

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

(ссылка на проект) https://pt.2035.university/project/uci-legko?_ga=2.209357713.244134562.1702715280-1836640121.1700639307 (дата выгрузки) 17.11.2023

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*	Приложение «Учи легко»
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>	Наше приложение стремится облегчить жизнь школьников, улучшить их успеваемость, уменьшить использование ГДЗ. Оно поможет качественно и с толком выполнить домашнее задание при поддержке педагога, не прибегая к списыванию.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Технология искусственного интеллекта, нейросетей
4	Рынок НТИ	EduNet — рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.
5	Сквозные технологии	Отсутствуют

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	-UntiID — https://www.2035.university/ - Leader ID — https://leader-id.ru/ - ФИО Тимофеева Алина Викторовна - Телефон 89113964955							
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)								
	№	UntiID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)	
	1	U1728382	id4930711	Никандрова Дарья Николаевна	Выполнить дз к 1-2 урок, заполнение паспорта проекта,	89113964955 nikandrova_d@bk.ru	администратор, коммуникатор	проектная деятельность в школе и вузе	

					упаковки			
	2	U1745181	id4930564	Тимофеева Алина Викторовна	Выполнить дз 3 урок Заполнение паспорта проекта, упаковки	89113951652 alina33224411 8@gmail.com	изобретатель, предприниматель	проектная деятельность в школе и вузе
	3	U1728151	id433116	Данилова Дарья Владиславовна	Выполнить дз 4-5 урок,заполнение паспорта проекта, упаковки	+79517544491 dasha- danilova1810 @yandex.ru	редактор, координатор	проектная деятельность в школе и вузе
	4	U1745435	id4531075	Евстафьева Софья Александровна	Создание презентации, помощь в выполнении Д/З	89212153758 evsonya.07.30 @gmail.com	дизайнер, визуализатор	проектная деятельность в школе и вузе

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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Цели проекта: создать приложение, которое поможет школьникам разобраться с темами и материалами русского языка. 2. Задачи проекта: исследовать рынок образования 3. Ожидаемые результаты: повысить уровень качества знаний школьников о той или иной теме, улучшить успеваемость, повысить уровень грамотности и сократить использование ГДЗ. 4. Области применения результатов. Можем применить и прорекламировать школьником средней и старшей школы 5. Потенциальные потребительские сегменты: школьники и их родители.
	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>Система «Учи легко» помогает решить проблему многих школьников, которые могли пропустить какую-либо тему по русскому языку в связи с болезнью, либо по любой другой причине. Приложение создаётся с целью улучшения успеваемости школьников жизнь школьников, усвоении правил и норм русского языка. «Учи легко» поможет качественно и с толком выполнить домашнее или тренировочное задание при поддержке педагога, не прибегая к списыванию</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>Зачастую, дети без должного разъяснения не могут понять и усвоить правила, которые преподносят им учителя на уроках русского языка. В нашем приложении будут представлены наглядные примеры, понятные и детальные разборы тем. Информация преподносится понятным для школьников языком, используются бытовые примеры из повседневной жизни.</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 потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>для юр. лиц: онлайн курсы\школы по русскому языку и литературе для физ.лиц: школьники, их родители</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 научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Для реализации будет использовано онлайн приложение с голосовым помощником, которое можно установить на телефон\планшет. В приложении будут не только бесплатные правила и материалы, а также и вводные уроки на разные темы русского языка. Всё это будет проходить при поддержке педагога в чате. Также, будет существовать PREMIUM-подписка, благодаря которой ребенок сможет выполнять различные тренировочные задания, тем самым, закрепит свои знания, полученные на онлайн-занятиях в нашем приложении. Первый месяц подписка на приложение будет стоить всего 1 рубль, затем, в последующие месяцы пользования стоимость подписки будет 199 рублей.</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>	<p>Планируем рекламировать свое приложение для привлечения внимания клиентов, также вновь зарегистрировавшимся дарить бонусы и проводить акции с призами (все связано с русским языком и литературой). Будет возможность общаться с разработчиками, чат. Возможно сотрудничество с другими подобными сайтами, проведение совместных проектов, для привлечения целевой аудитории.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. грамота.ру 2. культура письменной речи 3. арзамас 4. когограмма 5. глазарий языка
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>«Учи легко» совмещает в себе разнообразные функции и возможности: голосовой помощник, справочные материалы, тренировочные задания, онлайн-занятия, поддержка и помощь педагога в чате.</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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проект может быть реализован, потому что в команде есть люди, которые имели опыт с созданием приложений, также профессионалы в сфере русского языка. 2. Наше приложение отличается от других своим функционалом и возможностями. 3. Проект будет прибыльным, поскольку сфера образования имеет большой спрос, а приложение будет удовлетворять потребности пользователей. 4. Мы используем уникальные технологии, которых нет на рынке.
Характеристика будущего продукта		
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>Все будет осуществляться с помощью интернета и интернет-ресурсов, в работу будет привлечено программирование.</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>	<p>В команде есть специалисты разных сфер: действующие и будущие педагоги русского языка, которые занимаются теоретической частью. Также, имеются программисты, благодаря которым осуществляются технические моменты.</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</i></p>	<p>Приложение будет в большей степени бесплатным, за исключением PREMIUM-подписки, благодаря которой ребенок сможет выполнять различные тренировочные задания, тем самым, закрепит и усвоит знания, полученные на онлайн-занятиях в нашем приложении. Будут включены разные возможности, курсы подготовки и ежемесячное пополнение заданий. Одно из преимуществ нашего приложения в том, что занятия у нас дешевле, чем занятия у репетитора. Например, в Пскове за услуги репетитора приходится платить от 400 рублей, в других городах - от 1000.</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Онлайн приложение: обновляющийся сервис, работающий в любом месте с доступом в интернет. 2. Голосовой помощник поможет затрачивать меньше времени на поиск соответствующей запрашиваемой информации.
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>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</i></p>	<p>TRL 2 – стартап-проект имеет разработанную концепцию, решение проблемы ЦА, имеет предполагаемые минимальный функционал и область применения. Необходимо ещё найти кадры для последующей разработки концепции и материальную базу.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Приложение для школьников «Учи легко» актуально преимущественно для средних школ, где ученикам не хватает дополнительной учебной базы, представляющей собой структурированный сервис, доступный всем пользователям сети Интернет. Приложение имеет немаловажное значение для учеников средней и старшей школы, так как может выступить полноценным помощником как при подготовке домашнего задания, так и при подготовке к ГИА.</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>На начальном этапе продвижения нашего приложения нам необходима реклама для привлечения целевой аудитории. В этом нам окажется содействие реклама в группах в соцсетях, таргетинг в соцсетях и сарафанное радио. Таргетинговая реклама имеет преимущество в том, что с её помощью нашим сайтом заинтересуется именно та аудитория, чьи интересы мы можем удовлетворить. Преимущество рекламы в группах в соцсетях и сарафанного радио - они бесплатны, либо мало затратны.</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>Для реализации продукта планируется использовать такие каналы сбыта, как социальные сети и официальный сайт. Так как наша основная целевая аудитория - родители школьников, следует полагать, что среди них популярны социальные сети, где они могут увидеть рекламу нашего продукта и впоследствии заинтересоваться им. Такой канал как официальный сайт следует рассматривать как само собой разумеющееся.</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>Многие школьники на уроках русского не всегда понимают объяснения учителем той или иной темы, либо пропускают сложные темы из-за болезни. В связи с этим у них возникают проблемы с освоением правил, в целом школьной программы по русскому языку за определенный класс. Если несвоевременно начать решать данную проблему, она может сказаться на успеваемости ученика, чему не будут рады родители, так как в их интересах образование своих детей.</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>Разрешить ситуацию с восполнением пробелов в различных темах на уроках русского языка может помочь приложение с правилами, оснащенное голосовым помощником, которое упрощает поиск необходимой информации и значительно экономит время пользователя. В числе таких “помощников” могут быть и наши преподаватели, которые досконально и простым языком объяснят сложные вещи в любое время. Таким образом, чтобы исправить очередную двойку по русскому языку, при подготовке к уроку ученику следует обратиться к приложению с полноценной необходимой материальной базой, помощью педагога и доступным объяснениям с примерами, разборами заданий.</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>Наша основная целевая аудитория - родители школьников, заинтересованные образованием собственных детей. Как показывает статистика, в наше время многие школьники сталкиваются с проблемами в изучении русского языка. Как известно, родители всегда хотят лучшего своим детям, поэтому они способствуют всестороннему развитию своих детей с дальнейшим, в частности (в нашем случае) в изучении кому-то родного, кому-то неродного русского языка. Здесь как раз-таки придёт на помощь приложение с основными правилами по русскому языку, которое в свою очередь способствует изучению, пониманию и закреплению изученных правил, что далее поможет улучшить свою успеваемость в школе. Доля таких родителей довольна высока, поэтому следует предположить, что продукт будет пользоваться определенным спросом. Уже имеется спрос, который с течением времени необходимо будет увеличивать с помощью той или иной рекламы, средств продвижения платформы.</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>Ученикам средней школы порой не хватает 40 минут урока, на котором учитель не может конкретно каждому донести ту или иную тему, правило, либо же объяснить всё предельно понятно, чтобы не осталось никаких вопросов и дальнейших трудностей, например, при выполнении домашнего задания. В нашем случае может помочь приложение с правилами по русскому языку - некий структурированный сервис, доступный всем пользователям сети Интернет, включающий в себя онлайн-помощника, управляемого голосом, который придёт на помощь в любой момент, педагога, который разжует буквально любую непонятную школьнику тему. Помимо этого присутствуют примеры разборов заданий, крайне простые для понимания, как в текстовом варианте, так и в мультимедийном. Приложение имеет немаловажное значение для родителей школьников, пробивающих путь в светлое будущее своим детям, тем более для учеников средней и старшей школы, так как для них может выступить полноценным помощником как при подготовке домашнего задания, так и при подготовке к ГИА.</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>Сегмент и доля рынка выбраны на основе анализа того, что существует большой спрос на образовательные ресурсы для школьников, особенно по правилам русского языка. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса включают расширение ассортимента продукции до других предметов, проникновение на новые рынки, такие как онлайн-обучение, увеличение доли рынка за счет улучшения качества контента и использование новых маркетинговых стратегий, таких как реклама в социальных сетях и партнерские программы.</p>
----	--	--