организационная структура: Рекомендуется установить четкую организационную структуру, определить роли и ответственности каждого члена команды. Необходимо также предусмотреть процедуры и процессы, которые обеспечат эффективное управление проектом.  Производственные параметры:  1. Технические решения: Портал должен быть разработан с использованием современных информационных технологий и программных продуктов. Важно предусмотреть высокую масштабируемость и безопасность системы, чтобы обеспечить ее надежную работу при большом количестве пользователей.  2. Разработка контента: Необходимо создать привлекательный и информативный контент, который будет предоставлять пользователям всю необходимую информацию о вузах, образовательных программах и других аспектах высшего образования. Контент должен быть периодически обновляемым и качественным.  Финансовые параметры:  1. Инвестиции: Для реализации проекта требуется привлечение значительных инвестиций. Необходимо привлечь инвесторов, государственную поддержку или обратиться к банковским кредитам. Важно составить детальный бизнес-план с прогнозом доходов и расходов на несколько лет вперед.  2. Модель монетизации: Необходимо разработать эффективную модель монетизации проекта, которая позволит получать доходы и обеспечивать его устойчивость в долгосрочной перспективе. Возможны варианты оплаты за рекламу, партнерство с учебными заведениями и продажа дополнительных услуг для пользователей.  Партнерские возможности:  1. Учебные заведения: Важно установить партнерские отношения с учебными заведениями Москвы, чтобы получить доступ к официальным данным и информации о программе обучения, а также поддержку в распространении информации о портале среди студентов и абитуриентов.  2. Рекламодатели и спонсоры: Предоставление рекламных возможностей на портале может привлечь рекламодателей и спонсоров, которые желают достичь целевой аудитории вузов и студентов. Партнерство с такими организациями может принести дополнительные доходы и расширить кругооборот проекта.  3. Органы государственной власти: Сотрудничество с государственными органами может обеспечить дополнительную поддержку проекта в виде финансирования, правовой защиты и информационной поддержки. Необходимо установить связи с соответствующими органами и предложить им сотрудничество в рамках развития портала. |
| 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.)* | 1. Централизация и удобство использования: Единый государственный портал высшего образования Москвы позволит собрать все информационные ресурсы, необходимые студентам и преподавателям, на одной платформе. Это обеспечит удобство в поиске и получении нужной информации, а также сократит время, затрачиваемое на организационные вопросы.  2. Повышение доступности образования: Портал будет способствовать повышению доступности высшего образования в Москве, так как он обеспечит равные возможности для всех студентов, независимо от их географического расположения или социального статуса. Все необходимые учебные материалы, электронные библиотеки, расписания занятий и другая информация будут доступны онлайн.  3. Интеграция с другими системами: Портал будет интегрирован с системами Госуслуг и другими государственными платформами, что обеспечит удобство получения услуг и подачи документов для студентов. Это снизит бюрократические барьеры и упростит процесс взаимодействия с учебными и административными организациями.  4. Повышение качества образования: Портал предоставит студентам и преподавателям инструменты для эффективного взаимодействия и учебного процесса. Студенты смогут отслеживать свою успеваемость, получать своевременную обратную связь от преподавателей, а также использовать онлайн-ресурсы для самостоятельного обучения. Преподаватели же смогут использовать платформу для контроля и оценки знаний студентов, а также для организации обратной связи.  5. Дополнительные возможности: Портал может предоставлять дополнительные функции, такие как онлайн-курсы, образовательные ресурсы и информация об актуальных научных исследованиях. Это позволит студентам расширить свои знания и навыки, а также поддерживать активное взаимодействие с научным сообществом.  В целом, создание единого государственного портала высшего образования Москвы "Московский электронный ВУЗ" предоставит массу конкурентных преимуществ, включая улучшение доступности образования, повышение качества учебного процесса, удобство использования и интеграцию с другими системами. Это позволит сделать образование в Москве более современным, эффективным и доступным для всех студентов. |
| 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* | Необходимые технологические решения для создания продукции:  1)Лаконичность интерфейса  2)Многообразие языков  3)Удобный функционал  4)Быстры отклик на запрос  Технологические решения:  В приложение (МЭВ) будет интегрирована программа с базой самых полезных и эффективных нейросетей(Uizard,  Chat GPT,Glide и так далее). Благодаря им, пользователь сможет находить более точную информацию о расположении кабинетов и корпусов, полезной информации из университета, актуальное на данный день расписание и те далее |
| 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* | Проходит и почти полностью реализована 1 фаза: Планирование (Сентябрь 2023 - февраль 2024) Также готов макет сайта  https://curved-mite.profeat.shop/  1. Выявлены целей и задач проекта: Определены основных целей и задач, которые должны быть достигнуты с помощью создания единого государственного портала высшего образования Москвы.  2. Анализ требований пользователей: Проведение исследования и опроса среди студентов, преподавателей и других заинтересованных лиц, чтобы определить основные требования к функциональности и дизайну портала.  3. Создание бизнес-плана: Разработка детального бизнес-плана, включающего описание продукта, его целевую аудиторию, оценку финансовых показателей и стратегию монетизации. |
| 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 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны».  1. Научно-техническая составляющая:  - Проект основан на использовании современных информационных технологий и программных решений, что соответствует требованиям научного и технического прогресса.  - Реализация единого государственного портала требует разработки инновационных алгоритмов и методов, что является научной задачей, способствующей развитию области информационных технологий и образования.  - Проект также предполагает интеграцию с системами Госуслуг, что соответствует трендам цифровизации и современным подходам к оказанию государственных услуг.  2. Социально-образовательная составляющая:  - Создание единого государственного портала способствует повышению доступности образования и снижению административных барьеров для абитуриентов и студентов.  - Платформа позволит студентам удобно отслеживать свою успеваемость и учебную информацию, что поможет повысить качество образования.  - Проект также предоставит преподавателям инструменты для построения эффективного учебного процесса и управления своим рабочим графиком.  Таким образом, проект "Московский электронный ВУЗ" соответствует как научным, так и социально-образовательным приоритетам образовательной организации, региона и предприятия, способствуя развитию информационных технологий, повышению доступности образования и улучшению качества высшего образования. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Цифровая реклама: Использование цифровой рекламы позволит эффективно достигать целевой аудитории через различные онлайн-площадки. Это может включать контекстную рекламу в поисковых системах, таргетированную рекламу в социальных сетях и представление продукта на специализированных веб-сайтах. Цифровая реклама обладает гибкостью в настройке и контроле результатов, а также обеспечивает возможность учета конверсии и оптимизации рекламных кампаний.  2. Социальные медиа: Активное присутствие в социальных медиа позволит привлечь внимание и прочно установить контакт со студентами, преподавателями и другими заинтересованными сторонами в сфере высшего образования. Создание страниц и групп в популярных социальных сетях, публикация интересного и полезного контента, общение с подписчиками позволят формировать лояльность и повышать осведомленность о портале.  3. PR-активности: Проведение PR-активностей поможет повысить осведомленность о новом портале высшего образования Москвы. Организация пресс-конференций, участие в индустриальных мероприятиях, публикации в профильных СМИ и блогах способствуют распространению информации о продукте и укреплению его репутации. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Онлайн-платформа: Создание единого государственного портала высшего образования Москвы предполагает использование онлайн-платформы в качестве основного канала сбыта. Это позволит обеспечить доступность продукта для всех заинтересованных сторон, независимо от их физического местоположения, и обеспечить удобство пользования сервисом.  2. Партнерство с учебными заведениями: Важно вступить в партнерство с учебными заведениями Москвы, чтобы получить их поддержку и содействие в продвижении портала среди потенциальных студентов и преподавателей. Это может включать проведение совместных мероприятий, публикацию информации о портале на сайтах и в информационных бюллетенях учебных заведений.  3. Государственная поддержка: Взаимодействие с государственными органами и образовательными учреждениями Москвы поможет получить поддержку и рекомендации в продвижении портала. Важно обеспечить официальное согласование и партнерство с соответствующими органами, чтобы создать доверие и установить портал в качестве официального стандарта информации о высшем образовании в Москве. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В современном образовательном процессе часто возникают проблемы с организацией и доступностью информации для студентов, преподавателей и администрации высших учебных заведений. Несогласованное взаимодействие между различными системами и площадками создает неудобства и затрудняет эффективную работу всех участников образовательного процесса. |
| 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* | 1. Централизованный доступ к актуальной информации: Студенты, преподаватели и администраторы могут получать доступ к учебным материалам, расписанию занятий, результатам экзаменов, а также другим важным сведениям через единый интерфейс.  2. Удобное взаимодействие и коммуникация: Портал предоставляет удобные инструменты для коммуникации между студентами и преподавателями, а также между администрацией и участниками образовательного процесса. Это может включать обмен сообщениями, публикацию объявлений и проведение онлайн-конференций.  3. Управление учебным процессом: Администрация высшего учебного заведения может эффективно управлять процессом обучения и контролировать активность студентов и преподавателей. Это включает создание и редактирование учебных планов, учет посещаемости и результатов экзаменов, а также управление электронными курсами и материалами.  4. Повышение прозрачности и открытости: Портал позволяет студентам и преподавателям получать информацию о деятельности учебного заведения, планируемых мероприятиях и других важных изменениях в учебном процессе. Это способствует прозрачности и открытости образовательной среды. |
| 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)* | Путем интеграции различных информационных систем в единую платформу, "Московский электронный ВУЗ" помогает решить множество проблем, связанных с эффективностью, доступностью и коммуникацией в образовательной среде Москвы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Создание интегрированной веб-платформы и мобильного приложения, которые позволят авторизоваться с использованием Госуслуг, объединяющих все университеты Москвы. Эта платформа будет предоставлять удобные инструменты для абитуриентов, студентов, преподавателей и представителей власти. Абитуриенты смогут использовать ее для удобного подачи заявлений на поступление, а студенты - для отслеживания своих успехов и получения актуальной учебной информации. Преподаватели получат возможность структурировать учебный процесс и создавать графики работы. Представители власти смогут эффективно контролировать и управлять образовательной системой высшего образования, обеспечивая прозрачность и доступность. |
| 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.* | 1. Большое количество высших учебных заведений в Москве: Москва обладает значительным количеством вузов, включая университеты, академии, институты и колледжи. Поэтому, рыночный сегмент в области высшего образования в Москве достаточно велик.  2. Требования к цифровизации образования: В современном мире цифровые технологии получают все большую значимость и влияют на все сферы жизни, включая образование. Введение государственного портала высшего образования "Московский электронный ВУЗ" позволит удовлетворить растущие потребности в цифровизации образования и улучшить качество учебного процесса.  3. Потребности студентов и преподавателей: Удобный доступ к актуальным учебным материалам, эффективное взаимодействие и коммуникация, а также возможность управления учебным процессом - все это является важными потребностями студентов, преподавателей и администрации. Создание единого портала, который интегрирует различные информационно-образовательные системы, позволит удовлетворить эти потребности и повысить качество образования.  4. Потенциал масштабирования: Бизнес-проект "Московский электронный ВУЗ" имеет потенциал для масштабирования. При успешной реализации и популяризации портала в Москве, такая система может быть внедрена и в других регионах России, что позволит расширить аудиторию и увеличить потенциальную прибыль. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| ***Фаза 1: Планирование (Сентябрь 2023 - февраль 2024)***  *1. Выявление целей и задач проекта: Определение основных целей и задач, которые должны быть достигнуты с помощью создания единого государственного портала высшего образования Москвы.*  *2. Анализ требований пользователей: Проведение исследования и опроса среди студентов, преподавателей и других заинтересованных лиц, чтобы определить основные требования к функциональности и дизайну портала.*  *3. Создание бизнес-плана: Разработка детального бизнес-плана, включающего описание продукта, его целевую аудиторию, оценку финансовых показателей и стратегию монетизации.*  ***Фаза 2: Разработка (Март 2024 - сентябрь 2024)***  *1. Проектирование пользовательского интерфейса: Разработка прототипа и дизайна портала, учитывающего требования и предпочтения пользователей, а также современные тенденции в дизайне.*  *2. Разработка функциональности портала: Реализация необходимых функций, таких как регистрация и авторизация пользователей, просмотр учебных программ, доступ к электронным библиотекам и ресурсам, а также возможности контакта с преподавателями и соучастниками.*  *3. Тестирование и отладка: Проведение тестирования продукта, выявление и исправление ошибок и недочетов, а также оптимизация производительности и безопасность портала.*  ***Фаза 3: Развитие и масштабирование (Октябрь 2024 - Ферваль 2025)***  *1. Запуск портала: Внедрение готового продукта и запуск его работы в реальной среде.*  *2. Обратная связь и улучшение: Сбор обратной связи от пользователей, анализ и учет их предложений и замечаний для улучшения функциональности и удовлетворения их потребностей.*  *3. Расширение функциональности: Постепенное добавление новых функций и возможностей на основе потребностей пользователей и технологических возможностей.*  *4. Масштабирование и оптимизация: Повышение масштабируемости системы, чтобы обеспечить эффективную работу портала с увеличением числа пользователей и объема информации.*  *5. Разработка мобильного приложения: Создание мобильной версии портала для обеспечения удобного доступа с мобильных устройств.*  ***Фаза 4: Поддержка и сопровождение (Март 2025 и далее)***  *1. Техническая поддержка: Предоставление технической поддержки пользователям, включая решение возникших проблем и вопросов.*  *2. Обновление и модернизация: Постоянное обновление функциональности и дизайна портала, а также внедрение новейших технологий для улучшения его работы и удовлетворения потребностей пользователей.*  *3. Маркетинг и продвижение: Разработка и реализация маркетинговых стратегий для привлечения новых пользователей и продвижения портала на рынке высшего образования Москвы.* |