**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | «Карманный филолог» |
| **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.* | Ресурс, совмещающий в себе автоматический редактор и базу данных, содержащую информацию о русском языке и культуре |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| **4** | **Рынок НТИ** | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. |
| **5** | **Сквозные технологии** |  Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | Unti ID U1737945Leader ID 4931568ФИО Клименко Ольга ИгоревнаТелефон 89992852007почта olyamysletemirrr@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 (краткоеописание) |
| 1 | U1639578 | 3613143 | Кудюкова Евгения Владимировна | Визуализатор | 89113863051Kudyukova.2004@yandex.ru |  | Студентка 2 курса филологии, Разработка проекта «Барсик, который всё знает» |
| 2 | U1639592 | 4337686 | МаркеловаДарья | Исследователь | 89118854983,markelovadd@bk.ru |  | Студентка 2 курса филологии,Разработка и реализация проекта «творческое пространство для студентов Псков ГУ» |
| 3 | U1735863 | 5206966 | МещеряковаЕленаМаксимовна | Визуализатор | 89211172230mescheryacova.lena2509@mail.ru |  | Студентка 2 курса филологии,Разработка проекта «Барсик, который всё знает» |
|  |  | 4 | U1639561 | 3901765 | Жукова Арина Леонидовна | Координатор | 89118857525arina.zhukova.04@mail.ru |  | Студентка 2 курса филологии, Староста группы;Организация концерта в честь посвящения первокурсников;Разработка и реализация проекта «Лингвистическое просвещение» |
|  |  | 5 | U1639555 | 5213153 | Шумакова Таира Денисовна | Продуктолог | 89319006453taira.shumakova@gmail.com |  | Студентка 2 курса филологии, Разработка и реализация проекта «творческое пространство для студентов Псков ГУ» |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* |  Цель проекта создать ресурс, делающий комфортным написание работ. С его помощью студенты, в том числе иностранные, смогут быстро находить необходимую информацию о каком-либо деятеле или предмете русской культуры, а также найти ошибки в тексте и узнать правила, отвечающие за их правописание. Таким ресурсом смогут пользоваться школьники, студенты, студенты-иностранцы, которые хотят облегчить процесс написания практически любой работы по теме, просто расширить свой кругозор или проверить текст на правописание |
|  | **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* | Ресурс "Карманный филолог" будет представлять из себя сайт с центральным окном для ввода текста и боковыми окнами для поиска необходимой информации. В платную версию будут включены дополнительные функции, увеличивающие объем доступной информации и удобство пользования |
| 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* | Ресурс решает проблему раздробленности информации в интернете, собирая её в одну систему, а также проблему грамотного написания, будет полезен учащимся |
| 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.)* | Школьники, студенты, блогеры, копирайтеры, пользователи, заинтересованные в изучении русской культуры и/или грамотном написании определённого текста, в том числе иностранцы |
| 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 реализации проекта будет необходим конструктор для создания сайтов, а также технологии big data |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Для установления отношений с клиентами будут использоваться такие маркетинговые стратегии как реклама, социальные медиа. Будет задействована служба поддержки клиентов, для устранения возникающих проблем и установления доверительных отношений с потребителямиДля привлечения финансов планируются использоваться различные источники, такие как, например, инвесторы, размещение рекламы на сайте, краудфандинг и др.Возможны заключения сотрудничества с различными образовательными ресурсами |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Культура.рф, Орфограф, Адвего, LanguageTool, Текстовод |
| 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* | Уникальное сочетание двух инструментов (редактора и хранилища данных), которое позволяет выполнять работу в пределах одной вкладки браузера |
| 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* | Это уникальный продукт, предлагающий пользователю доступ к систематизированной информации. Формат сайта позволяет пользоваться ресурсом практически любому и в любое время, что будет приносить постоянный доход от рекламы, в случае использования бесплатной версии продукта. Броская реклама полной версии, доступной по подписке и открывающей доступ к большему количеству удобных функций, также обеспечит доход |
|  | **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* | Будет использован конструктор сайтов, к примеру, Craftum, в сайт будет встроена база данных (что позволяет функционал конструкторов) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса должны обеспечивать слаженную работу команды. Чёткие роли и разделение обязанностей, установление сроков на выполнение работы каждого звена, дружественная атмосфера и прочее позволяют оптимизировать деятельность кокоманды. Эффективность производственного параметра призвана минимизировать всяческие ресурсные затраты на производственные операции, т е воплощение проекта в жизнь, передача его клиентам. Управление финансами включает в себя планирование бюджета. Был проведён расчёт предполагаемых затрат, доходов, расходов и прибыли, исходя из чего будут производиться дальнейшие действия в сфере финансов. Партнерство с другими организациями может быть реализовано как на этапе производства (совместная разработка), так и после реализации проекта (реклама, размещение ссылок на ресурс на базах других организаций) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Объединение двух сфер инструментария в один ресурс. Другие текстовые редакторы не будут предлагать пользователю просмотреть возможные обоснования того или иного написания, в зависимости от случая употребления. Карманный филолог предоставит пользователю не только возможность бездумно исправить ошибку, но и разобраться в её сути (это также решает важную проблему большинства текстовых редакторов, а именно невозможность учитывать контекст, например, слова компания и кампания используются в зависимости от случая, но обычный текстовый редактор может обозначить слово кампания как ошибочное написание слова компания, или наоборот – принять ошибочное написание за другое слово. Выделение, а не моментальное исправление ошибки, и предоставление данных об использовании того или иного написания в зависимости от намерений пишущего позволит избежать недоразумений). Ни один текстовый редактор не содержит в себе хранилища, которое предлагало бы пользователю различную информацию на ту или иную тему, при одном её упоминании в тексте. Это может как дать клиенту дополнительную, неизвестную ему ранее информацию, так и дать возможность использовать текстовое поле как поисковик, вводя необходимое имя или название, и получая нужную информацию для дальнейшей работы. |
| 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* | Веб-сайт, коммуникационный канал для работы службы поддержки, технологии big data |
| 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* | Определены роли участников проекта, запущена постепенная, слаженная работа над разработкой. Поняты направления технологической реализации, рассчитан примерный финансовый расклад |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект включает в себя технологическую реализацию, что отвечает запросу на использование инновационных технологий. Проект содействует образованию, так как предлагает не только готовое решение проблемы грамотного написания, но и большое информационное поле для самостоятельного изучения, или изучения под руководством преподавателя. Запрос на грамотность всегда был и остается высоким, так что проект отвечает потребностям общества |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Социальные медиа, к примеру, реклама в вконтакте (в виде отдельных рекламных постов в ленте) и в телеграмм-каналах (в виде сообщений в канале), собственная страница проекта в социальных сетях, которая позволила бы наладить контакт с аудиторией, получать жалобы и предложения |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  Реклама на сайте, реклама в социальных сетях, партнёрские соглашения |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Отсутствие удобного ресурса, минимизирущего усилия в написании различных работ. Ресурса, который позволял бы не искать информацию по всему интернету, включая зарубежные сегменты, так как информации о многих вещах может не быть в русскоязычном сегменте интернета, и при этом "не отходя от кассы" проверять качество речи готового текста |
| 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* | Студент, не знающий где взять надёжную информацию на необходимую ему тему ищет её на сайте карманного филолога. После изучения данных пишет текст, который тут же проверяется на грамотность написания |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Потенциальными потребителями выступают:Школьники, желающие проверить текст на правописание, или получить информацию на тему, заданную педагогомСтуденты с такими же целями, или желающими проверить грамотность важной работы, такой как курсовая, дипломная или научная, оттуда же можно взять полезную информацию. К примеру, студент, не изучающий русский язык пишет работу и хочет повысить уровень её солидности, но не может убедиться в грамотности написанного самостоятельноСтуденты-иностранцы, приехавшие обучаться в Россию и испытывающие трудности с грамотным написаниемИностранные учащиеся/научные работники, заинтересованные в расширении своего кругозора в русской культуре, или желающие популяризировать свой контент среди российской аудитории и соответственно написать текст на русском языкеБлогер/копирайтер/СММ, имеющий необходимость убедиться в грамотности текстаСотрудничество с образовательными учреждениями позволит быстро увеличить аудиторию, так же как и страница и реклама в социальных сетях. Также таким проектам часто помогает сарафанное радио |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Сайт с центральным окном для ввода текста и боковыми окнами для поиска необходимой информации. В платную версию будут включены дополнительные функции, увеличивающие объем доступной информации и удобство пользования  |
| 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.* | Потенциал рынка очень велик, так как целевая аудитория максимально разнообразна, так что возможное количество клиентов очень велико. Рентабельность проекта по первым прикидкам составляет 65%. Доход может приходить как с подключения платной подписки, так и исключительно с рекламы |