Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | Тульский филиал федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»  ИНН: 7705043493  КПП: 710743001  ОГРН: 1037700012008  Дата регистрации: 09.01.2003  Руководитель: Калинин Николай Васильевич |
| Регион ВУЗа | Тульская область |
| Наименование акселерационной программы | ХАЙВ-АЭРО |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Разработка образовательной интерактивной платформы «Покорим пространство вместе» |
| **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.* | Hive Aero, технологии информационных, управляющих, навигационных систем, технологии создания высокоскоростных транспортных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспорта, технологии создания ракетно-космической и транспортной техники нового поколения, новые производственные технологии, сенсорика и компоненты робототехники, технологии. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем; технологии создания высокоскоростных транспортных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспорта; технологии создания ракетно-космической и транспортной техники нового поколения |
| **4** | **Рынок НТИ** | Аэронет |
| **5** | **Сквозные технологии** | Новые производственные технологии, сенсорика и компоненты робототехники, технологии беспроводной связи, искусственный интеллект |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - 1424316  - 4919878  - Демченко Екатерина Михайловна  - 89029022373  - katy\_d0310@mail.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 | 1422947 | 4920239 | Мухтарова Шахина Асатилла кизи | Сборщик материалов и генератор идей. | +79632489288  Sakhina.mukhtarova@mail.ru | студент | нет | | 2 | 1423386 | 4920878 | Алексина Елизавета Александровна | Ответственная за организацию и структурирование работы других участников, а так же редактор проекта. | +79207650261  Akeksina.liza@gmail.com | студент | нет | | |
|  | 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:** создание образовательной интерактивной платформы, через которую детская аудитория получит образовательный контент о сфере беспилотных авиационных систем, а также сможет адаптироваться к профессиям будущего с раннего возраста. Проект предусматривает обучение детей в сфере беспилотных авиационных систем, в результате чего они получат теоретические знания, индивидуальный опыт и опыт работы в команде, сформируют портфолио из реальных задач, которые они смогут выполнять.  **Задачи проекта:**  1. Создание бизнеса, что позволит получать стабильный доход;  2. Разработать образовательный контент о сфере беспилотных авиационных систем для оказания профессиональных услуг в области технологий Аэронет;  3. Создание условий для онлайн-обучения и формирования личных достижений обучающихся;  4. Привлечение целевой аудитории.  **Ожидаемые результаты:** популяризация технологий Аэронет и профильного образовательного контента для стабильного состава целевой аудитории; технологическое развитие сферы беспилотных авиационных систем за счет приобретения индивидуального опыта обучающихся и опыта работы в команде; создание условий для онлайн обучения. «Успехом» реализации проекта будет считаться востребованность и доходность разрабатываемого образовательного контента.  **Области применения результатов:** популяризация, продуцирование технологий Аэронет через развитие профессиональных компетенций у обучающихся. |
|  | **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* | Образовательный контент о сфере беспилотных авиационных систем и технологиях Аэронет, продуцируемый и размещаемый на интерактивной платформе, которая будет представлять сайт, на котором будут размещены образовательные курсы в формате видео-уроков. На всем протяжении курсов обучающихся будут сопровождать преподаватели, консультируя и проверяя выполнение домашних заданий. В конце каждого курса планируется сдача одного или двух итоговых проектов, после чего будет выдаваться сертификат о прохождении курсов. В соответствии с Программой «Приоритет 2030» и на основе анализа рынка труда России был выявлен перечень востребованных специалистов в 2023 году. В ходе анализа популярности запросов, проведенного при помощи сервисов Google Trends и Яндекс.Подбор слов, был определён список специализаций, который планируется внедрить на интерактивную платформу. Далее, на основе сформированного перечня специализаций и при помощи анализа теоретической составляющей каждой специализации, а также на основе личного опыта обучения на онлайн-курсах, был разработан список курсов, планируемых к внедрению на интерактивной образовательной платформе. Каждый курс имеет классификацию, основанную на определении исходного уровня подготовки потенциальных обучающихся:− курс с широкой специализацией, который предполагает рассмотрение базовых знаний, навыков и умений на первых уроках, затем более углубленное изучение информации;− курс с узкой специализацией, направленный на преумножение и углубление уже имеющихся базовых знаний, умений и компетенций.Для каждого курса также были определены следующие характеристики:− длительность курса, рассчитанная на основании того, что на просмотр, освоение каждого урока и применение полученных навыков в виде домашнего задания необходима одна неделя;− количество уроков, рассчитанное при помощи разбиения всей теоретической и практической составляющей на отдельные блоки;− средняя продолжительность каждого урока;− общее количество домашних заданий; − количество проектов для получения сертификата;− общее количество консультационных часов, рассчитанных на курс, рассчитанное на проверку домашних заданий, ответы на вопросы учеников и проверку итоговых проектов. |
| 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* | В настоящее время в сфере беспилотных авиационных систем наблюдается большая нехватка кадров, а профессии, связанные с БПЛА, становятся более востребованными. Популяризуя это направление среди детей, мы сможем открыть им увлекательный мир науки и технологий, показав, что у каждого, кто хочет, есть возможность получить соответствующие компетенции и реализовать себя.  Образовательная Интернет-платформа «Покорим пространство вместе» нацелена облегчить работу между субъектами образовательного процесса. Вдобавок рейтинговая система платформы призвана облегчить заказчику выбор партнеров для его заказа, а безопасная система платежа и перевода денег гарантирует честную работу со стороны партнеров. Также образовательная Интернет-платформа решает проблему дефицита практического опыта, а именно отсутствия возможности погрузиться в процесс работы различных сфер беспилотных авиационных систем с последующей отработкой профессиональных навыков. |
| 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.)* | **Потенциальные потребители:**  **Сектор рынка B2С** – *конечные потребители* – потребители, которые хотят получить компетенции по технологиям сферы беспилотных авиационных систем и готовы это делать в удобное для себя время; разных национальностей, географического положения, владеющих русским языком, с начальным уровнем компьютерной подготовки или без подготовки, возрастом от 6 до 15 лет.  На основе анализа состава и структуры социальных сетей платформ-конкурентов было выявлено, что целевая аудитория представляет собой мальчиков и девочек в возрасте от 6 до 15 лет. Эта аудитория характеризуется желанием получить новые знания и навыки, а также преумножить свои навыки. В большей степени, направлением Аэронет интересуются мальчики. Этот фактор также необходимо учитывать при создании таргетированной рекламы в социальных сетях.  Родители своих детей, которые беспокоятся за обучение детей или заинтересованы в их успехе.  **Географическое расположение потребителей:** повсеместно (с учетом возможности доступа к Интернет). |
| 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* | Наиболее оптимальный вариант – создание цифровой платформы при помощи онлайн-конструктора Tilda (широкий выбор готовых секций для сборки страниц; возможность создания собственных блоков; встроенная CRMсистема; поддержка интеграции с любыми сервисами; встроенные инструменты для продвижения; круглосуточная техническая поддержка; имеется возможность создания личных кабинетов; информативный отдел с обучением по созданию страниц любого уровня сложности). Также одним из преимуществ данного конструктора является интеграция с любыми сервисами, например, с сервисами, предоставляющими возможность онлайн-оплаты, а также с платформой YouTube, что не ограничивает возможность привязки необходимых сервисов для успешной реализации услуг.  Образовательный контент будет создан на основе научно-технических решений, связанных с сквозными технологиями, технологиями Аэронета и их применением:  - создание наземного оборудования и ПО, обеспечивающее посадку, базирование и наземное обслуживание БПЛА;  - технология проектирования и испытаний БПЛА;  - технологии производства БПЛА и др. |
| 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.* | **Основа бизнес-модели**   * Основой бизнес-модели является регулярное онлайн-образование, бесперебойный образовательный процесс, который на выходе дает навык работы в сфере Аэронет. Но финансовая модель – подписочная: пользователь (обучающийся) за определенную плату получает доступ к базе онлайн-контента. Ежемесячно подписка продлевается благодаря автосписаниям с карты. Потребители будут иметь доступ к платформе и информации для обучения в сфере аэротехнологии в удобное для себя время. Другими словами клиенты оплачивают только доступ к личному кабинету и информации хранящейся там, а дальше сами вправе выбирать где, в какое время, сколько обучаться, какое количество знаний осваивать и тд. Для привлечения клиентов будут использоваться реклама в социальных сетях с помощью таргетированной рекламы и рекламных постов; * создание сайта, оптимизированного под SEO, для привлечения новых учеников через поисковые запросы; * проведение бесплатных презентаций.   **Способы привлечения финансовых ресурсов**:   * классические (привлечение заемных средств через банковский кредит или долевое финансирование в виде продажи доли в уставном капитале); * альтернативные (коллективные формы финансирования или инвестирования в виде краудинвестинговых цифровых платформ).   **Маркетинговые каналы продвижения:**   * реклама в социальных сетях с помощью таргетированной рекламы и рекламных постов; * создание сайта, оптимизированного под SEO, для привлечения новых учеников через поисковые запросы; * проведение бесплатных вебинаров или презентаций.   Планируется, что в первый месяц будет произведено больше затрат на продвижение платформы. После привлечения аудитории в первый месяц, планируется внедрить e-mail рассылку и проведение вебинаров на сайте YouTube.  **Каналы сбыта:** прямой канал сбыта. Продажа курсов будет происходить при помощи набора определённого количества человек на каждый отдельно взятый курс, чтобы обеспечить качественную подготовку специалистов. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Деятельность в Интернет позволяет не ограничиваться географической привязанностью, что является преимуществом в вопросе привлечения клиентов и продаж. В то же время это является и недостатком, поскольку количество конкурентов значительно увеличивается. Основные конкуренты: онлайн-платформа по обучению операторов беспилотников самолетного и мультироторного типа; онлайн-курсы «Школа профессий», проект «Мир профессий», проект «UAVPROF», курсы университета национальной технологической инициативы 20.35 по сквозным технологиям, курс «Оператор дрона» и др. Некоторые из них предоставляют: сертификат, 1-2 готовых проекта для портфолио после обучения. Наибольшая стоимость курсов наблюдается на онлайн-платформах г. Москва. Большим преимуществом указанных конкурентов является сотрудничество с инновационным центром Сколково. |
| 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* | Преимущества создания цифровой образовательной платформы в сравнении с физической:  − небольшой штат сотрудников;  − возможность удалённого взаимодействия с сотрудниками;  − не требуется лицензия;  − автоматизация процессов;  − отсутствие оборотного капитала;  − низкий срок окупаемости;  − низкие затраты в период реализации;  − разовые вложения;  − автоматизация процессов  Разработанная образовательная платформа предлагает обучение по сквозным технологиям, технологиям Аэронета с использованием веб-пространства для детей в возрасте от 6 до 15 лет. |
| 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* | Сфера беспилотных авиационных систем испытывает дефицит специалистов, а профессии, связанные с беспилотными авиационными системами становятся более востребованными. Так как технологии Аэронета быстро развиваются, то увеличивается актуальность знаний, которые направлены на эти самые технологии. Благодаря разрабатываемой образовательной платформе мы сможем с раннего возраста подготавливать новое поколение к меняющемуся миру, что поспособствует в дальнейшем цифровой зрелости общества и развитию науки, технологий в целом.  *Востребованность* образовательного контента о сфере беспилотных авиационных систем и технологиях Аэронет, продуцируемого и размещаемого на интерактивной платформе, по сравнению с другими продуктами на рынке, обусловлена следующими факторами: соответствие тенденциям развития экономики и рынка технологий; цена; обеспеченность собственной материально-технической базой; научно-исследовательская работа обучающихся; непрерывное совершенствование образовательной деятельности; связи с вузами и потенциальными работодателями.  Проект подготовлен на базе инфраструктуры технологического предпринимательства РЭУ им. Г.В. Плеханова, что обеспечивает устойчивость устойчивостью его реализации. |
|  | **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* | Стабильная работа образовательной платформы и уникальность идеи отвечает за конкурентоспособность на рынке, удовлетворяя спрос обучающихся в потребности изучения контента в сфере Аэронет, а также возможности адаптации к профессиям будущего с раннего возраста. Оптимальным вариантом для создания цифровой платформы является конструктор Tilda. Также потребуется сервис Cloud Payments для онлайн-оплаты обучения. Собственная материально-техническая база включает парк БПЛА и ПО. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | О**рганизационные параметры:**  В качестве организационной-правовой формы был выбран Индивидуальный предприниматель (ИП), поскольку данная форма обладает рядом преимуществ:  − простота процесса и небольшие вложения при регистрации; − регистрация по месту прописки;  − простота ведения бухгалтерского учёта;  − возможность применения патентной системы налогообложения.  Для регистрации ИП необходимо:  1) Подготовить документы для регистрации через онлайн-сервис ФНС:  − заявление по форме Р21001;  − ксерокопии ИНН и паспорта заявителя;  − оплаченную квитанцию на сумму 800 рублей (госпошлина за рассмотрение заявления);  − заявление на переход на одну из систем налогообложения.  2) Выбрать код деятельности. В качестве кода ОКВЭД-2 был выбран код 85.41.9 «Образование дополнительное детей и взрослых прочее, не включенное в другие группировки». Лицензирование образовательной деятельности не требуется, поскольку составленная программа курсов не пересекается с образовательной программой, а предоставляемое образование не определяется квалификационным уровнем и относится к курсам для разных профессий, хобби и занятия для личного роста.  3) Выбрать систему налогообложения. В качестве системы налогообложения был выбран «патент», который обладает существенным преимуществом в виде фиксированной суммы выплаты, значительно меньшей в сравнении с другими системами налогообложения. Общая стоимость патента составляет 24 000 руб. Оплата происходит в два этапа: 8 000 руб. в срок, не позднее 90 дней с начала деятельности и 16 000 руб. до окончания действия патента, который составляет 12 месяцев.  4) Провести регистрацию в режиме онлайн через систему ФНС.  5) Сотрудники будут работать в режиме удалённого доступа, что позволяет избежать издержек по содержанию офиса и закупку оборудования. Для преподавателей планируется почасовая оплата труда по рассчитанному тарифу. Заработная плата будет складываться их двух составляющих: разработка программы курса и видеоматериала, которая будет входить в сумму первоначальных инвестиций, и почасовая оплата при консультировании в течение курсов.  **Производственные параметры:**  Планируется, что для отдельного урока каждого курса будет произведено по несколько видео.  **Финансовые параметры:**   1. Стоимость одного курса составляет 30 000 руб. 2. Ожидаемое количество слушателей в первый год работы ‒ 200 чел. 3. Годовой оборот ‒ 6 млн. руб. 4. Затраты на рекламу, маркетинг ‒ 500 тыс. руб. 5. Затраты на разработку и поддержку платформы ‒ 200 тыс. руб. 6. Затраты на оплату труда преподавателей ‒ 3 млн руб. 7. Затраты на административные расходы ‒ 500 тыс. руб. 8. Ожидаемая прибыль на первый год работы ‒ 2,8 млн руб.   Вырученные средства идут на разработку образовательного контента в сфере беспилотных авиационных систем, создание цифровой платформы, подготовку и обучение преподавателей, закупку необходимого оборудования и рекламные мероприятия. |
| 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.)* | В сравнении с существующим аналогом, конкурентные преимущества образовательного контента в сфере беспилотных авиационных систем и технологиях Аэронет, продуцируемого и размещаемого на интерактивной платформе, отличаются адаптивностью под потребности целевой аудитории, шириной учебных курсов и учебных материалов, а также универсальной подачей этих самых материалов; использованием уникального интерфейса платформы, позволяющего аудитории получать знания.  *Конкурентоспособность* образовательного контента о сфере беспилотных авиационных систем и технологиях Аэронет, продуцируемого и размещаемого на интерактивной платформе определяется ледующими факторами: соответствие тенденциям развития экономики и рынка технологий; цена; обеспеченность собственной материально-технической базой; научно-исследовательская работа обучающихся; непрерывное совершенствование образовательной деятельности; связи с вузами и потенциальными работодателями. |
| 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 сайта необходимо разработать его с нуля, но благодаря этому клиент получит уникальный и персонифицированный продукт. Это дает широкие возможности продвижения. В отличие от CMS и конструкторов, продвинуть в естественном поиске самостоятельно разработанный сайт намного легче. Научно- техническими решениями, которые необходимы для создания продукции так же являются: обустройство сайта обучающей платформы, собрание технической базы данных, а так же установление противовирусных установок, обеспечивающих сохранность сайта. |
| 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* | По итогам прохождения акселерационной программы проект готов к реализации по следующим пунктам: TRL-1 и TRL-2. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническим приоритетам университета в области цифровых технологий, робототехники и искусственного интеллекта. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | **Маркетинговые каналы продвижения:**   * реклама в социальных сетях с помощью таргетированной рекламы и рекламных постов; * создание сайта, оптимизированного под SEO, для привлечения новых учеников через поисковые запросы; * проведение бесплатных вебинаров или презентаций. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Предполагается формирование прямого канала сбыта для продаж образовательного контента, так как информацию, которую предоставляет платформа из собственных ресурсов, обучающиеся получает без посредников. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Наша главная проблема – отсутствие сервисов и платформ, которые бы занимались образованием не только совершеннолетних абонентов, решивших связать свою жизнь с аэротехнологиями и определившихся с направлением своей профессии, но и потребителей дошкольного возраста. Подобный недостаток проф.подготовки приводит к снижению интереса молодого поколения к аэротехнологиям и инновациям и как следствие это приводит к медленному развитию аэротехнологий в целом. |
| 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* | Разрабатываемая платформа способна в полной мере решить эту проблему предоставив возможность изучения образовательного контента для указанных целевых аудиторий в сфере Аэронета, обеспечивающего технологический суверенитет страны. |
| 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)* | В современном мире есть много платформ и курсов, направленных на то, чтобы дети получали опыт и знание в разных сферах, но нет ни одной платформы, которая бы обучала их технологиям Аэронет в веб-пространстве. Данная проблема приводит к отсутствию интереса и знаний у будущего поколения, что может замедлять развитие технологий Аэронет. Поэтому необходимо предоставлять возможности получения опыта и знаний для любой аудитории. Спрос потребителей тесно связан с потенциальным развитием технологий Аэронет – для развития науки аэротехнологии нужно удовлетворять потребности в информации клиентов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш продукт сформирует компетенции у обучающихся, благодаря чему они смогут полноценно получить нужную информацию, которая поспособствует улучшению знаний и навыков. |
| 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.* | Для каждого курса широкой специализации будут набираться группы в размере 20 чел., а для курсов узкой специализации – 15 чел. Для составления плана продажи курсов была проанализирована статистика и тренды запросов по направлениям курсов, представленная на сервисах Google Trends и Яндекс.Поиск слов. На этой основе был составлен график проведения и продажи курсов на цифровой платформе. Такие курсы будут запускаться 1 раз в 2 месяца, начиная с декабря 2023 года. Курсы узкой специализации данных направлений будут запускаться параллельно, начиная со 2-го месяца прохождения курсов широкой специализации. Ожидаемое количество слушателей в первый год работы ‒ 200 чел. Тогда ожидаемый годовой оборот (продажи) составит 6 млн. руб., а рентабельность бизнеса – 46,6%. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1. Разработка образовательного контента для обучения технологиям Аэронет через образовательную платформу. Включает в себя разработку алгоритмов, создание цифровой платформы при помощи конструктора Tilda.  октябрь- ноябрь 2023 г.  2. Тестирование и оптимизация разработанного образовательного контента и технологий на практике. Включает в себя возможности изучения образовательного контента в пробном периоде.  ноябрь-декабрь 2023 г.  3. Установка специализированных программ, добавление курсов для обучения, а также продвижение.  декабрь 2023 г. - январь 2024 г.  4. Создание системы управления для эффективного регулирования платформы через круглосуточную техническую поддержку. Включает в себя разработку программной интеграции с любыми сервисами, так же включает в себя программы безопасности и конфиденциальности клиентов.  февраль 2024 г. | 5. Проведение работ (тестирование) с использованием разработанного образовательного контента в сети Интернета.  март-апрель 2024 г.  6. Масштабирование бизнеса и коммерциализация разработанных образовательных продуктов. Включает в себя установление партнерских отношений с преподавателями, инвесторами, а также разработку стратегии продаж.  апрель-май 2024 г.  7. Постоянное развитие и совершенствование образовательного контента на основе обратной связи от клиентов и партнеров. Включает в себя проведение опросов и разработку новых образовательных курсов.  постоянно |  |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ  (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* | Финн.расчет включают расходы на:   * разработку курсов или материалов обучения; * приобретение программ и оборудования для онлайн-обучения; * настройку платформы для обучения; * запуск маркетинговых кампаний для привлечения учеников. |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Компании инвесторы, рекламные агенств. |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА | |
| Доходы: |  |
| Расходы: | * Приобретение программ и оборудования для онлайн-платформы - * Разработка интерфеиса, праграммы и материалов для обучения - * Настройка платформы для обучения; * Запуск маркетинговых кампаний для привлечения учеников - |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| Перечень планируемых работ с детализацией | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Поддержка других институтов  инновационного развития | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| Платформа НТИ |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | - |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: | - |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: | Шахина Мухтарова, Елизавета Алексина, Демченко Екатерина |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | - |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | - |
| Для исполнителей по программе УМНИК | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | - |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | - |

Календарный план

***Календарный план проекта:***

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