**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Наушники со встроенным переводчикомTransLingua Connect/Учеба без границ  |
| 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.* | *- ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- Акутин Спартак Дмитриевич- 8-915-093-57-45- spar-akutin@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 |  |  | Абу Алнияж Яра | Сбор и обработка информации, проведение опроса | 8-909-666-45-98,yaraaboalnj@yahoo.com |  | Неполное высшее образованиеГУУмагистратура |
| 2 |  |  | Багаева Ксения Игоревна | Оценка потенциала рынка | 8-916-284-39-41,bagaevaxen@yandex.ru |  | Неполное высшее образованиеГУУмагистратура |
| 3 |  |  | Левкина Юлия Владимировна | Расчет объема работ, составление графика работ | 8-925-643-76-78,julia\_levkina@list.ru |  | Неполное высшее образованиеГУУмагистратура |
| 4 |  |  | Хамидуллина Гузель Ривкатовна | Составление плана по продвижению продукта, выбор каналов продвижения | 8-902-836-56-93,hamidullina-guzel@mail.ru |  | Неполное высшее образованиеГУУмагистратура |
|  |  |  | Акутин Спартак Дмитриевич | Подготовка сметы, сотрудничество с потенциальными партнерами | 8-915-093-57-45Spar-akutin@yandex.ru |  | Неполное высшее образованиеГУУмагистратура |

 |
|  | **ПЛАН 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* | Проект направлен на облегчение коммуникации и повышение качества образования для иностранных студентов первого курса, учащихся на русском языке. **Цель:** создание и оснащение иностранных студентов гарнитурой, которая будет переводить речь преподавателя на их родной язык в режиме онлайн, что позволит студентам лучше понимать материалы и активно участвовать в учебном процессе.**Основные задачи проекта:** разработка гарнитуры с встроенным ПО для перевода речи;создание базы данных с языковыми модулями для родных языков студентов;тестирование/усовершенствование гарнитуры для обеспечения точного и качественного перевода;внедрение гарнитуры в учебные заведения и обеспечение поддержки и обучения для студентов;**Ожидаемые результаты проекта:** улучшение понимания иностранными студентами учебного материала; **у**величение активного участия студентов в учебном процессе; усиление межкультурного взаимодействия; продажа оборудования в другие ВУЗы, принимающие иностранных студентов.**Потенциальные потребительские сегменты:** иностранные студенты, которые обучаются на русском языке, **у**чебные заведения, которые принимают иностранных студентов; |
|  | **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* | Специальная гарнитура, которая будет переводить речь преподавателя на их родной язык в режиме реального времени. |
| 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* | Проект решает проблему коммуникации и понимания материала для иностранных студентов первого курса, обучающихся на русском языке.  |
| 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.)* | Потенциальными потребителями проекта являются иностранные студенты первого курса, которые обучаются на русском языке: это могут быть студенты бакалавриата, магистратуры, аспирантуры, а также студенты, приехавшие в РФ по программам обмена.Потенциальные потребители проекта могут быть студентами разных возрастных групп и образовательных уровней. Они могут изучать различные академические предметы, именно поэтому гарнитура будет адаптирована для работы с разными языками и предметами, что позволит привлечь широкую аудиторию студентов.Проект будет полезен для преподавателей, работающих с иностранными студентами. Они смогут использовать гарнитуру в своих лекциях и семинарах, чтобы обеспечить более эффективную коммуникацию с иностранными студентами и улучшить качество образования для них. |
| 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* | Для создания и выпуска на рынок специальной гарнитуры для перевода речи преподавателя на родной язык иностранных студентов, необходимо использовать следующие научно-технические решения:1. Распознавание и анализ речи: для перевода речи преподавателя на родной язык студентов, необходимо разработать алгоритмы и программное обеспечение для распознавания и анализа речи. Это позволит улавливать и переводить речь преподавателя в режиме реального времени.2. Акустическая обработка: для обеспечения качественного распознавания и анализа речи, необходимо использовать акустическую обработку. Это включает в себя фильтрацию шума, улучшение качества звука и другие технологии, которые помогут уловить и перевести речь преподавателя на родной язык студентов.3. Беспроводная связь: для передачи переведенной речи преподавателя на родной язык студентов, необходимо использовать беспроводную связь. Это позволит студентам получать переведенную речь через гарнитуру без необходимости подключения к проводной сети.4. Эргономика и комфорт: для обеспечения удобства использования гарнитуры, необходимо уделить внимание эргономике и комфорту. Гарнитура должна быть легкой, удобной для ношения и иметь регулируемую посадку, чтобы подходить разным пользователям.5. Для привлечения широкой аудитории студентов гарнитура должна быть совместима с различными языками и предметами. Также она должна быть адаптирована для работы с разными учебными платформами и программами.6. Защита данных: поскольку гарнитура будет использоваться в образовательных целях, необходимо обеспечить защиту данных студентов. Гарнитура должна иметь механизмы шифрования и защиты данных, чтобы предотвратить несанкционированный доступ к переводам речи преподавателя. |
| 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.*  | **Способ создания ценности и получения прибыли:** Основным способом создания ценности и получения прибыли будет продажа специальных гарнитур для перевода речи преподавателя на родной язык иностранных студентов. Гарнитуры могут быть проданы другим университетам, образовательным учреждениям, которые принимают на обучение иностранных студентов.**Отношения с потребителями**: для выстраивания отношений с потребителями планируется использовать подход прямых продаж и обратной связи. Будет предоставлена возможность протестировать гарнитуру перед покупкой, а также будет организована техническая поддержка и обучение по использованию гарнитуры.**Отношения с поставщиками:** для обеспечения поставок гарнитур планируется установить долгосрочные отношения с надежными поставщиками компонентов и технологий. Будут заключены контракты на поставку и обеспечение качества компонентов, а также будет проводиться постоянный мониторинг и оценка работы поставщиков.**Привлечение финансовых и иных ресурсов:** для привлечения финансовых ресурсов планируется использовать комбинацию собственных средств, инвестиций от партнеров. Также можно рассмотреть возможность получения грантов или субсидий от государственных организаций.**Каналы продвижения и сбыта:** планируется использовать различные каналы продвижения и сбыта продукта. Это может быть сотрудничество с университетами и образовательными учреждениями для предоставления гарнитур студентам, а также участие в специализированных выставках и конференциях для презентации продукта.**Развитие каналов продвижения и сбыта:** для развития каналов продвижения и сбыта планируется активное использование цифрового маркетинга, включая социальные сети, контент-маркетинг, поисковую оптимизацию и рекламу. Также будет осуществляться работа с партнерами для расширения охвата аудитории и увеличения продаж. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Онлайн-переводчики: Google Translate, Яндекс.Переводчик предлагают онлайн-переводчик, который может быть использован для перевода речи преподавателя на родной язык иностранных студентов. Однако, он требует использования смартфона или компьютера, в отличие от специальной гарнитуры.2. Lingmo Translate: Lingmo Translate — компания, предлагающая специальные устройства для перевода речи в режиме реального времени. Они также работают в сфере образования и могут быть конкурентами проекта.3. iFlytek Translator: iFlytek Translator — это китайская компания, специализирующаяся на разработке и производстве устройств для перевода речи. Они предлагают гарнитуры и другие устройства с функцией перевода, которые могут быть конкурентами проекта.4. Bragi Dash Pro: Bragi Dash Pro — это беспроводные наушники, которые также имеют функцию перевода речи. Хотя они не специализируются на образовательной сфере, их продукт может быть альтернативой для иностранных студентов.5. Waverly Labs Pilot: Waverly Labs Pilot — компания, предлагающая устройства для перевода речи. |
| 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* | Мы предлагаем инновационное решение, которое позволяет иностранным студентам мгновенно переводить речь преподавателя на их родной язык, не требуя использования смартфона или компьютера. Наша специальная гарнитура обеспечивает комфорт и удобство, позволяя студентам полностью погрузиться в учебный процесс, не отвлекаясь на поиск перевода или переключение между устройствами.В отличие от конкурентов, наш продукт разработан специально для образовательных целей и учитывает уникальные потребности иностранных студентов. Мы предлагаем широкий выбор языковых пар и высокое качество перевода, обеспечивая точность и понятность информации, передаваемой преподавателем.Наши гарнитуры также обладают долгим временем работы и просты в использовании, что делает их идеальным решением для длительных учебных сессий и интенсивных курсов. Мы предоставляем надежную и эффективную технологию, которая помогает студентам преодолеть языковой барьер и достичь максимальных результатов в своем образовании.Выбирая нас, клиенты получают не только высококачественный продукт, но и превосходное обслуживание. Мы гарантируем быструю и надежную поддержку, помогая студентам решать любые возникающие вопросы или проблемы. Таким образом, выбирая нашу специальную гарнитуру для перевода речи преподавателя, клиенты получают инновационное и удобное решение, которое поможет им эффективно учиться и легко осваивать новые знания. Мы делаем процесс обучения более доступным и комфортным, обеспечивая успех иностранных студентов в достижении своих образовательных целей. |
| 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.)\****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* | **Реализуемость проекта** обосновывается техническими возможностями современных гарнитур и технологий машинного перевода. Такие гарнитуры уже существуют на рынке и используются для различных целей, поэтому адаптировать их для образовательных нужд не представляет особых трудностей.**Полезность и востребованность продукта** заключается в том, что он решает проблему языкового барьера, с которым сталкиваются иностранные студенты. Он позволяет им полностью погрузиться в учебный процесс, не отвлекаясь на поиск перевода или переключение между устройствами. Такой продукт будет особенно полезен для студентов, изучающих язык, который сильно отличается от их родного.В сравнении с другими продуктами на рынке, наша специальная гарнитура разработана специально для образовательных целей, что делает ее более удобной и эффективной в использовании в учебной среде. Она также предлагает широкий выбор языковых пар и высокое качество перевода, обеспечивая точность и понятность информации, передаваемой преподавателем.**Потенциальная прибыльность бизнеса** обосновывается растущим числом иностранных студентов, которые стремятся получить образование за рубежом. Такие студенты часто сталкиваются с языковыми трудностями, и специальная гарнитура может стать неотъемлемым инструментом для них. Более того, такой продукт может быть интересен не только студентам, но и образовательным учреждениям, которые могут использовать его для привлечения иностранных студентов.Бизнес будет устойчивым благодаря постоянному спросу на образование и росту числа иностранных студентов. Также, разработка и продажа специальной гарнитуры может быть дополнительным источником дохода для образовательных учреждений или языковых школ. Кроме того, наша компания гарантирует надежную поддержку и обслуживание клиентов, что способствует удержанию клиентской базы и повторным покупкам. |
|  | **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* | После установки специального приложения на ваш смартфон, вам останется выбрать язык и режим общения (автоматический, сенсорный или режим динамика). Наушник распознает голос собеседника и передает переведенный текст в наушники.Наушники работают по Bluetooth.Для работы приложения потребуется Wi-Fi или мобильный интернет.Off line версия (без интернета) поддерживает английский и китайский в паре с русским.

|  |  |
| --- | --- |
| Цвет | Белый, черный, серый графит |
| Вес (2 наушника + чехол), гр. | 110.3 |
| Вес (1 наушник), гр. | 20 |
| Вес (с упаковкой), гр. | 359.6 |
| Bluetooth | BLE 6.0 |
| Дистанция подключения, м. | 10 |
| Емкость аккумулятора, А·ч | 330 |
| Автоподключение | Автоматическое подключение в радиусе 0.5 м. от телефона |
| Емкость аккумулятора чехла, А·ч | 330 (2 полных цикла зарядки для одного наушника) |
| Емкость аккумулятора наушника, А·ч | 105 |
| Время работы наушника, ч. | 8 |
| Время заряда от чехла, ч. | 1,5 |
| Порт | Micro USB |
| Шумоподавление | Есть |

 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:1. Бизнес-план: подробный бизнес-план, включающий в себя стратегию, цели, миссию, анализ рынка, маркетинговые и финансовые планы.
2. Команда профессионалов с навыками в области производства, маркетинга, технологий и управления.
3. Лицензии и разрешения: получение необходимых лицензии и разрешений для производства и продажи электроники.

Производственные параметры:1. Технология: Определены технологии, которые вы будете использовать для создания наушников и встроенного переводчика.
2. Снабжение и логистика: поставка компонентов, оборудования и материалов для производства, а также оптимизация логистики.
3. Качество: Разработка процедуры контроля качества, чтобы обеспечить высокое качество продукции.
4. Производственный процесс: Создание оптимизированного производственного процесса с учетом стандартов и эффективности.

Финансовые параметры:1. Финансирование: Оценка потребности в финансировании для начала бизнеса, включая средства на исследования и разработку, производство и маркетинг.
2. Бюджет: Разработка финансового бюджета с учетом всех расходов и доходов, а также определите точку безубыточности.
3. Инвестиции: возможность привлечения инвесторов или кредитов для обеспечения финансовой устойчивости.
4. Мониторинг и отчетность: строгий финансовый учет и регулярно анализируйте свои финансовые показатели.

Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапакалендарного плана | Длительностьэтапа, мес. | Стоимость, руб. |
| Концептуализация | 0,5 | 70 000 |
| Подготовка бизнес-плана | 1 | 100 000 |
| Научно-исследовательская работа | 1 | 150 000 |
| Поиск поставщиков и производителей | 2,5 | 10 000 |
| Разработка | 2,5 | 2 000 000 |
| Запуск рекламной кампании | 4 | 1 400 000 |
| Заключение партнерских договоров  | 4 | 300 000 |
| Закупка техники и поставка в точки сбыта | 1 | 2 000 000 |
| Итого | 1 год и 5 мес | 6 030 000 |

 |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****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.)* | Беспроводные наушники с встроенным переводчиком могут иметь ряд конкурентных преимуществ, которые делают их привлекательными на рынке:1. Многоязычность: Способность переводить разные языки в режиме реального времени делает такие наушники универсальными для многих аудиторий, включая туристов, бизнесменов и международных путешественников.
2. Удобство и мобильность: Беспроводные наушники обеспечивают удобство и мобильность, позволяя пользователям слушать музыку и осуществлять переводы без неудобных проводов.
3. Персональная аудиоинтеграция: Переводы передаются непосредственно в уши пользователя, обеспечивая конфиденциальность и предотвращая шум в окружающей среде.
4. Технологические инновации: Встроенные переводчики используют передовые технологии распознавания речи и искусственного интеллекта, что повышает точность и быстродействие переводов.
5. Автономность и заряд: Современные наушники обычно имеют длительное время автономной работы и быструю зарядку, что повышает удобство использования.
6. Развлечение и обучение: В дополнение к переводам, беспроводные наушники могут предоставлять развлекательный и образовательный контент, что делает их многофункциональными.
7. Интеграция с устройствами: Многие модели наушников могут интегрироваться с смартфонами и другими устройствами, обеспечивая дополнительные функции и удобство управления.
8. Бренд и маркетинг: Сильный бренд и эффективная маркетинговая стратегия могут создать дополнительное преимущество на рынке.
9. Постоянное обновление ПО: Регулярные обновления программного обеспечения могут улучшать функциональность и точность переводов.
10. Служба поддержки и гарантии: Профессиональная служба поддержки и долгосрочные гарантии могут увеличить доверие клиентов к продукту.
 |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\**Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Для создания беспроводных наушников с встроенным переводчиком требуются несколько научно-технических решений и результатов:1. Распознавание и сжатие речи: Разработка алгоритмов для распознавания и сжатия речи является ключевым элементом, чтобы преобразовать аудиосигнал в цифровой формат и оптимизировать его для передачи и хранения.
2. Искусственный интеллект и машинное обучение: Использование методов машинного обучения и нейронных сетей для обучения системы перевода, улучшения качества перевода и адаптации к разным языкам и акцентам.
3. Технологии беспроводной связи: Внедрение беспроводных технологий, таких как Bluetooth или Wi-Fi, для связи наушников с другими устройствами и интернетом, что позволяет получать переводы из онлайн-сервисов.
4. Аудиообработка: Разработка алгоритмов обработки аудиосигнала для улучшения качества звука и подавления шума в окружающей среде.
5. Микрофоны и динамики: Высококачественные микрофоны и динамики, специально разработанные для наушников, обеспечивают высокую четкость и чувствительность воспроизведения звука.
6. Энергосберегающие решения: Разработка систем управления энергопотреблением, чтобы обеспечить долгий срок службы аккумуляторов.
7. Программное обеспечение и мобильные приложения: Создание приложений для смартфонов или других устройств, обеспечивающих управление наушниками и удобный доступ к функциям перевода.
8. Базы данных и облачные ресурсы: Хранение и доступ к большим объемам данных, необходимых для перевода, на удаленных серверах или в облаке.
9. Безопасность и конфиденциальность: Разработка систем шифрования и защиты данных для обеспечения конфиденциальности пользовательской информации.
10. Эргономика и дизайн: Разработка удобного и эстетичного дизайна наушников, который обеспечивает комфорт при ношении.
 |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***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* | Уровень готовности продукта TRL (Technology Readiness Level) для беспроводных наушников с встроенным переводчиком может варьироваться в зависимости от конкретных технологических исследований и разработок, однако можно предположить общий уровень готовности для такого продукта на различных этапах:1. TRL 1 - Основные исследования: На начальном этапе проводятся исследования, связанные с технологическими концепциями и принципами работы системы перевода и беспроводной связи.
2. TRL 2 - Фундаментальные эксперименты: На этом этапе проводятся эксперименты и лабораторные исследования для проверки концепции и доказательства технологической осуществимости.
3. TRL 3 - Создание прототипов: Разрабатываются прототипы наушников с переводчиком, исследуются технические характеристики, но они могут быть далеки от коммерческой готовности.
4. TRL 4 - Интеграция и тестирование: Прототипы интегрируются с различными компонентами, проводятся испытания и оценивается их работоспособность.
5. TRL 5 - Исследование и разработка продукта: На этом этапе проводятся исследования и разработка для оптимизации технических решений, улучшения производственных процессов и повышения надежности наушников.
6. TRL 6 - Производство прототипов: Разрабатываются более продвинутые прототипы, которые могут использоваться для предварительных тестирований и демонстрации потенциальным заказчикам.
7. TRL 7 - Демонстрация в реальных условиях: Производятся демонстрации наушников в реальных условиях, таких как тестирование среди пользователей и в реальных сценариях использования.
8. TRL 8 - Предкоммерческие испытания: Проводятся предкоммерческие испытания наушников с целью оценки их производительности и удовлетворения требований клиентов.
9. TRL 9 - Коммерческая готовность: Продукт готов к массовому производству и коммерческому внедрению на рынок, обеспечивает высокое качество и надежность, и учитывает требования пользователей.
 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект наушников с встроенным переводчиком для иностранных студентов может соответствовать научным и научно-техническим приоритетам университета, особенно если университет ориентирован на международное образование и исследования. Вот какие аспекты могут подтверждать это соответствие:1. Мультиязычное образование: Если университет активно привлекает студентов из разных стран и предоставляет образовательные программы на разных языках, то наушники с переводчиком помогут студентам преодолевать языковые барьеры и успешно учиться.
2. Исследования и разработки: Университеты активно участвуют в исследованиях и разработках новых технологий. Разработка и использование инновационных технологий, таких как наушники с переводчиком, могут быть частью научных проектов и исследований факультетов.
3. Межкультурное взаимодействие: Если университет стремится содействовать межкультурному взаимодействию и международным обменам, то наушники с переводчиком могут способствовать более эффективному общению между студентами из разных стран.
4. Удовлетворение потребностей студентов: Проект наушников может помочь удовлетворить потребности и предпочтения иностранных студентов, повышая качество и комфорт их образовательного опыта.
5. Продвижение университета: Инновационные решения, такие как наушники с переводчиком, могут служить маркетинговым инструментом и привлекать больше международных студентов.
6. Потенциал для публикаций и патентов: Проект наушников может привести к научным публикациям и патентам, что будет способствовать академическому признанию университета.

Решение о внедрении подобных технологий должно быть принято с учетом стратегических целей и бюджета университета. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Каналы сбыта продукта достаточно обширны, например:* Университеты, принимающие иностранные квоты на обучение
* Музеи, гиды, ведущие свою деятельность среди иностранных граждан
* Клиенты организаций туризма, самостоятельные индивидуальные туристы или группы, имеющие сложности с языковым барьером
* А также клиенты организаций или сами организации на границах стран (таможенный контроль, министерства иностранных дел и тд) - предоставляют данный продукт посетителям в аренду.

Международные сообщества |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Конкретно данный продукт рассчитан на пользователя, который является иностранцем в стране использования. Данные характеристики и принцип работы адаптирован под иностранного слушателя, то есть человек является больше приемником информации, тк использует устройство. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | В современном мире достаточно развито взаимодействие представителей различных национальностей, культур друг с другом. Происходит обмен опытом, приобретение новых знаний. Например, довольно популярным примером такого взаимодействия является обучение иностранных студентов за рубежом. Но в процессе обучения и адаптации в другой стране зачастую возникает проблема коммуникации в связи с языковым барьером. Иностранные студенты могут сталкиваться с трудностями перевода, как и в обычной жизни (например, запись к врачу или решение персональных вопросов в банке), так и в процессе обучение (например, неполное понимание материала, который дает преподаватель, ведение свободного диалога с преподавателем или одногруппниками) |
| 26 | **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* | Наш продукт, как минимум, сможет сократить уровень языкового барьера при взаимодействии иностранных граждан с представителями зарубежной страны, посредством синхронного перевода, то есть иностранный студент будет понимать, что спрашивает преподаватель или другой человек (если рассматривать внеучебную жизнь), и тем самым точно понимать какой ответ необходимо сформулировать и дать |
| 27 | **«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 24)*  | Так как за последнее время число иностранных граждан, приехавших в РФ из стран Востока, Африки и т.д., резко возросло, то актуальность нашего продукта прослеживается достаточно явно: многие иностранные обучающиеся либо вообще не владеют русским языком, либо владеют им на недостаточном уровне, чтобы свободно понимать всю окружающую их информацию. Наш продукт будет выступать для них в качестве помощника, который на первое время облегчит их адаптацию в незнакомой стране. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Предложенные нами наушники будут запрограммированы на синхронный перевод; то есть при общении иностранного гражданина с носителем другого языка, информация будет автоматически переводится на родной язык владельца наушников, тем самым облегчая общение с собеседником |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Предполагается, что основными потребителями предложенных наушников станут иностранные граждане, которые приехали в РФ в связи с получением образования, по работе или сменили место жительства. Как уже было указано ранее, доля зарубежных гостей с Востока, Африки и т.д., приехавших на территорию РФ, существенно возросла, соответственно, спрос на нашу продукцию будет увеличиваться. Мы предполагаем делать наушники по доступной цене, чтобы их могли позволить себе все иностранные граждане, активно продвигать нашу продукцию в социальных сетях и на других Интернет-платформах.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Предполагается при успешной реализации проекта на территории ГУУ сотрудничать с другими ВУЗами России. Продавать им право на использовании нашей продукции и само оборудование. Также хотелось бы совершенствовать наш продукт по отзывам от пользователей и разрабатывать новые версии продукта.* |