*Заполняйте паспорт в электронном виде, чтобы иметь возможность вносить изменения. Для удобства доступа можно сохранить файл в папку вашей команды на Google-диске.*

*Этот файл доступен для чтения, чтобы его заполнить, сделайте копию или скачайте. Если скачиваете, то загрузите на диск в формате Word-документа.*

*При редактировании выделенное цветом можно убрать :)*

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | *Tutor - examiner* |
| **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.* | *Программа основанная на искусственном интеллекте, которая способствует успешной сдачи экзаменов: ГАИ, сессия, квалификационные экзамены*  |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | технология искусственного интеллекта |
| **4** | **Рынок НТИ** | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. |
| **5** | **Сквозные технологии** | — |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Здесь заполняем информацию о капитане команды.
* Почта: slovaronl@gmail.com
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | 1. *Цели проекта: создать сайт для подготовки к экзаменам*
2. *Задачи проекта: помочь при подготовке к сдаче экзаменов*
3. *Ожидаемые результаты: повысить уровень качества знаний с помощью практического усвоения теоретического материала*
4. *Области применения результатов (где и как сможем применить проект). Можем применить и прорекламировать школьникам и людям желающим повысить уровень знаний для улучшения результатов при сдаче экзаменов*
5. *Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): родители школьников, студенты*
 |
|  | **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* | Сайт, который улучшит качество усвоения теоретического материал, основываясь на лучшем освоении материала в более доступном для молодого поколения образом (кратковременная память). |
| 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* | Нужна помощь студентам в выполнении домашних заданий или изучении/повторении материала, а вся информация будет собрана на одном сайте, чтобы избежать напрасных усилий по поиску. |
| 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.)* | для физ.лиц: школьники (их родители), студенты |
| 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 будет использован сайт*  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Планируем рекламировать свое приложение для привлечения внимания клиентов, так будет возможность общаться с разработчиками, чат.Возможно сотрудничество с другими подобными сайтами, проведение совместных проектов, для привлечения целевой аудитории.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Консультант плюс
2. СПС Гарант
3. Quizlet
4. Testpad
5. testometrika
 |
| 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 приложение концентрирует в себе разные функции и возможности: справочные материалы, тренировочные задания с объяснением ответов, чат с виртуальным помощником. |
| 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* | 1. Проект может быть реализован, потому что в команде есть люди, которые изучают систему, отрасли права
2. Наше приложение отличается от других своим функционалом и возможностями.
3. Проект будет прибыльным, поскольку сфера образования имеет большой спрос, а приложение будет удовлетворять потребности пользователей.
4. Мы используете уникальные технологии, которых нет на рынке.
 |
|  | **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* | Все будет осуществлять с помощью интернета и интернет-ресурсов, в работу будет привлечено программирование. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | . В команде есть специалисты разных сфер: действующие и будущие юристы, которые занимаются теоретической частью. Также программисты, благодаря которым осуществляются техническое моменты |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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*  |  приложение будет в большей степени бесплатным, за исключением подписки. Приложение доступно везде, можно использовать офлайн. Будут включены разные возможности, а также специальные приложения, курсы подготовки и ежемесячное пополнение заданий. |
| 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* | 1. *Онлайн приложение: обновляющийся сервис, работающий в любом месте с доступом в интернет.*
2. *Виртуальный помощник поможет затрачивать меньше времени на поиск соответствующей запрашиваемой информации.*
 |
| 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* | стартап-проект имеет разработанную концепцию, не имеет предполагаемые минимальный функционал и область применения. Необходимо ещё найти кадры для последующей разработки концепции и материальную базу. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | “Tutor – examiner ” актуален преимущественно для универсиететов, представляющей собой структурированный сервис, доступный всем пользователям. Приложение имеет немаловажное значение для студентов, так как может выступить полноценным помощником как при подготовке домашнего задания, так и при подготовке к экзаменам . |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | На начальном этапе продвижения нашего приложения нам необходима реклама для привлечения целевой аудитории. В этом нам поспособствует реклама в группах в соцсетях, таргетинг в соцсетях и сарафанное радио. Таргетинговая реклама имеет преимущество в том, что с её помощью нашим сайтом заинтересуется именно та аудитория, чьи интересы мы можем удовлетворить. Преимущество рекламы в группах в соцсетях и сарафанного радио - они бесплатны, либо мало затратны.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для реализации продукта планируется использовать такие каналы сбыта, как социальные сети и официальный сайт. Так как наша основная целевая аудитория -студенты, следует полагать, что они часто используют социальные сети, где могут увидеть рекламу нашего продукта и впоследствии заинтересоваться им. Такой канал как официальный сайт следует рассматривать как само собой разумеющееся.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Мы делаем проект Tutor - examiner, который помогает решать студентам средних профессиональных и высших учебных заведений проблему у студентов нет возможности проверить свои знания в любой момент, у них не хватает практического тестового опыта. Тесты в интернете являются с неактуальной информацией, что затрудняет закрепление знаний.с помощью приложения, которое будет доступно для скачивания на телефон или ПК, в котором студенты будут готовиться к сессии посредством просмотра небольших по объему образовательных видео, после чего проходить внутренний «онлайн-экзамен». |
| 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* |  Помогает решать студентам средних профессиональных и высших учебных заведений проблему у студентов нет возможности проверить свои знания в любой момент, у них не хватает практического тестового опыта |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 основная целевая аудитория студенты и им необходим такой продукт, как приложение с подготовкой к занятиям и экзаменам, которое в свою очередь способствует изучению, пониманию и закреплению изученных норм, что далее поможет улучшить свою успеваемость в университете. Доля таких студентов довольна высока, поэтому следует предположить, что продукт будет пользоваться определенным спросом. Уже имеется спрос, который с течением времени необходимо будет увеличивать с помощью той или иной рекламы, средств продвижения платформы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Созданием онлайн приложения |
| 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.* | Сегмент и доля рынка выбраны на основе анализа того, что существует большой спрос на образовательные ресурсы для студентов. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса включают расширение ассортимента продукции до других предметов, проникновение на новые рынки, такие как онлайн-обучение, увеличение доли рынка за счет улучшения качества контента и использование новых маркетинговых стратегий, таких как реклама в социальных сетях и партнерские программы. |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |