**ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | VHistory (Vision of History)  |
| Команда стартап-проекта | 1.Куимова Мария Леонидовна2.Салмина Мария Сергеевна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/vhistory-vision-of-history_2023_06_23_08_33_25>  |
| Технологическое направление | EduNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в обеспечение учащихся образовательных учреждений г. Москвы современными и эффективными методами получения качественного школьного образования в области истории. Для этого мы предлагаем внедрение VR-технологий на уроках истории. VHistory – это комплексное решение, которое подразумевает не только обеспечение общеобразовательных учреждений VR-оборудованием, но и разработку VR-образовательных программы по истории. Проект поможет улучшить процесс получения знаний по истории и повысить успеваемость учащихся.Образовательная программа будет разрабатываться в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами (ФГОС) совместно с методистом и экспертами в области истории, основываясь на исторических источниках, особенно вещественных (предметы материальной культуры и другие памятники старины музейных коллекций) и письменных (официальных документах, архивных и библиотечных данных, законах и т.д.)В основе дизайна программы лежат вещественные источники (орудия труда, предметы быта, оружие и т.д.), то есть музейные и археологические экспонаты, и аудиовизуальные документы (кино-, фото-, видео- и звукодокументы)С помощью современных технологий мы стремимся сформировать у учащихся осознанное отношение к информации, способность отличать правду от пропаганды и внушаемой идеологии и воспитать в них гражданственность и патриотизм. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальностью нашего проекта являются потребности нашей целевой аудитории: 1. Потребность в изменении методов обучения. Развитие и цифровизация общества требуют применение инновационных методик в процессе обучения, поскольку высокие технологии стали неотъемлемой частью жизни современного поколения.2. Потребность в интересной подаче информации. «Традиционное образование» в основном предполагает изложение материала учителем, при этом ученик в большей степени не вовлечен в процесс объяснения. VR-технологии позволяют поддерживать у учеников неподдельный и устойчивый интерес к предмету.3. Потребность в повышении эффективности обучения. Наглядный пример или погружение в реальность другого времени с высокой степенью детализации способствует повышению запоминания массивной информации и облегчению усваивания сложных для понимания процессов и явлений.В связи с этим, существует необходимость внедрения нашей технологии в школьный образовательный процесс. |
| Технологические риски | – Отсутствие улучшения успеваемости учащихся. На начальном этапе применение VR-программы вероятна неизменность учебных результатов школьников, в результате чего могут возникнуть сомнения в эффективности проекта.– Непривлекательный дизайн виртуальной программы. Разработанный интерфейс может не понравиться и не заинтересовать школьников, что негативно скажется на отношении пользователей к проекту и подорвёт их доверие к команде проекта и бренду. – Появление конкурентов в данном направлении. Существует вероятность воспроизведения новаторских достижений нашей проектной команды конкурентами или разработка ими наиболее эффективной разработки.– Поломка VR-оборудования в процессе эксплуатации. Во время использования VR-технологий на уроках истории оборудование может выйти из строя, что будет препятствовать образовательному процессу. |
| Потенциальные заказчики  | Нашими потенциальными заказчиками будут выступать:– Частные общеобразовательные учреждения г. Москвы;– Государственные общеобразовательные учреждения г. Москвы;– Школы подготовки к ОГЭ/ЕГЭ по истории;– Исторические лагеря образовательной направленности (изучение школьной программы и подготовка к олимпиадам) |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-2) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет гранта на реализацию проекта. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу нашего продукта, и средств инвесторов. Предполагаемые потоки выручки: – Продажа учебных программ по истории+VR-оборудования частным/государственным школам/ государству– Продажа дополнительных программ и программ для подготовки к ЕГЭ по истории |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | «VHistory» (Vision of History) представляет собой уникальный образовательный продукт, который позволяет получить качественные знания по истории посредством погружения в виртуальную реальность. Направление Эдунет подразумевает создание, персонализацию, упаковку и технологичную доставку образовательного контента и обучения для всех возрастов, в том числе сдвиг фокуса на развитие личностных компетенций.  |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-3) | 3 159 839 рублей (без учета стоимости оборудования, его закупки, настройки, тестирования и технического анализа)1 234 000 (стоимость оборудования, его закупки, настройки, тестирования и технического анализа)4 393 839 рублей – стоимость реализации проекта (1 VR-программа на 1 школу) |
| Предполагаемые источники финансирования | Проект социально-предпринимательский. Первоначальное финансирование планируется с помощью грантов и собственных средств. Дальнейшее финансирование и развитие проекта будет осуществляться за счет средств инвесторов, заинтересовавшихся проектом, а также средств, вырученных за продажу нашей продукции.  |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-4) | **TAM**: 497 государственных школ + 250 частных школ = 747 школ (минимум) **В МОСКВЕ.** Наше комплексное решение будет стоить **1,75** млн. рублей: VR-оборудование – 1,4 млн. руб., VR-образовательная программа – 350 тыс. руб. Тогда TAM составит **1,307** **млрд. руб.****SAM**: Предположительно, 40% учебных заведений готовы приобрести наш продукт = 299 школ (**523,25 млн. рублей**)**SOM**: Учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 30 школ. Тогда SOM составит **52,5 млн. рублей.**Для достижения безубыточности проекта необходимо продать 3 комплексных решения на общую сумму 5,25 млн. руб. Если покупка не будет включать VR-оборудование и его обслуживание, то для достижения порога безубыточности нужно продать 10 VR-программ на сумму 3,5 млн. руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, часы** | **Стоимость, руб.** |
| Маркетинговое исследование | 32 часа | 12 000 |
| Технический анализ | 8 часов | 5 000 |
| Анализ конкурентов | 4 часа | 1500 |
| Анализ рисков | 6 часов | 2 250 |
| Определение ЦА проекта  | 2 часа | 750 |
| Определение потребностей и проблем | 2 часа | 750 |
| Определение миссии, целей и задач проекта | 2 часа | 750 |
| Разработка технического задания | 8 часов | 3 000 |
| Определение конечных результатов проекта | 2 часа | 750 |
| Определение основных работ | 8 часов | 3 000 |
| Анализ и усовершенствование СДР | 2 часа | 750 |
| Создание устава проекта | 5 часов | 1 875 |
| Создание плана и бизнес-плана проекта | 9 часов | 3 375 |
| Регистрация ИП | 24 часа | 800 |
| Заключение договора подряда | 24 часа | 9 000 |
| Заключение договоров со школьным учреждением | 24 часа |
| Подбор квалифицированных специалистов | 50 часов | 18 750 |
| Определение функциональных ролей | 2 часа | 750 |
| Закрепление работ за участниками проекта | 1 час | 375 |
| Подготовка перечня задач по проекту и определение объема работы | 6 часов | 2 250 |
| Расчет трудоемкости выполнения задач проекта | 3 часа | 1 125 |
| Разработка сетевого графика | 6 часов | 2 250 |
| Разработка диаграммы Ганта | 5 часов | 1 875 |
| Оценка ожидаемых затрат (разработка сметы) | 24 часа | 9 000 |
| Поиск инвесторов | 60 часов | 22 500 |
| Согласование бюджета | 4 часа | 1500 |
| Подготовка документов для получения лицензии | 40 часов | 15 000 |
| Прохождение проверки документов | 40 часов | 0 |
| Получение лицензии на разработку учебной программы | 3 часа | 0 |
| Разработка учебной программы в соответствии с ФГОС | 240 часов | 400 000 |
| Разработка VR-программы | 960 часов | 1 200 000 (1 программа) |
| Экспертная оценка соответствия программы стандартам | 40 часов | 300 000 |
| Предварительное тестирование и исправление ошибок | 112 часов  | 100 000 |
| Патентный поиск и подача заявки на получение патента в патентное ведомство | 64 часа | 188 500 |
| Прохождение экспертизы | 320 часов |
| Получение патента на разработку | 112 часов |
| Приобретение необходимого оборудования | 24 часа | 1 200 000 (на 1 школу) + 9 000 |
| Настройка оборудования | 16 часов | 10 000 |
| Тестирование оборудования | 15 часов | 10 000 |
| Размещение информации о продукте на корпоративном сайте | 16 часов | 6 000 |
| Проведение рекламной кампании в СМИ | 280 часов | 150 000 |
| Продвижение продукта в социальных сетях | 280 часов | 150 000 |
| Участие в образовательных форумах | 280 часов | 100 000 + 105 000 |
| Тестирование программы на учащихся | 30 часов | 11 250 |
| Проведение доработок (при необходимости) | 56 часов | 50 000 |
| Анализ проделанной работы | 16 часов | 6 000 |
| Оценка работы проектной группы | 8 часов | 3 000 |
| Оценка эффективности образовательной VR-программы (усваиваемость, успеваемость) | 16 часов | 6 000 |
| Документационное оформление результатов | 56 часов | 21 000 |
| Закрытие бюджета и контрактов | 24 часа | 9 000 |
| Подготовка презентационных материалов | 24 часа |
| Презентация проекта | 6 часов | 2 250 |
| Подготовка к внедрению VR-технологии | 30 часов | 11 250 |
| Контроль за ходом внедрения | 30 часов |
| Сдача проекта в эксплуатацию | 24 часа | 9 000 |

Итого: 4 178 125 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Куимова Мария Леонидовна2. Салмина Мария Сергеевна | 100 000100 000 | 50%50% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 200 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Куимова Мария Леонидовна | Менеджер проекта По Белбину: координатор, контролер, генератор идей | +7-937-551-98-21mariakuimova3@gmail.com | - Координация действий и решений, выявление основных идей- Работа с информацией и её структурирование- Разработка опросного листа и анализ полученных в ходе маркетингового исследования данных- Создание матрицы рисков проекта- Разработка СДР проекта | Среднее общее образование |
| Салмина Мария Сергеевна | Бизнес-аналитик По Белбину: аналитик, реализатор, душа команды | +7-901-423-17-81salmina1707@gmail.com | -Работа с информацией и ее структурирование- Создание презентации для представления проекта- Проведение маркетингового исследования- Разработка СДР проекта- Построение диаграммы Ганта | 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-2)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-3)
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-4)