**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\*** | Шаг в будущее |
| 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.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;*  *- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1753959  - 3546827  -Зурнаджян Сати Карапетовна  - 89124569231  - satizurnadzan921@gmail.com |
| 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 | U1753980 | 3545835 | Сергиенко Анастасия Александровна | Генератор идей, маркетолог | aa.anasstass@mail.ru  89154293969 |  |  | | |
|  | **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* | Платформа на базе искусственного интеллекта для массовой профориентации школьников  Цели:   1. уменьшение количества людей, обучающихся не по той специальности, по которой будут (хотят работать) 2. Улучшить психологическое состояние молодёжи   Ожидаемые результаты   1. Увеличение качественно обученных специалистов (на 5-10% в течение 5-10 лет) 2. Уменьшение количества психологических заболеваний и суицидов среди подростков, вызванных стрессом (~10%)   Потенциальные потребительские сегменты-школьники 9-11 классов, а также студенты средних профессиональных учреждений |
|  | **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* | Онлайн платформа (чат), основанный на искусственном интеллекте, которая будет проводить профориентационное тестирование для школьников и студентов средних профессиональных образовательных учреждений |
| 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* | Проблема некачественного профориентационного тестирования  для выбора будущей профессии и места обучения абитуриентов.  Социальная проблема заключается в высоком уровне неблагополучия и негативного влияния на здоровье студентов, которые обучаются не по своей специальности, а также абитуриентов, у которых возникают трудности в выборе будущей специальности  Решение экономической проблемы посредством  правильного выбора профессии и дальнейшего образования в соответствии с этой профессией способствует увеличению количества квалифицированных специалистов на рынке труда. |
| 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.)* | B2B:   1. Онлайн школы по подготовке к ЕГЭ/ОГЭ 2. Приложения для школьников (мой дневник, школьная карта и тд…)   B2C     1. Сайт в интернете, которым пользователи использовать в свободном доступе |
| 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* | Продукт будет создан на базе бота с искусственным интеллектом, который посредством общения с потребителем на определённые темы будет проводить профориентационное тестирование |
| 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.* | Наша бизнес-модель будет строится на сотрудничестве с различными онлайн-школами и другими платформами, которыми чаще всего пользуется наша целевая аудитория («мой дневник», «школьная карта» и тд). На этих платформах будет выставлена реклама и ссылка на наш бот, по которой потребитель сможет перейти и пройти профориентационное тестирование, которое частично будет бесплатным, а дополнительная информация будет платной |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Фоксфард 2. Адукар 3. Учёба.ру 4. Поступи онлайн 5. Профтест |
| 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* | Наше тестирование будет основано на базе искусственного интеллекта, который посредством общения с человеком сможет дать ему грамотную рекомендацию по дальнейшему развитию: в какой области, какие профессии, и даже, в какое учебное заведение можно пойти, чтобы получить навыки для дальнейшей профессиональной деятельности |
| 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* | Наше тестирование является уникальным, так как происходит на базе диалога человека и искусственного интеллекта. Так же, следует отметить количество информации, которую может получить потребитель, ведь фактически это будет своего рода «план действий для реализации в том или ином виде деятельности |
|  | **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* | Основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность:   1. Комфортное прохождение тестирования (тестирование будет проходить в виде общения, потребителю не надо будет выбирать какие-то из предложенных вариантов ответов, а просто отвечать на вопросы ИИ) 2. Грамотный подбор профессий (важно, чтобы абитуриенты получили корректный список профессий, ведь от этого зависит их будущее) 3. Корректный подбор учебных заведений (предоставление абитуриентов списка ведущих вузов страны, направленных на обучение по специальностям, которые им подходят) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Юридическая организация и регистрация бизнеса: необходимо определить юридическую форму бизнеса, зарегистрировать его в соответствии с местным законодательством и получить все необходимые лицензии и разрешения.    Определение миссии и стратегии компании: определение основных целей и задач бизнеса, планирование долгосрочной стратегии развития компании.  Организационная структура: определение различных функциональных подразделений компании (IT сфера, маркетинг и др.) и их взаимосвязь.  Найм и управление персоналом: привлечение специалистов в IT области и психологии, административного управления, маркетинга и других профильных областей, разработка системы оплаты труда и др. |
| 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.)* | 1. В отличии от конкурентов, наш проект будет направлен на полную и качественную профориентацию с подробным планом действий для достижения результата в профессиональной деятельности 2. Тестирование будет проводиться с помощью общения искусственного интеллекта с абитуриентом. Данная методика позволит более точно определить интересы и задатки подростка, чем вопросы в виде «выбора правильно ответа» 3. После прохождения тестирования абитуриентам будет предоставлен список ВУЗов, куда они могут поступить для обучения на ту или иную специальность и список предметов, которые им нужно будет сдавать на государственных экзаменах |
| 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 нашего проекта по профориентации необходимо создать бот на базе искусственного интеллекта, который сможет общаться и задавать вопросы на конкретные темы потребителю, а затем на базе этих ответов выдавать абитуриенту нужную информацию |
| 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* | Идея проработана и концепция производства изучена достаточно. По результатам прохождения акселератора можно отметить частичную готовность осуществить нашу идею в нынешних реалиях. Единственное, с чем могут возникнуть проблемы на первых этапах - материальные средства, создание искусственного интеллекта и кадры |
| 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\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Проект планируется продвигать посредством сотрудничества с онлайн-школами по подготовке к ЕГЭ/ОГЭ, а также с приложениями, которые чаще всего используют школьники («мой дневник», «школьная карта»)  Так же данное проф тестирование можно внедрить в детские лагеря с тематическими обучающими сменами.  Данные каналы продвижения очень активно используется среди школьников 9-11 классов, именно поэтому они будут успешно продвигать наш проект |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Онлайн школы по подготовке к ОГЭ/ЕГЭ. (Меньше затраты на рекламу, так как онлайн школы очень востребованы среди учеников 9-11 классов) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Многие школьники 9-11 классов не понимают кем они хотят стать в будущем, где им лучше всего обучаться на данную профессию. Соответственно, в процессе дальнейшего обучения в высших учебных заведениях, очень многие жалеют о сделанном выборе, что сильно сказывается на психологическом и эмоциональном состоянии молодёжи |
| 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* | Благодаря стартап-проекту решается проблема ухудшения психологического состояния школьников и студентов, которые не понимают кем они хотят быть в будущем или поступают на специальность, которая им не интересна.  Помимо этого, проект направлен на улучшение экономической составляющей страны, так как молодые люди после окончания высшего учебного заведения будут сразу работать по специальности, а не тратить время на переобучение (по данным около 57% россиян работает не по своей специальности) |
| 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)* | «Держателем» проблемы являются школьники, их родители и государство, так как все они заинтересованы в эмоционально-устойчивом психологическом состоянии молодёжи, увеличением трудоспособного населения и улучшения экономики страны |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш проект посредством максимально качественной профориентации поможет школьникам решить проблему выбора будущей профессии на раннем этапе. |
| 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.* | Мы берем рынок карьерных консультаций и планируем занять 5-7% от всего рынка. За счет масштабирования бизнеса, доля рынка будет увеличиваться. Считаем этот бизнес рентабельным. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Составление описания «внутренности» бота, какие вопросы он будет задавать потребителю* 2. *Согласование списка данных вопросам со специалистами по профильному ориентированию и с ведущими психологами* 3. *Поиск данных по ВУЗам страны, которые подходят для той или иной специальности* 4. *Разработка дизайна онлайн платформы* 5. *Поиск специалиста для создания бота на базе искусственного интеллекта* |