Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **РЭУ им. Г.В. Плеханова Севастопольский филиал** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  | **Г. Севастополь** |
| Наименование акселерационной программы  |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Платформа обучения контроля проектов в цифровом маркетинге |
| **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.* | Образовательная платформа по интернет маркетингу для владельцев предприятий малого, среднего и микро-бизнеса.  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Информационно-телекоммуникационные системы |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Большие данные |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - U1439915- 2509613- Эмин Карабашев- sev.reu.it@ya.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 | U1439469 | 4946576 | Виктория Шеховцова | дизайнер | sev.reu.it@ya.ru |  | Не имеет |
| 2 | U1439369 | 4946419 | Виктория Садиленко | Менеджер, маркетолог | sev.reu.it@ya.ru |  | Не имеет |
| 3 | U1439429 | 4946502 | Валерия Арапатий | копирайтер | sev.reu.it@ya.ru |  | Не имеет |
| 4 | U1439185 | 4946077 | Анастасия Никоненко | экономист | sev.reu.it@ya.ru |  | Не имеет |

 |
|  | 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* |  Реализуется проект по разработке интерактивной платформы для онлайн-обучения пользователей навыкам структурирования и контроля при реализации проектов по электронной коммерции. В результате обучения пользователь должен получить навыки по разработке обязательных элементов сайта, а также понимание о необходимых для разработки специалистов, умения по составлению отчетной документации по работе над созданием сайта и осознания базовых понятий SEO и SMM. |
|  | **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* | Проект представляет собой образовательную платформу, предназначенную для обучения пользователей основам переноса бизнеса в сеть, этапам разработки сайта, необходимости интернет рекламы и ее основных видах, примерных затратах и способах контроля выполнения работ по всем перечисленным выше пунктам. |
| 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* | Проблематика, которую закрывает данный проект – отсутствие базовых знаний по построению своего бизнеса в сети у большинства предпринимателей.  |
| 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.)* | Потенциальным потребительским сегментов данной обучающей платформы являются руководители предприятий малого, среднего и микро-бизнеса, которые решили представить свой бизнес с в сети Internet.  |
| 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 создания продукта потребуется обучающая образовательная интернет-платформа с разграниченным уровнем доступа и, что является основным, база обучающих материалов, нацеленная на руководителей предприятий-заказчиков услуг по созданию сайтов и интернет-рекламы.  |
| 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.*  | Взаимодействие с клиентами будет выстраиваться на основании прямых продаж услуг образовательной платформы. Основными каналами продвижения будут:1. Контекстная реклама на поисковых платформах.
2. Таргетинговая реклама в социальных сетях с предварительным созданием тематических групп.
3. SEO продвижение сайта, которое может быть реализовано достаточно легко ввиду отсутствия конкуренции в данной нише.

. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкурентами могут являться практически все интернет платформы, предлагающие образовательные услуги в части интернет-маркетинга, но практически все они нацелены на другую аудиторию и обучают специалистов-исполнителей работ, но не одна не предлагает обучать владельцев бизнеса.  |
| 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* | Клиенты будут выбирать именно нашу платформу, так как предложение будет выглядеть уникально на рынке услуг по обучению интернет-маркетингу и будет иметь свою уникальную аудиторию. |
| 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* | Основная польза данной интернет-платформы заключается в том, что она будет обучать руководителей предприятий малого, среднего и микро-бизнеса, как работать со своим сайтом или создать его, как проводить рекламные компании, какую именно рекламу задействовать в конкретном случае и, что самое важное, как проконтролировать специалистов, которые будут заниматься всеми этими вопросами. При этом, клиенты не будут перегружены ненужной им слишком специфической информацией. |
|  | **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* | Проработанная база учебных материалов, ориентирована на аудиторию, которая конкурентных платформах не задействуется. Это является основным конкурентным преимуществом проекта.  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для реализации стартапа необходимо привлечение ряда специалистов: web-программист, web-дизайнер, ux-дизайнер и копирайтер для реализации интернет платформы и SEO-специалист, специалист по контекстной рекламе и SMM-специалист для реализации базы знаний, заложенной в платформу.  |
| 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.)* | Основными конкурентным преимуществом данной платформы является сегмент аудитории, на который она нацелена и предлагаемые навыки, которыми будут обладать пользователи после прохождения обучения. Практически все обучающие материалы в этом сегменте образования рассчитаны на обучение специалистов профилей, с которыми наши клиенты будут взаимодействовать как с исполнителями работ. Мы же планируем давать знания, которые бы позволили контролировать процесс этого взаимодействия и не пускать его на самотек.  |
| 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* | Основой стартапа может служить любая образовательная интернет-платформа. Основную конкурентоспособность продукта обеспечат обучающие материалы, используемые в продукте.  |
| 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* | Проект находится на стадии идеи. Проработаны и определены каналы сбыта, актуальность тематики, аудитория, на которую рассчитан продукт, составлен перечень обучающих материалов, которые будут использованы в разработке платформы.  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует, так как представляет представляет собой обучающую интернет-платформу, рассчитанную на достаточно широкую аудиторию. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Основным каналом продвижения данного продукта будет интернет реклама (SEO, таргетинговая реклама и SMM, контекстная реклама) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Проект представляет собой интерактивную образовательную интернет-платформу, поэтому будут использоваться прямые продажи услуг пользователю.  |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Одной из основных проблем в интернет-маркетинге для малого, среднего и микро-бизнеса является слабый уровень знаний владельцев бизнеса в указанной тематике. Это приводит к тому, что они часто становятся жертвами мошенников или же просто платят слишком высокую цену при реализации своего бизнеса в сети.  |
| 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* | Стартап призван ликвидировать безграмотность многих предпринимателей в части интернет-маркетинга, что позволит им более осознанно выстраивать свой бизнес в сети и контролировать его, не становясь при этом специалистом по SEO или рекламе. Полученные знания позволят углубиться в тему ровно настолько, чтобы иметь возможность проконтролировать работу указанных специалистов и определиться с основными направлениями интернет-рекламы, соответствующей тому или иному виду бизнеса.  |
| 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)*  | Большинство предпринимателей при размещении своего бизнеса в сети Inbternet не имеют ни малейшего представления о том, что и как им необходимо делать, в какой очередности и каком объеме давать рекламу и создавать сайт. По этой причине они вынуждены опираться на мнение сторонних специалистов, которым обращаются с этой проблемой, что может привести к излишним расходам и неудачному старту бизнеса в сети. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Обучающая платформа даст владельцам бизнеса базовое понимание процесса раскрутки и продвижения бизнеса:1. Виды и назначение интернет-сайтов.
2. Этапы разработки интернет-сайта.
3. Базовые понятия SEO.
4. Сервисы статистики
5. Виды интернет-рекламы.
6. Возможности настройки рекламы и ее примерная стоимость.
7. Возможности контроля работы специалистов, выполняющих работы по части интернет-маркетинга.
8. Наиболее распространенные способы обмана или недобросовестного выполнения работ в этом направлении.
 |
| 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.* | В РФ зарегистрировано 6,1 млн предприятий малого и среднего бизнеса. Подавляющая часть этих предприятий либо уже представлена в сети, либо собирается это сделать, многие используют интернет-рекламу для продвижения своего бизнеса. Предлагаемый курс поможет им в этом, даст базовое понимание мер, необходимых для реализации бизнеса в сети, снизит расходы и риски быть обманутым в процессе взаимодействия с исполнителями работ в этом направлении. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |
| --- |
| **3. Календарный план стартап проекта** |
| **Название календарного этапа** |  **Длительность этапа, мес.**  | **Стоимость, руб.** |
| Подготовительный этап проекта - формирование команды - реализация проекта - сбор дополнительной информации для проекта - совершенствование технологии | 1  | 0 |
| Основной этап - Патентирование технологии - Регистрация организации - Разработка сайта - Поиск производственных партнёров и инвесторов - Привлечение к работе квалифицированного WEB-программиста, UI-дизайнера, WEB-дизайнера и копирайтера.- Анонс скорого выхода продукции на рынок | 7  | 1 млн. |
| Заключительный этап - Съемка рекламных видео-материалов для обоснования важности обучения для конечных пользователей платформы- Контекстная и таргетинговая реклама пртодукта на поисковых платформах и в соц сетях, создание тематических групп в соц сетях.- Патентование | 4 | 2 млн. |

**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> ) | А2.02 Системы поддержки принятия врачебных решений |
| 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* |  |
| 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) |  |
| 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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| 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»: |  |
| **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 |  |  |  |
|  |  |  |  |