Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| https://pt.2035.university/project/raspoznavanie | *19.12.2024 16:35* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | **Псковская область** |
| Наименование акселерационной программы | **Акселератор «Политехник»** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | JournalVUZ.ru |
| **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.* | Создание сайта/приложения для более лучшего отслеживания успеваемости, оценок и расписания в ВУЗе. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet, TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии хранения и анализа больших данных |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - 1867559  - 5042555  - Калинина Карина Андреевна  - +79118929009  - kalininakarina119@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 | Опыт и квалификация | | 1 | 1867741 | 5025474 | Александрова Жанна Олеговна |  | +7 (953) 254-30-41, zannaalexanrova@gmail.com | | 2 | 1867630 | 4893358 | Лебедев Максим Андреевич |  | +7 (911) 365-20-42, lebedev092005@gmail.com | | 3 | 1867628 | 4893048 | Боярова Полина Вячеславовна |  | +7 (911) 369-50-81, +7 (911) 369-50-81, polinaboarova8@gmail.com | | 4 | 1885539 | 4893302 | Соловьев Дмитрий Юрьевич |  | +7 (951) 750-44-75, d30890539@gmail.com | | 5 | 1895051 | 6372402 | Бутылин Дмитрий Александрович |  | +7 (911) 887-33-54, +7 (911) 887-33-54, dbutylin53@gmail.com | | |
|  | **проект плаНа 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* | Цели проекта: 1. Обеспечение удобного и эффективного способа отслеживания успеваемости студентов. 2. Повышение прозрачности образовательного процесса для студентов, преподавателей и администрации. 3. Упрощение взаимодействия между участниками образовательного процесса. Задачи проекта: 1. Разработка интуитивно понятного интерфейса для пользователей (студентов, преподавателей, администраторов). 2. Интеграция с существующими системами управления обучением (LMS). 3. Обеспечение возможности автоматизированного сбора и анализа данных об успеваемости. 4. Реализация функций уведомлений и напоминаний для студентов и преподавателей. 5. Обеспечение безопасности данных и конфиденциальности пользователей. Ожидаемые результаты: 1. Упрощение доступа студентов к информации о своих оценках и посещаемости. 2. Снижение нагрузки на преподавателей по ведению бумажной документации. 3. Повышение уровня вовлеченности студентов в учебный процесс. 4. Улучшение качества образовательного процесса за счет анализа данных. Области применения результатов: 1. Высшие учебные заведения (вузы) для управления учебным процессом. 2. Дополнительные образовательные учреждения для мониторинга успеваемости. 3. Платформы для онлайн-обучения, интегрированные с электронным дневником. Потенциальные потребительские сегменты: 1. Студенты и аспиранты, заинтересованные в отслеживании своей успеваемости. 2. Преподаватели, которым необходимо эффективно управлять оценками и посещаемостью. 3. Администрация вузов, ответственные за организацию учебного процесса и анализ данных. 4. Родители студентов, желающие контролировать успеваемость своих детей. Проект электронного дневника направлен на модернизацию образовательного процесса, улучшение взаимодействия между всеми участниками и повышение общей эффективности обучения. |
|  | **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* | Продукт включает мобильное приложение и веб-платформу. Корпоративные лицензии Описание: Лицензии для учебных заведений, которые хотят использовать платформу для всех студентов и преподавателей. Преимущества: Гарантированный доход от вузов. |
| 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* | Студенты, преподаватели. Как электронный дневник решает задачи клиента 1. Автоматизация процессов 2. Улучшение коммуникации 3. Доступность информации 4. Аналитика |
| 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.)* | Юридические лица 1. Категория бизнеса: частные ВУЗы, государственные ВУЗы. 2. Отрасль: образование Физические лица 1. Демографические данные: Возраст: 17 лет и более. Пол: Мужчины и женщины Уровень образования: Высшее(студенты, преподаватели). 2. Уровень образования: Высшее. 3. Уровень потребления: Готовность пользоваться и инвестировать в данное приложение/сайт. 4. Сектор рынка: В2С |
| 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* | 1. Системы управления обучением (LMS) • Использование существующих платформ: Интеграция с популярными LMS, такими как Moodle, Blackboard или Canvas, для автоматического сбора данных об успеваемости и посещаемости студентов. • API интеграция: Использование API для взаимодействия с этими системами, что позволит синхронизировать данные в реальном времени. 2. Базы данных • Реляционные базы данных: Применение реляционных СУБД (например, PostgreSQL или MySQL) для хранения информации о пользователях, оценках, курсах и т.д. • NoSQL базы данных: Возможное использование NoSQL решений (например, MongoDB) для хранения неструктурированных данных и повышения гибкости системы. |
| 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.* | Корпоративные лицензии • Описание: Лицензии для учебных заведений, которые хотят использовать платформу для всех студентов и преподавателей. • Преимущества: Гарантированный доход от вузов. Каналы привлечения 1. Социальные сети • Стратегия: Создание контента, который демонстрирует преимущества использования электронного дневника. 2. Партнерства с вузами • Стратегия: Проведение презентаций и демонстраций для администрации вузов. Реклама и спонсорство • Описание: Размещение рекламы образовательных продуктов и услуг на платформе. • Примеры: Реклама учебников, курсов и других образовательных ресурсов. Коммуникация 1.Чат-боты • Описание: Автоматизированные системы поддержки для быстрого ответа на вопросы пользователей. 2. Обратная связь • Описание: Регулярные опросы пользователей для оценки их удовлетворенности и выявления потребностей. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкурент №1 (школьный электронный журнал) Конкурент №2 (бумажный журнал старост) Конкурент №3 (Moodle) Конкурент №4 (Система Сетевой Город - Образование ) |
| 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* | 1. Интуитивно понятный интерфейс: Наш электронный журнал разработан с учетом потребностей пользователей. Удобный и простой интерфейс позволяет преподавателям и студентам быстро находить нужную информацию, что экономит время и усилия. 2. Полная интеграция с учебным процессом: Мы предлагаем функционал, который полностью соответствует требованиям образовательных учреждений. Возможности по ведению оценок, расписаний и учета посещаемости делают нашу платформу универсальным инструментом для управления учебным процессом. 3. Безопасность данных: Мы гарантируем высокий уровень защиты личной информации студентов и преподавателей. Наша система соответствует всем актуальным стандартам безопасности, что позволяет вам быть уверенными в сохранности данных. 4. Поддержка и обучение: Наша команда предоставляет полную техническую поддержку и обучающие материалы, чтобы помочь пользователям максимально эффективно использовать все возможности нашего журнала. 5. Гибкость и масштабируемость: Наш продукт легко адаптируется под нужды как малых, так и крупных вузов. Вы можете настроить систему в соответствии с вашими требованиями, добавляя или убирая функции по мере необходимости. 6. Аналитика и отчетность: Мы предлагаем мощные инструменты для анализа данных и формирования отчетов, что позволяет администраторам принимать обоснованные решения на основе реальных показателей. 7. Конкурентные цены и доступность: Мы предлагаем разумные тарифы с возможностью индивидуального подхода к каждому клиенту. Вы получаете высокое качество по доступной цене. 8. Положительные отзывы от пользователей: Наши клиенты отмечают эффективность и удобство использования нашего электронного журнала. Мы готовы предоставить вам примеры успешного внедрения и отзывы довольных пользователей. |
| 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.)**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи электронного дневника для вузов 1. Полезность и востребованность продукта • Упрощение процессов: Электронный дневник автоматизирует учет успеваемости, посещаемости и расписания, что значительно упрощает работу преподавателей и администраторов. • Доступность информации: Студенты и преподаватели могут в любое время получить доступ к актуальным данным о результатах и расписании, что повышает прозрачность образовательного процесса. • Интеграция с другими системами: Возможность интеграции с LMS (Learning Management Systems), системами управления университетами и другими платформами, что делает продукт более универсальным. 2. Конкурентные преимущества • Интуитивно понятный интерфейс: Удобство использования может стать ключевым фактором в выборе продукта. Хорошо продуманный интерфейс привлекает пользователей и снижает время на обучение. • Гибкость настройки: Возможность адаптации под конкретные нужды вуза (например, различные форматы отчетности) отличает продукт от более универсальных решений. • Поддержка мобильных устройств: Разработка мобильного приложения для доступа к дневнику увеличивает его привлекательность для студентов. 3. Потенциальная прибыльность бизнеса • Модели монетизации: Разные подходы к монетизации (подписка, одноразовая лицензия, платные дополнения) позволяют гибко реагировать на потребности рынка и увеличивать доходы. • Рынок образовательных технологий: Рынок EdTech продолжает расти. С учетом цифровизации образования, спрос на такие продукты будет только увеличиваться. • Снижение затрат вузов: Электронный дневник может помочь вузам сократить затраты на бумажную документацию и управление данными, что сделает продукт более привлекательным. 4. Устойчивость бизнеса • Долгосрочные контракты: Возможность заключения долгосрочных контрактов с вузами обеспечивает стабильный поток дохода. • Адаптация к изменениям: Гибкость в обновлениях и улучшениях системы позволяет быстро реагировать на изменения в законодательстве или потребностях образовательных учреждений. • Поддержка пользователей: Наличие службы поддержки и регулярные обновления системы повышают удовлетворенность клиентов и способствуют удержанию пользователей. Заключение Электронный дневник для вузов является перспективной бизнес-идеей благодаря своей полезности, востребованности и конкурентным преимуществам. Потенциальная прибыльность обоснована растущим рынком EdTech и возможностью гибкой монетизации. Устойчивость бизнеса обеспечивается долгосрочными контрактами, адаптацией к изменениям и высоким уровнем поддержки пользователей. |
|  | **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* | Каналы связи - сообщения в самом электронном журнале, в группе в ВКонтакте. Удобство подключения - логин и пароль. Совместимо с программой вуза. Организация быстрого поиска, навигации и доступа к данным. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Создание и управление электронным дневником для вузов требует учета различных организационных, производственных и финансовых параметров. Вот основные из них: Организационные параметры 1. Структура команды: • Разработка: команда разработчиков (программисты, дизайнеры, тестировщики). • Поддержка: техническая поддержка и служба клиентского обслуживания. • Управление: менеджеры проектов и бизнес-аналитики. 2. Модели взаимодействия: • Прямые продажи вузам. • Партнерства с образовательными учреждениями или ассоциациями. • Лицензирование или подписка на услуги. 3. Процессы внедрения: • Обучение пользователей (преподавателей, студентов, администраторов). • Поддержка в процессе перехода от бумажных журналов к электронным. 4. Регулирование и безопасность: • Соответствие законодательству о защите данных (например, GDPR). • Политики безопасности для защиты личной информации студентов. Производственные параметры 1. Разработка программного обеспечения: • Выбор технологии (фронтенд и бэкенд). • Архитектура системы (облачное решение, локальное развертывание). 2. Инфраструктура: • Хостинг: выбор облачных провайдеров (AWS, Azure и т.д.). • Система резервного копирования и восстановления данных. 3. Функциональность системы: • Учет успеваемости, посещаемости, расписания. • Инструменты для коммуникации (чаты, уведомления). • Аналитические инструменты для оценки успеваемости. 4. Тестирование и поддержка: • Регулярное обновление системы. • Обратная связь от пользователей для улучшения функционала. Финансовые параметры 1. Начальные инвестиции: • Разработка программного обеспечения. • Маркетинг и продвижение продукта. • Операционные расходы (зарплаты, аренда, оборудование). 2. Модели монетизации: • Подписка (ежемесячная или ежегодная). • Одноразовая лицензия. • Дополнительные платные функции (например, расширенные аналитические инструменты). 3. Операционные расходы: • Техническая поддержка. • Обновления и улучшения системы. • Расходы на маркетинг и привлечение новых клиентов. 4. Ожидаемая прибыль: • Анализ рынка и целевой аудитории. • Прогнозирование доходов на основе количества пользователей и ценовой модели. Заключение Электронный дневник для вузов — это сложный продукт, требующий тщательной проработки всех организационных, производственных и финансовых аспектов. Правильное планирование и управление этими параметрами помогут создать успешный и востребованный продукт на рынке образовательных технологий. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *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.)* | Каналы связи - сообщения в самом электронном журнале, в группе в ВКонтакте. Удобство подключения - логин и пароль. Совместимо с программой вуза. Организация быстрого поиска, навигации и доступа к данным. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Для обоснования конкурентоспособности электронного дневника для вузов можно выделить несколько ключевых технических параметров и научно-технических решений: 1. Архитектура системы • Микросервисная архитектура: Позволяет модульно развивать систему, добавляя новые функции без необходимости переписывать весь код. Это улучшает масштабируемость и гибкость. • Облачные технологии: Использование облачных решений (например, AWS, Azure) для хранения данных обеспечивает высокую доступность, безопасность и возможность быстрого масштабирования. 2. Пользовательский интерфейс • UX/UI дизайн: Интуитивно понятный и адаптивный интерфейс, который автоматически подстраивается под различные устройства (ПК, планшеты, мобильные телефоны), повышает удобство использования. • Доступность: Соблюдение стандартов WCAG (Web Content Accessibility Guidelines) для обеспечения доступности для пользователей с ограниченными возможностями. 3. Интеграция и совместимость • API для интеграции: Наличие открытого API позволяет интегрировать электронный дневник с другими системами (LMS, ERP), что делает его более универсальным и удобным для вузов. • Поддержка стандартов обмена данными: Использование стандартных форматов данных (например, JSON, XML) для упрощения взаимодействия с другими системами. 4. Безопасность данных • Шифрование: Использование современных алгоритмов шифрования (AES, RSA) для защиты данных пользователей и предотвращения несанкционированного доступа. • Аутентификация и авторизация: Реализация многофакторной аутентификации (MFA) и ролевой модели доступа для повышения безопасности учетных записей. 5. Аналитика и отчетность • Инструменты аналитики: Внедрение инструментов для анализа успеваемости студентов, позволяющее вузам выявлять проблемные области и принимать обоснованные решения. • Настраиваемые отчеты: Возможность создания индивидуальных отчетов по различным параметрам (посещаемость, успеваемость) в реальном времени. 6. Производительность • Оптимизация базы данных: Использование индексов и кэширования для ускорения запросов к базе данных, что обеспечивает быструю обработку больших объемов информации. • Тестирование нагрузки: Проведение стресс-тестирования для оценки производительности системы при высокой нагрузке и оптимизация кода на основе полученных результатов. Заключение Эти технические параметры и решения обеспечивают высокую конкурентоспособность электронного дневника для вузов, позволяя ему быть эффективным инструментом в образовательном процессе. Инновационные подходы к архитектуре, безопасности, интеграции и аналитике делают продукт привлекательным как для образовательных учреждений, так и для конечных пользователей. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | 1. Сформирована команда с четкими ролями. 2. Разработаны бизнес-процессы и модели взаимодействия с клиентами, определены потенциальные потребительские сегменты. 3. Определены основные конкуренты 4. Определено на основе какого научно-технического решения будет создан продукт 5. Какая часть проблемы решается при помощи этого продукта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Создание электронного журнала/дневника для вуза может соответствовать следующим научным и научно-техническим приоритетам: 1. Цифровизация образования: Проект поддерживает переход к цифровым технологиям, что соответствует приоритету развития информационных технологий в образовании. 2. Улучшение качества образовательного процесса: Электронный журнал позволяет более эффективно отслеживать успеваемость студентов, что способствует повышению качества обучения. 3. Инновационные образовательные технологии: Проект может включать элементы адаптивного обучения, что соответствует трендам в области педагогических инноваций. 4. Интеграция с другими системами: Возможность интеграции с существующими информационными системами вуза (например, LMS) отвечает требованиям комплексного подхода к управлению образовательным процессом. 5. Аналитика и оценка эффективности: Проект может предусматривать инструменты для анализа данных, что соответствует приоритетам в области научных исследований и оценки эффективности образовательных программ. 6. Поддержка дистанционного обучения: В условиях растущей популярности онлайн-образования проект будет способствовать развитию гибридных форматов обучения. 7. Устойчивое развитие и экология: Переход на электронный формат позволяет сократить использование бумаги, что соответствует экологическим приоритетам. 8. Развитие цифровых компетенций у студентов и преподавателей: Проект способствует формированию необходимых навыков работы с цифровыми инструментами. Таким образом, проект по созданию электронного журнала/дневника для вуза может быть интегрирован в стратегию развития как образовательной организации, так и региона в целом, поддерживая ключевые направления научного и технического прогресса. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | В группе в ВКонтакте. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для реализации продукта «электронный дневник» для вузов можно использовать следующие каналы сбыта: 1. Прямые продажи • Обоснование: Прямые продажи через команду продаж позволяют установить личные контакты с потенциальными клиентами (вузами), понимать их потребности и предлагать индивидуальные решения. Это также способствует построению доверительных отношений. 2. Партнёрские программы • Обоснование: Сотрудничество с образовательными учреждениями, ассоциациями и другими компаниями в сфере образования может расширить охват и повысить доверие к продукту. Партнеры могут выступать как реселлеры или рекомендовать продукт своим клиентам. 3. Участие в выставках и конференциях • Обоснование: Презентация продукта на специализированных мероприятиях позволяет продемонстрировать его функциональность и преимущества, а также установить контакты с потенциальными клиентами и партнёрами. 4. Онлайн-маркетинг • Обоснование: Использование SEO, контекстной рекламы и таргетированной рекламы в социальных сетях (например, LinkedIn, Facebook) позволяет эффективно привлекать внимание к продукту и достигать целевой аудитории – администраторов и преподавателей вузов. 5. Вебинары и обучающие семинары • Обоснование: Проведение вебинаров по использованию электронного дневника поможет потенциальным клиентам лучше понять его функциональность и преимущества. Это также создаёт возможность для обратной связи и демонстрации возможностей продукта в реальном времени. 6. Пробные версии и демонстрации • Обоснование: Предоставление бесплатных пробных версий или демонстрационных аккаунтов позволяет вузам протестировать продукт перед покупкой, что снижает риски для клиентов и увеличивает вероятность заключения сделки. 7. Социальные сети и форумы • Обоснование: Активное присутствие в социальных сетях и на специализированных форумах позволяет взаимодействовать с целевой аудиторией, получать отзывы и рекомендации, а также делиться новостями и обновлениями о продукте. Заключение Выбор этих каналов сбыта основан на необходимости создания доверительных отношений с целевой аудиторией, понимания её потребностей и обеспечения максимальной видимости продукта на рынке. Комбинирование различных каналов позволит эффективно продвигать электронный дневник среди вузов и увеличивать его популярность. |
|  | **Характеристика проблемы,  на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Создание электронного дневника для вузов решает несколько ключевых проблем, связанных с управлением учебным процессом и взаимодействием между преподавателями, студентами и администрацией. Рассмотрим эти аспекты подробнее: 1. Упрощение учета успеваемости • Автоматизация оценок: Преподаватели могут быстро выставлять оценки, что исключает ошибки, связанные с ручным вводом данных. • Прозрачность: Студенты и их родители могут в любой момент проверить успеваемость, что повышает уровень ответственности. 2. Улучшение коммуникации • Обратная связь: Преподаватели могут оставлять комментарии и рекомендации по работе студентов, что способствует их развитию. • Уведомления: Система может отправлять уведомления о новых оценках, заданиях и важных событиях, что улучшает информированность всех участников процесса. 3. Управление расписанием • Централизованное расписание: Все изменения в расписании автоматически обновляются в системе, что исключает путаницу и недоразумения. • Личный кабинет: Студенты могут видеть свое расписание и планировать свое время более эффективно. 4. Контроль посещаемости • Автоматизированный учет: Преподаватели могут легко отслеживать посещаемость студентов, что позволяет выявлять проблемы на ранних стадиях. • Аналитика: Система может предоставлять отчеты о посещаемости, что помогает администрации принимать меры по улучшению ситуации. 5. Сохранность и безопасность данных • Защита информации: Электронные дневники обеспечивают высокий уровень защиты личных данных студентов и преподавателей. • Резервное копирование: Данные регулярно сохраняются, что минимизирует риск их потери. 6. Анализ и отчетность • Статистика успеваемости: Администрация может получать отчеты о средних оценках, динамике успеваемости и других показателях, что помогает в принятии управленческих решений. • Индивидуальные отчеты: Преподаватели могут анализировать успеваемость отдельных студентов и адаптировать свои методы обучения. 7. Гибкость и доступность • Доступ из любой точки: Система доступна через интернет, что позволяет пользователям получать информацию в любое время и из любого места. • Мобильные приложения: Многие электронные дневники имеют мобильные версии, что делает их использование еще удобнее. 8. Снижение бумажной работы • Экономия ресурсов: Переход на электронный формат позволяет сократить расходы на бумагу и канцелярские принадлежности. • Экологичность: Снижение использования бумаги способствует охране окружающей среды. Заключение Создание электронного дневника для вузов не только упрощает управление учебным процессом, но и значительно повышает его эффективность. Это решение позволяет сократить время на рутинные задачи, улучшить коммуникацию между участниками образовательного процесса и повысить качество образования в целом. |
| 26 | **«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 11)* | Для более глубокого понимания взаимосвязи между выявленной проблемой и потенциальным потребителем электронного дневника для вузов, рассмотрим ключевые аспекты: 1. Проблема: Непрозрачность успеваемости студентов • Потенциальный потребитель: Студенты и их родители. • Взаимосвязь: Студенты часто не имеют доступа к актуальной информации о своих оценках и успеваемости. Это создает стресс и неуверенность. Электронный дневник предоставляет прозрачный доступ к оценкам и комментариям преподавателей, что позволяет студентам и родителям следить за успехами и вовремя реагировать на проблемы. 2. Проблема: Сложности в коммуникации между участниками образовательного процесса • Потенциальный потребитель: Преподаватели и администрация вуза. • Взаимосвязь: Часто возникают недоразумения из-за отсутствия эффективных каналов общения. Электронный дневник позволяет преподавателям быстро сообщать информацию о заданиях, изменениях в расписании и других важных событиях, что улучшает взаимодействие с администрацией и студентами. 3. Проблема: Неэффективный учет посещаемости • Потенциальный потребитель: Преподаватели и администрация. • Взаимосвязь: Традиционные методы учета посещаемости могут быть трудоемкими и подвержены ошибкам. Электронный дневник автоматизирует этот процесс, позволяя преподавателям легко отслеживать посещаемость студентов и предоставлять адекватные отчеты администрации. 4. Проблема: Устаревшие методы управления расписанием • Потенциальный потребитель: Студенты и преподаватели. • Взаимосвязь: Частые изменения в расписании могут вызывать путаницу. Электронный дневник обеспечивает централизованное управление расписанием, что позволяет всем участникам процесса быть в курсе актуальной информации. 5. Проблема: Отсутствие анализа успеваемости • Потенциальный потребитель: Администрация вуза. • Взаимосвязь: Без систематизированной информации об успеваемости трудно выявить слабые места в учебном процессе. Электронный дневник предоставляет аналитические инструменты для оценки успеваемости студентов, что позволяет администрации принимать обоснованные решения о корректировке учебных планов и программ. 6. Проблема: Высокие затраты на бумажную документацию • Потенциальный потребитель: Администрация вуза. • Взаимосвязь: Использование бумажной документации требует значительных ресурсов. Переход на электронный формат снижает затраты на печать и хранение документов, а также способствует экологической устойчивости. 7. Проблема: Ограниченный доступ к образовательным ресурсам • Потенциальный потребитель: Студенты. • Взаимосвязь: Студенты могут сталкиваться с трудностями в доступе к учебным материалам. Электронный дневник может интегрироваться с другими образовательными платформами, обеспечивая доступ к необходимым ресурсам в одном месте. Заключение Электронный дневник для вузов является решением, которое напрямую адресует множество проблем, с которыми сталкиваются студенты, преподаватели и администрация. Понимание этой взаимосвязи помогает разработать функционал системы, который будет максимально соответствовать потребностям пользователей, улучшая качество образовательного процесса и взаимодействия между всеми участниками. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Электронный дневник для вузов может значительно облегчить жизнь как студентам, так и преподавателям и администрации, решая множество актуальных проблем. Вот подробное описание того, как именно он помогает справляться с каждой из выявленных проблем: 1. Непрозрачность успеваемости студентов • Решение: Электронный дневник предоставляет студентам и их родителям доступ к актуальным оценкам и комментариям преподавателей в режиме реального времени. • Польза: Это позволяет студентам видеть свои успехи и недостатки, что способствует своевременному реагированию на проблемы. Родители могут отслеживать успеваемость своих детей, что позволяет им поддерживать и мотивировать их. 2. Сложности в коммуникации • Решение: Платформа включает встроенные инструменты для обмена сообщениями между студентами, преподавателями и администрацией. • Польза: Преподаватели могут быстро информировать студентов о заданиях, изменениях в расписании и других важных событиях. Это снижает количество недоразумений и повышает общую эффективность коммуникации. 3. Неэффективный учет посещаемости • Решение: Электронный дневник автоматизирует процесс учета посещаемости с помощью электронных журналов. • Польза: Преподаватели могут легко фиксировать посещаемость, а студенты могут видеть свои пропуски. Это позволяет выявлять студентов с низкой посещаемостью и принимать меры для их вовлечения. 4. Устаревшие методы управления расписанием • Решение: Платформа предлагает централизованное управление расписанием с возможностью обновления в реальном времени. • Польза: Все участники образовательного процесса получают актуальную информацию о расписании, что снижает риск путаницы и опозданий. 5. Отсутствие анализа успеваемости • Решение: Электронный дневник включает инструменты для анализа успеваемости, такие как графики и отчеты. • Польза: Администрация может выявлять тенденции в успеваемости студентов, определять слабые места в учебном процессе и вносить необходимые изменения в программы обучения. 6. Высокие затраты на бумажную документацию • Решение: Переход на электронный формат хранения данных. • Польза: Снижение затрат на печать и хранение документов, а также уменьшение экологической нагрузки. Это также упрощает доступ к информации и ее обновление. 7. Ограниченный доступ к образовательным ресурсам • Решение: Интеграция с другими образовательными платформами и ресурсами. • Польза: Студенты могут получать доступ к учебным материалам, заданиям и дополнительным ресурсам в одном месте, что упрощает процесс обучения и делает его более эффективным. Заключение Электронный дневник для вузов становится универсальным инструментом, который решает множество проблем, с которыми сталкиваются участники образовательного процесса. Он не только улучшает доступ к информации, но и способствует более эффективной коммуникации, анализу данных и управлению образовательным процессом. В результате все потребители получают возможность сосредоточиться на обучении и развитии, а не на решении административных задач. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Обоснование сегмента и доли рынка Сегмент • Целевая аудитория: Вузы, колледжи и другие образовательные учреждения, которые стремятся улучшить процессы управления учебным процессом и взаимодействия с учащимися. • Потребности: Эффективное управление учебными данными, упрощение взаимодействия между преподавателями и студентами, автоматизация отчетности и мониторинга успеваемости. Доля рынка • Текущая ситуация: Рынок образовательных технологий быстро растёт. По данным исследований, сегмент EdTech ожидает роста на 20% ежегодно в ближайшие пять лет. • Конкуренция: На рынке уже присутствуют несколько крупных игроков, но есть возможность занять нишу за счёт уникальных функций или более доступных ценовых предложений. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса 1. Расширение функционала • Внедрение дополнительных функций, таких как мобильные приложения, интеграция с другими системами (например, LMS, CRM), аналитика и отчётность. • Разработка модулей для различных типов образовательных учреждений (вузов, колледжей, школ). 2. Географическое расширение • Выход на международные рынки, адаптация продукта под местные требования и языки. • Исследование потребностей в других странах и разработка локализованных решений. 3. Партнёрства и сотрудничество • Установление партнёрств с другими EdTech-компаниями для создания комплексных решений. • Сотрудничество с государственными органами для внедрения продукта в рамках образовательных реформ. 4. Модели монетизации • Внедрение различных моделей подписки (ежемесячная, годовая), что позволит обеспечить стабильный доход. • Предложение бесплатных базовых версий с возможностью платного обновления до полного функционала. 5. Обучение и поддержка пользователей • Создание обучающих программ для преподавателей и администраторов, что повысит удовлетворённость клиентов и снизит текучесть. • Предоставление круглосуточной технической поддержки. 6. Использование данных и аналитики • Разработка инструментов для анализа данных об успеваемости студентов и эффективности преподавания, что может стать дополнительным преимуществом для вузов. Заключение Сегмент электронных дневников для вузов имеет значительный потенциал для роста и масштабирования. Учитывая растущий интерес к цифровизации в образовании, правильная стратегия может привести к успешному внедрению продукта на рынке и его дальнейшему развитию. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* | Выявление проблемы целевой аудитории. Прототип, готовый к тестированию. Запущенный MVP с первыми пользователями. Улучшенный продукт с высоким уровнем удовлетворенности. Увеличение числа пользователей и снижение затрат на привлечение. Рост дохода на пользователя и расширение функционала. Масштабирование на новые рынки и повышение стабильности бизнеса. Оптимизированная модель с четким пониманием рынка и потребностей. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - [https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%23documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| **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* |  |
| 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.* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **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»: |  |
| 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»** | Нет |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

**Календарный план**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |