

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/history-craft/invite/da10d2ce-9f9d-411e-8191-777becf1fcb6> (ссылка на проект)

14 октября (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Псковская область
Наименование акселерационной программы	«Акселератор ПсковГУ»
Дата заключения и номер Договора	«3» июля 2023 г. № 70-2023-000736

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	History Craft
2	Тема стартап-проекта* <i>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.</i>	Исторический сайт с искусственным интеллектом
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Искусственный интеллект
4	Рынок НТИ	EduNet
5	Сквозные технологии	Нейросеть, искусственный интеллект

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	<ul style="list-style-type: none"> - Unti ID - U1727930 - Leader ID - 4930708 - ФИО – Кастальская Владислава Олеговна - Телефон - +79602211338 - Почта – vldadaa2004@yandex.ru 						
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
	1	U1727930	4930708	Кастальская Владислава Олеговна	Лидер, редактор, генератор идеи	vldadaa2004@yandex.ru	Лидер	#PROдвигай свой край 2022 (фотограф, редактор)
	2	U1639637	4930825	Евстифеева Анастасия Денисовна	Дизайнер	+7931265576	Администратор	#PROдвигай свой край 2022

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА			
8	<p>Аннотация проекта*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Мы делаем проект History Craft, который помогает студентам историкам решить проблему нехватки информации по истории, с помощью искусственного интеллекта. Он позволит быстрее, не выходя из дома получить необходимую информацию. А также быстрее и сравнительно дешево поможет получить качественно написанный продукт: курсовая, реферат, диплом и т.д. У нас можно купить репетиторство для ОГЭ или ЕГЭ по истории или консультацию для различных видов работ по истории. Для наибольшего удобства введены будут групповые семинары.</p>		
	Базовая бизнес-идея			
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>На сайте будут продаваться будут курсовые, рефераты, дипломы и похожие виды работ. Они будут написаны искусственным интеллектом, в котором будет надёжная информация. Также в боте можно будет заказать учебные, групповые семинары. Там можно будет работать в тестовом формате с заданиями к ОГЭ, ЕГЭ и с разбором заданий от специалистов. Купить онлайн занятие к подготовке к ОГЭ или ЕГЭ. У нас будут онлайн консультации со специалистами исторических наук по поводу своего реферата дипломной работы. От нас можно ожидать обратную связь.</p>		
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Поможет решить проблему студентов историков, желающих подготовиться к экзамену. Или в краткие сроки написать качественную работу. Поможет решить проблему учеников старшей школы при подготовке к ОГЭ, ЕГЭ.</p>		
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>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</i></p>	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td data-bbox="799 1536 1169 1872"> <p>Кто она? Анна ж. 19 лет. Увлекается историей. Живёт в Пскове. Её родители работают в музее, поэтому Анна с детства увлекается историей.</p> <p>Так же она любит сама писать книги и рисовать к ним иллюстрации.</p> </td> <td data-bbox="1169 1536 1543 1872"> <p>Дайте имя клиенту, пол, возраст, занятие, семья, хобби, интересы, где живет, что читает, к чьему мнению прислушивается, что его мотивирует?</p> </td> </tr> </table>	<p>Кто она? Анна ж. 19 лет. Увлекается историей. Живёт в Пскове. Её родители работают в музее, поэтому Анна с детства увлекается историей.</p> <p>Так же она любит сама писать книги и рисовать к ним иллюстрации.</p>	<p>Дайте имя клиенту, пол, возраст, занятие, семья, хобби, интересы, где живет, что читает, к чьему мнению прислушивается, что его мотивирует?</p>
<p>Кто она? Анна ж. 19 лет. Увлекается историей. Живёт в Пскове. Её родители работают в музее, поэтому Анна с детства увлекается историей.</p> <p>Так же она любит сама писать книги и рисовать к ним иллюстрации.</p>	<p>Дайте имя клиенту, пол, возраст, занятие, семья, хобби, интересы, где живет, что читает, к чьему мнению прислушивается, что его мотивирует?</p>			

<p><i>потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Что она делает?</p> <p>Её день начинается с раннего подъёма, чтобы успеть на пары. На лекциях она старательно слушает записывает материал, а на семинарах отвечает. День становится идеальным, когда получается сыграть хорошую мелодию.</p>	<p>Какой его типичный день (проблемы, которые он испытывает)?</p>
	<p>Как взаимодействует с продуктом? Нашим сайтом она воспользуется при подготовке к докладам, рефератам или</p>	<p>В каких ситуациях он потребляет ваш продукт? Как он удовлетворяет свою потребность, пока не знает о вашем продукте?</p>

	<p>сессии, чтобы быстро выучить материал и качественно подготовиться к семинару. До нашего продукта Анна просила в библиотеке множество книг.</p>	
	<p>Ценностное предложение Люди, увлекающиеся историей, или учась на этом факультете смогут быстро, не выходя из дома получить необходимую информацию. А также купить у нас сравнительно дешёвый и качественный продукт: курсовая, реферат, диплом и т.д.</p>	<p>Какую пользу, задачу или выгоду дает ваш продукт клиенту? Ответ на вопрос “почему?” клиент должен купить ваш продукт? Желательно его сформулировать на языке понятном вашему клиенту</p>

12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научнотехнических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Для реализации будет использоваться онлайн-платформа, подключенная к базе данных. Основной язык программирования: C++. Использование искусственного интеллекта, нейросети.</p>
----	--	---

13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="751 107 890 465"> <p>Ключевые партнеры Инвесторы Лоббисты Финансовые партнеры</p> </td> <td data-bbox="898 107 1037 465"> <p>Ключевые виды деятельности Сохранять цены конкурентоспособными Поддерживать работу сайт Активно совершенствовать искусственный интеллект</p> </td> <td data-bbox="1045 107 1184 465"> <p>Ценностные предложения Качественная и надежная информация Быстрые ответы без очереди и пауз Оригинальность работ Безналичная оплата</p> </td> <td data-bbox="1192 107 1331 465"> <p>Взаимоотношения с клиентами Самослуживание По необходимости работа службы поддержки</p> </td> <td data-bbox="1339 107 1484 465"> <p>Потребительские сегменты Студенты исторических факультетов Учащиеся школ</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="751 477 890 577"> <p>Ключевые ресурсы Искусственный интеллект для создания работ Платформа для сайта</p> </td> <td data-bbox="898 477 1037 577"></td> <td data-bbox="1045 477 1184 577"></td> <td data-bbox="1192 477 1331 577"> <p>Каналы сбыта Специальное окошко, где будет общение с искусственным интеллектom</p> </td> <td data-bbox="1339 477 1484 577"></td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="751 589 1037 591"> <p>Структура издержек: Реклама. Обслуживание платформы. Поддержание работы искусственного интеллекта Оплата услуг редактора исторических источников.</p> </td> <td colspan="3" data-bbox="1045 589 1484 591"> <p>Потоки поступления дохода: Реализация своего сайта. Выход с продажи рефератов, докладов, курсовых и других работ по истории.</p> </td> </tr> </table>	<p>Ключевые партнеры Инвесторы Лоббисты Финансовые партнеры</p>	<p>Ключевые виды деятельности Сохранять цены конкурентоспособными Поддерживать работу сайт Активно совершенствовать искусственный интеллект</p>	<p>Ценностные предложения Качественная и надежная информация Быстрые ответы без очереди и пауз Оригинальность работ Безналичная оплата</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами Самослуживание По необходимости работа службы поддержки</p>	<p>Потребительские сегменты Студенты исторических факультетов Учащиеся школ</p>	<p>Ключевые ресурсы Искусственный интеллект для создания работ Платформа для сайта</p>			<p>Каналы сбыта Специальное окошко, где будет общение с искусственным интеллектom</p>		<p>Структура издержек: Реклама. Обслуживание платформы. Поддержание работы искусственного интеллекта Оплата услуг редактора исторических источников.</p>		<p>Потоки поступления дохода: Реализация своего сайта. Выход с продажи рефератов, докладов, курсовых и других работ по истории.</p>		
<p>Ключевые партнеры Инвесторы Лоббисты Финансовые партнеры</p>	<p>Ключевые виды деятельности Сохранять цены конкурентоспособными Поддерживать работу сайт Активно совершенствовать искусственный интеллект</p>	<p>Ценностные предложения Качественная и надежная информация Быстрые ответы без очереди и пауз Оригинальность работ Безналичная оплата</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами Самослуживание По необходимости работа службы поддержки</p>	<p>Потребительские сегменты Студенты исторических факультетов Учащиеся школ</p>													
<p>Ключевые ресурсы Искусственный интеллект для создания работ Платформа для сайта</p>			<p>Каналы сбыта Специальное окошко, где будет общение с искусственным интеллектom</p>														
<p>Структура издержек: Реклама. Обслуживание платформы. Поддержание работы искусственного интеллекта Оплата услуг редактора исторических источников.</p>		<p>Потоки поступления дохода: Реализация своего сайта. Выход с продажи рефератов, докладов, курсовых и других работ по истории.</p>															
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Автор 24, История России, Студентик онлайн, Студворк, Мой зачёт РФ</p>															
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Люди, увлекающиеся историей, или учаь на этом факультете смогут быстро, не выходя из дома получить необходимую информацию. А также купить у нас сравнительно дешёвый и качественный продукт: курсовая, реферат, диплом и т.д. У нас можно работать в тестовом формате с заданиями к огэ, егэ и с разбором заданий от специалистов. Купить онлайн занятие к подготовке к огэ или егэ. У нас будут онлайн консультации со специалистами исторических наук по поводу своего реферата, дипломной работы. От нас можно ожидать обратную связь.</p>															
16	<p>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.)*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Наш продукт наиболее востребован. Т.к он не перегружен другими темами (как у наших конкурентов), он именно по истории. И у нашего бота (искусственного интеллекта) не будет слишком обширной нагрузки, т.к заказывать работы будут именно по истории. Также мы планируем взять информацию с официальных и достоверных источников и проконсультироваться со специалистами.</p>															
<p>Характеристика будущего продукта</p>																	

17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Наш главный технические параметр - бот (искусственный интеллект). Он отличается тем, что работы будут с 99% оригинальностью. Так же бот будет брать информацию только достоверную (с нашего сайта).</p> <p>У нашего бота можно купить онлайн репетиторство по истории или консультацию.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	

19	<p>Основные конкурентные преимущества*</p> <p><i>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.)</i></p>	<p>В отличие от конкурентов у нас выгодная цена, высокая оригинальность работ, надёжная информация по всем разделам истории. И возможность качественного консультирования по заданиям огэ или егэ. Или по работам студентов.</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>1. Язык программирования C++: надёжный и доступный язык программирования для работы с выбранным типом продукта.</p> <p>2. Нейросеть – это метод в искусственном интеллекте, который учит компьютеры обрабатывать данные таким же способом, как и человеческий мозг.</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>Необходимо указать максимально ёмко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</i></p>	<p>TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Соответствует</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Контекстная реклама на Яндекс и Гугл. Закупка рекламы именно на этих платформах, т.к молодёжь часто задаёт там вопросы и наткнётся на наше объявление и заинтересуется. Группы в социальных сетях (бизнес-аккаунты Vk, Tg, Instagram и тд). Создание группы в социальных сетях, где часто сидит молодёжь, поэтому она точно увидит информацию о сайте и боте. Там будут объявления о скидках и новинках.</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Будет создан сайт, где и будет располагаться бот, нажав на которого можно будет выбрать услугу. Будет создан именно сайт, т.к его можно открыть на всех устройствах и он не будет занимать память.</p>
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>На сайте будут продаваться будут курсовые, рефераты, дипломы и похожие виды работ. Они будут написаны искусственным интеллектом, в котором будет надёжная информация. Так же в боте можно будет заказать учебные, групповые семинары. Там</p>

		<p>можно будет работать в тестовом формате с заданиями к огэ, егэ и с разбором заданий от специалистов. Купить онлайн занятие к подготовке к огэ или егэ. У нас будут онлайн консультации со специалистами исторических наук по поводу своего реферата, дипломной работы. От нас можно ожидать обратную связь.</p>
--	--	--

26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Решается проблема студентов исторических факультетов с поиском информации по истории России или Всемирной и помощь в написании их работ. Также решается проблема школьников старших классов при подготовке к огэ, егэ.</p>
----	--	---

27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Потребитель откроет на нашем сайте бота и выберет в нём тот пункт, который ему нужен. После оплатив продукт он получит эту услугу.</p>
28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>На сайте будут продаваться будут курсовые, рефераты, дипломы и похожие виды работ, которые можно будет купить в боте. Они будут написаны искусственным интеллектом, в котором будет надёжная информация, оригинальность 99%. Также в боте можно будет заказать учебные, групповые семинары. Там будут тестовые форматы с заданиями к огэ, егэ и с разбором заданий от специалистов. Будет возможность купить онлайн занятие к подготовке к огэ или егэ. У нас будут онлайн консультации со специалистами исторических наук по поводу своего реферата, дипломной работы. От нас можно ожидать обратную связь.</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Наш бизнес имеет потенциал развития. Т.к он направлен именно на историю. В нём можно купить репетиторство по истории для учеников старшей школы или консультацию студентам. Также у нас будут не только индивидуальные занятия, но и групповые.</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Усовершенствование работы по мере новых потребностей, запросов, прибавления финансов.