ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Курс по "Введению в политическую жизнь" |
| Команда стартап-проекта | 1.Тюнин Богдан  2.Овсюков Егор  3.Щукин Даниил  4.Брей Елизавета |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/kurs-vvedenia-v-politiceskuu-zizn> |
| Технологическое направление | EduNet, HealthNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Целью курса по введению в политическую жизнь является предоставление студентам знаний и навыков, необходимых для понимания основ политической системы, процессов и институтов. Курс также направлен на развитие у студентов аналитического мышления, умения анализировать и оценивать политические проблемы и явления, а также на формирование у них сознательной и активной гражданской позиции.  В ходе курса студенты изучают теоретические основы политики, политическую историю различных стран и регионов мира, основные политические направления и идеологии. Кроме того, они ознакомятся с основными политическими институтами и процессами, такими как выборы, парламент, правительство, политические партии и движения, медиа и общественные организации.  Важным элементом курса является использование различных методов обучения, таких как лекции, дискуссии, семинары, ролевые игры и проектная работа. Это помогает студентам не только получить теоретические знания, но и применить их на практике в реальных ситуациях.  Одной из главных идей курса является то, что понимание политических процессов и участие в них являются важными элементами гражданской ответственности и активной гражданской позиции. Таким образом, курс направлен на формирование не только профессиональных навыков, но и социальных компетенций, которые могут быть применены в любой сфере деятельности.  В целом, курс по введению в политическую жизнь является важным компонентом образовательного процесса, который помогает студентам понимать и принимать решения о том, как улучшить свой мир и общество. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Курс по введению в политическую жизнь актуален во многих смыслах. Во-первых, он помогает разобраться в современной политической системе, понять ее основные принципы и регуляторы. Во-вторых, курс дает представление о политических процессах и механизмах принятия решений в разных уровнях власти. В-третьих, он позволяет разобраться в социально-политических тенденциях и вызовах, с которыми сталкиваются современные общества и государства. В-четвертых, курс может помочь студентам развить критическое мышление и оценку политических процессов, а также разработать личные позиции и стратегии действий в политической сфере. По сути, курс введения в политическую жизнь является необходимым элементом для любого гражданина, который хотел бы стать активным участником политической жизни своего общества и страны. |
| Технологические риски | Риск потери интереса: Также может привести к потере интереса участников, если программа курса не приспособлена к их текущим представлениям, интересам и уровню знаний.  Риск недостаточной защиты данных: Курс по введению в политическую жизнь включает обработку большого количества личных и конфиденциальных данных, поэтому необходимо обеспечить адекватную защиту этих данных.  Риск злоупотребления: Учитывая, что курс может включать дискуссии о политических процессах и реально существующих политических деятелях, наличие злоупотреблений и недостаточной разборчивости может привести к искажениям реальных фактов.  Риск реакций: Курс может вызвать эмоциональные реакции участников, что, в свою очередь, может привести к негативным последствиям для вовлеченных сторон. |
| Потенциальные заказчики | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория,прошедшая опрос(Основной процент молодежь-16-19 лет)  Так же гос.Партии и различные учебные учреждения |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Способы заработка могут включать в себя оплату за участие в курсе, продажу доступа к материалам и рекламу от спонсоров,так же различные Партнерские программы. Также можно зарабатывать на продаже более продвинутых курсов или на продаже товаров и услуг, связанных с политикой. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Идея, которая может соответствовать технологическому направлению курса по введению в политическую жизнь, - использование современных информационных технологий для повышения уровня участия граждан в политической жизни.  Сегодня, благодаря развитию технологий, все больше людей используют социальные сети, мобильные приложения и другие онлайн-инструменты для общения, поиска информации и проведения различных операций. Однако, также присутствует негативная сторона, связанная с дезинформацией и манипуляцией общественным мнением.  Введение в политическую жизнь курса, который обучает граждан использовать технологии для получения достоверной информации, участия в выборах и влияния на политические процессы, может стать эффективным инструментом повышения политической грамотности и активности граждан. Это может включать элементы обучения в области информационной безопасности, стимулирования участия в дискуссиях на платформах, обучения критическому мышлению и тому, как различать правдивую информацию от фейковых новостей.  Таким образом, идея использования технологий для повышения политической грамотности и активности граждан может соответствовать технологическому направлению курса по введению в политическую жизнь. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 500 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** 542.000 студентов + 237.000 людей с образованием + 1.700 стартапов в МОСКВЕ.  Тогда 796.700 это количество клиентов в TAM.Допустим подписка на наш курс стоит 12.000, тогда TAM составит 9 560 400 млн. рублей.  **SAM:** допустим 80% студентов готовы купить наш курс = 433 600.  45% людей с образованием = 106 650.  90% стартапов = 1530.  Тогда 541 780 это количество клиентов в SAM, а он составит 6 501 360 в год. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Составление анкеты/изучение рынка | месяц | 0 | | Проведение анкетирования | месяц | 0 | | Обработка результатов анкетирования | месяц | 0 | | Разработка программы для онлайн занятий на основе анкетирования | месяц | 10 000 руб. | | Анализ идеального продукта | месяц | 0 | | Государственная регистрация | месяц | 0 | | Определение организационной структуры | месяц | 0 | | Подбор и отбор персонала | два месяца | 0 | | Тематическое планирование видео-уроков | два месяца | 0 | | Методическое и учебное обеспечение | два месяца | 0 | | Утверждение программы онлайн-курса с лекторами | два месяца | 0 | | Покупка оборудования | месяц | 130 000 руб. | | Создание сайта | месяц | 43 000 руб. | | Подключение платежной системы к сайту | месяц | 0 | | Заключение договора с НПО о сотрудничестве | месяц | 150 000 руб. | | Съемка промо-ролика | два месяца | 77 000 руб. | | PR-кампания | два месяца | 90 000 руб. | | Создание телеграмм-чата для участников | месяц | 0 |   Итого: 500 000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Тюнин Богдан  2. Овсюков Егор  3.Щукин Даниил  4.Брей Елизавета | 5000  5000  5000  5000 | 25%  25%  25%  25% | | Размер Уставного капитала (УК) | 20 000 | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Тюнин Богдан Вадимович | Project-менеджер/Директор компании | +79104203982 | 1.Формулирование цели проекта по SMART  2. Расчеты первоначальных инвестиций, ежемесячных расходов и доходности продукта  3. Прогноз перспектив развития продукта | Среднее общее образование |
| Егор Овсюков Ильич | Сооснователь/ Главный бухгалтер | +79779700523 | 1.Составление вопросов для анкетирования 2.Создание структурной декомпозиции работ  3. LEAN CANVAS | Среднее общее образование |
| Щукин Даниил Анатольевич | Пиар менеджер/ hr-менеджер | +79160317439 | 1. Анализ потребителя и составление идеального образа продукта 2. Выбор организационной структуры 3. Анализ возможных рисков и их предотвращение | Среднее общее образование |
| Брей Елизавета Алексеевна |  | +79160869528 | 1.Анализ конкурентов  2. Составление календарного плана стартап проекта  3. Диаграмма Исикавы | Среднее общее образование |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)