**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**1 октября 2023 г**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта** | ChinaLang |
| 2 | **Тема стартап-проекта** | *Онлайн платформа изучения китайского языка в России* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *ТехНет и ХэлсНет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *Технические системы для образования* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта** | Зотов Данила Дмитриевич |
| 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 | U1755555 | 900550 | Зотов Данила Дмитриеич | Лидер, руководитель проекта | 89645278033  zotov.tz@yandex.ru |  |  | | 2 | U1755557 | 5437975 | Тимерханов Эмиль Вадимович | Специалист по техническим вопросам | 89671938256  timeremil@yahoo.com |  |  | | 3 | U1755559 | 4973707 | Шарисламова Валерия Фирдаусовна | Маркетолог-аналитик | 89855621226  shvalerrika@gmail.com |  |  | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта** | Проект “ChinaLang” является онлайн школой китайского языка в России, представляет собой инновационную образовательную платформу, разработанную для разнообразных целей изучения китайского языка. Наша онлайн школа будет предоставлять персонализированные образовательные планы, а также предоставлять услуги для школ, университетов и предприятий. Проект основан на актуальной потребности российского общества в изучении китайского языка, как важного языка для бизнеса, культурного обмена и образования. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться** | 1. Интерактивные уроки, разработанные опытными преподавателями и носителями языка. 2. Персонализированные образовательные планы, адаптированные к целям и уровню знаний студента. 3. Возможность обучения в удобное время и месте с использованием онлайн-платформы. 4. Возможность общения с преподавателями и сокурсниками для практики разговорного китайского. 5. Поддержка для школ, университетов и компаний, включая управление образовательными программами и отслеживание прогресса студентов. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает** | Наш проект решает проблему отсутствия доступных и персонализированных ресурсов для изучения китайского языка в России. Основные типы потребителей и их проблемы:   1. Школьники и студенты: Не имеют доступа к высококачественному образованию в китайском языке, что может ограничивать их карьерные возможности и межкультурное обогащение. 2. Профессионалы и бизнесмены: Не имеют времени для традиционных курсов из-за занятости, но хотят освоить китайский для развития своей карьеры. 3. Любители китайской культуры: Хотят погрузиться в китайскую культуру, и китайский язык - ключ к пониманию её глубины. 4. Образовательные учреждения и компании: Ищут эффективные решения для внедрения китайского языка в учебные и рабочие программы. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты** | 1. Школьники и студенты, изучающие китайский язык для образования. 2. Профессионалов, желающих улучшить свои карьерные перспективы, работая с китайскими компаниями или в сфере международного бизнеса. 3. Людей, интересующихся китайской культурой и языком для общего развития и туризма. 4. Образовательные учреждения (школы и университеты), желающие расширить свои образовательные программы. 5. Компании, внедряющие обучение китайскому языку для своих сотрудников. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)** | Наш продукт будет основан на современных методологиях обучения и использовании технологий e-learning. Мы планируем внедрить средства искусственного интеллекта (AI) для персонализации образовательных планов и анализа прогресса студентов. Существующие образовательные технологии и платформы, такие как онлайн-курсы, вебинары и интерактивные учебники, будут использоваться для создания нашей платформы.  Мы также планируем привлекать квалифицированных преподавателей с опытом преподавания китайского языка и носителей языка, чтобы обеспечить высокое качество обучения. Все образовательные программы будут разработаны на основе лучших практик в области обучения китайскому языку.  Таким образом, проект будет объединять лучшие педагогические практики и современные технологии для создания доступной и эффективной платформы для изучения китайского языка в России. |
| 13 | **Бизнес-модель** | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **2) Проблема и существующие альтернативы** - отсутствие онлайн платформ для изучения китайского языка - проблема поиска преподавателей | **4) Решение**  - создание удобной онлайн школы китайского языка, включающую в себя всё необходимое  - внедрение продукта в образовательные учреждения/компании/общий рынок | **3) Уникальная ценность**  На рынке нет альтернативы нашего продукта, его ценность характеризируется помощью в изучении китайского языка | | **9) Скрытое преимущество**  Технологии искусственного интеллекта для помощи и анализа процесса | **1) Сегменты потребителей**  Целевая аудитория нашего продукта это все желающие, в том числе школьники; студенты; сотрудники компаний. | | **8) Ключевые метрики**  1) Информирование  2) привлечение  3) Активация  4) Удержание  5) Виральность  6) Доходность | **5) Каналы**  1) Приложение  2) Образовательные учреждения и компании | | **7) Структура издержек**  1) техническое оборудование  2) создание  3) зарплата сотрудникам  4) реклама | | | **6) Потоки прибыли**  1) через продажи в приложении  2) контракты с партнерами  3) инвестиции | | | |
| 14 | **Основные конкуренты** | На рынке образовательных онлайн-платформ существуют некоторые конкуренты, предлагающие курсы китайского языка. Однако, наша платформа будет отличаться от них в связи с уникальными возможностями персонализации обучения и сотрудничества с образовательными учреждениями и компаниями. Мы стремимся предоставить более широкий и гибкий спектр услуг, чем большинство конкурентов.  Конкурентов не найдено в данном контексте означает, что мы ожидаем, что наша платформа будет иметь свои особенности, которые позволят нам занять нишу в растущем рынке онлайн-образования китайскому языку в России. |
| 15 | **Ценностное предложение** | Наше ценностное предложение включает в себя:   1. Персонализация: Каждый студент получит индивидуальный план обучения, соответствующий его целям и уровню языка. 2. Доступность: Обучение китайскому языку станет доступным для всех, независимо от местоположения и графика. 3. Качество: Обучение будет проводиться опытными преподавателями и носителями языка, что гарантирует высокое качество образования. 4. Партнерство: Мы предоставляем услуги как для индивидуальных студентов, так и для образовательных учреждений и компаний, сотрудничая с ними для достижения их целей в обучении китайскому языку. |
| 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.)** | Мы планируем предоставить уникальные возможности персонализации обучения и партнерство с образовательными учреждениями и компаниями, что позволит нам выделиться на рынке. Также, у нас будет доступ к опытным преподавателям и носителям языка, что обеспечит высокое качество обучения. Наша гибкая бизнес-модель позволит адаптироваться к потребностям различных сегментов рынка.  Мы стремимся сотрудничать с образовательными учреждениями и компаниями, что поможет нам расширить нашу аудиторию и обеспечить стабильный поток студентов. Это создает устойчивую основу для бизнеса. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)** | Наша платформа будет основана на современных технологиях e-learning и использовании искусственного интеллекта (AI) для персонализации обучения. Это обеспечит эффективность и качество образования.  Наши преподаватели будут квалифицированными специалистами в области обучения китайскому языку, а также носителями языка. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** | Организационные параметры: Мы планируем создать гибкую и адаптивную структуру компании, способную реагировать на потребности рынка и партнеров. Будет разработана эффективная система управления образовательными программами.  Производственные параметры: Обучение будет предоставляться онлайн, что минимизирует необходимость в физической инфраструктуре. Персонализированные учебные материалы будут создаваться в соответствии с потребностями студентов.  Финансовые параметры: Планируется доход от продаж подписок, оплаты уроков, а также услуг для образовательных учреждений и компаний. Точные финансовые показатели будут разработаны в бизнес-плане. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** | Персонализация обучения: Мы предоставим студентам возможность создать индивидуальный план обучения в соответствии с их целями и уровнем знаний. Это уникальное предложение, которого часто не хватает на рынке.  Партнерство: Наше сотрудничество с образовательными учреждениями и компаниями позволит нам создать устойчивую основу для бизнеса и расширить аудиторию.  Качество обучения: Наши преподаватели будут высококвалифицированными специалистами, что обеспечит высокое качество обучения.  Гибкая бизнес-модель: Мы способны адаптироваться к разным сегментам рынка и потребностям клиентов, что обеспечит нам конкурентное преимущество на рынке онлайн образования китайскому языку в России. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** | Для создания продукции - онлайн-школы китайского языка - необходимы следующие научно-технические решения и результаты:   1. Разработка образовательных материалов и методологий, включая интерактивные уроки, тесты и учебные планы. 2. Разработка и поддержка веб-платформы с возможностями онлайн-обучения и аналитики прогресса студентов. 3. Использование искусственного интеллекта (AI) для персонализации обучения и анализа данных о студентах. 4. Сотрудничество с квалифицированными преподавателями и носителями китайского языка. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Уровень готовности продукта в рамках Technology Readiness Level (TRL) будет зависеть от конкретных разработок и партнерств. Однако, на начальных этапах создания онлайн-школы китайского языка, TRL будет относительно низким (1-3), так как необходимо провести множество работ по разработке платформы, образовательных материалов и установлению партнерских отношений. |
| 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». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** | Для продвижения будущего продукта, мы планируем использовать следующие каналы:   1. Онлайн-реклама и маркетинг для привлечения студентов из разных сегментов рынка. 2. Сотрудничество с образовательными учреждениями и компаниями для предоставления наших услуг как часть их образовательных программ. 3. Участие в образовательных выставках и мероприятиях для продвижения бренда и привлечения внимания к продукту. 4. Развитие партнерств с веб-платформами и ресурсами, специализирующимися на онлайн-образовании. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** | 1. Онлайн-платформа: Наш продукт будет доступен через приложение для ПК и смартфонов, что обеспечит широкий доступ для студентов из разных регионов. 2. Партнерства: Мы будем сотрудничать с образовательными учреждениями (школы, университеты) и компаниями, чтобы предоставлять наши услуги как часть их образовательных программ для студентов и сотрудников. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы** | Проблема заключается в отсутствии доступных и персонализированных ресурсов для изучения китайского языка в России. Это ограничивает возможности широкой аудитории, включая школьников, студентов, профессионалов и компаний, которые нуждаются в владении китайским языком для развития карьеры и международного взаимодействия. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)** | Наш проект решает часть проблемы, предоставляя доступ к качественному образованию по китайскому языку через онлайн-платформу. Мы также предоставляем персонализированные образовательные планы, что позволяет студентам изучать китайский язык в соответствии с их уровнем знаний и целями. Это снижает барьеры для изучения китайского языка и делает его более доступным. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции** | Держателем проблемы может быть любой человек, независимо от возраста или сферы деятельности, который хочет освоить китайский язык для образования, работы, бизнеса или личного развития. Мотивацией для решения этой проблемы может быть желание расширить свои карьерные возможности, учиться и путешествовать, а также обогатить свой культурный кругозор.  Используя наш продукт, держатель проблемы получает доступ к высококачественному образованию и персонализированным образовательным планам. Это позволяет им решать свои задачи в изучении китайского языка, расширять свои горизонты и повышать свою конкурентоспособность в образовании и карьере. Наш продукт предоставляет возможность решения проблемы с комфортом и эффективностью. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема** | Проблема отсутствия доступных и персонализированных ресурсов для изучения китайского языка будет решена путем предоставления высококачественных и персонализированных онлайн-курсов по китайскому языку. Конкретные шаги для решения проблемы включают:   1. Разработку интерактивных уроков и учебных материалов. 2. Использование искусственного интеллекта (AI) для персонализации образовательных планов. 3. Сотрудничество с квалифицированными преподавателями и носителями китайского языка. 4. Установление партнерств с образовательными учреждениями и компаниями для предоставления наших услуг. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** | Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса в данном случае зависит от нескольких факторов:   1. Размер рынка: Изучение и привлечение китайского языка в России является актуальным трендом. Россия имеет стратегические связи с Китаем в сфере бизнеса, культуры и образования, что делает изучение китайского языка востребованным. Рынок может быть значительным. 2. Рентабельность: Рентабельность бизнеса будет зависеть от эффективного управления расходами и маркетинговых усилий для привлечения студентов. При правильной стратегии и сбалансированных ценах наши продукты могут быть рентабельными. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Для дальнейшего развития проекта необходимо привлечение инвестиций, которые позволят приступить непосредственно к созданию продукта проекта. Кратко план развития проекта можно представить: |

