

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ФОРМАТЕ СТАРТАПА

«31» октября 2025 г.

1. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	Спутник
Число участников стартап-проекта	2
Команда стартапа	2
Новизна стартап-проекта	Спутник - единственная в России цифровая платформа, которая объединяет неформальные критерии оценки ВУЗов и систему наставничества «абитуриент - студент». Новизна заключается в синтезе Big Data-аналитики с социальным кураторством, а также в возможности персонализированного подбора университета на основе уникальных интересов абитуриентов, недоступных на государственных платформах
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта	Спутник - это не просто сайт, это система которая собирает данные, анализирует и персонализирует специально для наших благополучателей - абитуриентов. Основная технология, которая здесь задействована - Big Data-аналитика. А также машинное обучение, которое помогает в составлении рейтингов и индивидуальных подборок. Кроме того со стороны наукоемкости Спутник включает в себя еще психологическую фактуру и ее анализ, при отслеживании тенденции интересов абитуриентов - применением социально-психологических моделей принятия решений и методов когнитивного анализа данных.
Описание стартап-проекта продукт (технология или услуга)	Спутник - онлайн-платформа, позволяющая абитуриентам сравнивать РФ ВУЗы по формальным и

	неформальным параметрам и получать консультации/курирование действующих студентов-наставников. Функционал: 1. поиск и сравнение ВУЗов по индивидуальным критериям 2. механика рекомендаций и рейтинг-оценок ВУЗов 3. инструменты коммуникации с наставниками 4. сводка мероприятий ВУЗов 5. Big Data-аналитика для ВУЗов (B2B-модуль)
Уникальная идея бизнеса стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	Проблема благополучателя: выбор ВУЗа в России основан преимущественно на формальных показателях (рейтинги, баллы ЕГЭ, лицензии) - они представлены на всех самых популярных сайтах, что не отражает реальную атмосферу и возможности студенческой среды, в которой абитуриенту необходимо будет провести от 4 лет жизни. Абитуриенты лишены достоверной информации о жизни внутри университета и прямой связи с теми, кто там уже учится. Из-за этого в большинстве своём после поступления наступает разочарование, так как оказывается это не то, чего они хотели. Решение: создать цифровую экосистему, где можно узнать “внутрянку” ВУЗа: через оценки студентов, рейтинги неформальных параметров и общение с наставниками. Платформа объединяет аналитику и живой опыт, что делает выбор университета более осознанным и прозрачным, а это в свою очередь повышает удовлетворенность поступивших студентов образовательной системой. Проблема клиента: ВУЗы сталкиваются с отсутствием достоверных инструментов для анализа своего имиджа среди абитуриентов и студентов. Нет тезисного понимания, что сейчас наиболее важно для студентов и

	абитуриентов - какие программы интереснее, какие формы коммуникации и тд. Традиционные рейтинги и статистика не отражают реальные ожидания ЦА, мотивацию поступающих и слабые места внутренней коммуникации. Они состояются от обратного - что предоставляют, а не чего хотят. В условиях демографического ухода из страны и растущей конкуренции за абитуриента ВУЗам требуется инструмент кризис-менеджмента и стратегического управления набором на основе данных от студентов и абитуриентов. Решение: Спутник предоставляет ВУЗам аналитику о восприятии их направлений и программ: какие считаются сильными, где есть интерес у абитуриентов, а где падение доверия, актуальности или востребованности. Вдобавок присутствует аналитический модуль с данными о восприятии их бренда и привлекательности по неформальным критериям. Эти данные помогают строить стратегию набора, развивать актуальные направления и вовремя реагировать на риски.
Наличие потенциала развития стартап-проекта (описание)	Проект обладает высоким потенциалом масштабирования благодаря смежной бизнес-модели B2C + B2B и устойчивому ежегодному социальному запросу на сервисы выбора образования. так же ярко выраженный тренд на менторство и осознанность. Возможны новые направления: ● интеграция с карьерными платформами и работодателями ● работа с государством ● создание на базе платформы образовательного сообщества или сервисов профорientации

Минимальные стартовые затраты для проведения стартап-проекта (объем и сроки)	Первоначальные затраты составляют ориентировочно 2 млн. руб. , включая разработку MVP-версии платформы, тестирование UX/UI, верификацию данных и продвижение в социальных сетях. Срок реализации MVP 3 месяца, запуск пилота через 6 месяцев с начала финансирования.
Быстрый рост стартапа (да/нет, в случае ответа «да» указать предполагаемые даты)	Нет
Перспективы коммерциализации стартапа (перечислить основные)	1. Монетизация B2C (Пользователи): ○ Подписка на расширенные услуги: предоставление премиальных функций и улучшенного функционала для пользователей за дополнительную плату. ○ Рекламные размещения: интеграция рекламных блоков и партнерских предложений от вузов. ○ Партнерская программа: сотрудничество с образовательными организациями и профессиональными сообществами для продвижения платформы. 2. Монетизация B2B (Высшие учебные заведения): ○ Продажа аналитических отчетов: предоставление вузам детальных отчетов о предпочтениях абитуриентов и тенденциях в выборе образовательных программ. 3. Дополнительные направления дохода: ○ Карьерные площадки: интеграция с сервисами трудоустройства и профессионального развития выпускников. ○ Профориентация и консультирование: оказание консультационных услуг абитуриентам и студентам по выбору профессии и построению карьеры. ○ Организационный консалтинг: помощь вузам в разработке стратегии

	развития и модернизации образовательных программ.
Масштабируемость стартап-проекта (модель)	Проект масштабируется по партнёрской модели с опорой на государственные и образовательные структуры. Основная идея - развивать платформу не только через рост числа пользователей, но и через включение новых ВУЗов и регионов в систему партнёрств.
Обоснование соответствия бизнес-идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	Проект относится к направлению «цифровые технологии и искусственный интеллект», поскольку ключевым элементом является система интеллектуальных рекомендаций и аналитика данных.
2. Порядок и структура финансирования	
Предполагаемый объем финансового обеспечения стартап-проекта	Основные расходы стартапа - 2 млн. руб. Разработка продукта: ○ Программирование и дизайн (если речь идет о цифровом продукте). ○ Исследования и разработки (R&D). ○ Тестирование и запуск MVP (minimum viable product). Маркетинг и продвижение: ○ Реклама онлайн и офлайн. ○ Участие в выставках и конференциях. ○ PR-деятельность и контент-маркетинг. Операционные расходы: ○ Аренда офиса или оборудования. ○ Зарплаты сотрудников. ○ Юридическое сопровождение и бухгалтерия. Юридические и регистрационные процедуры: ○ Патентование и регистрация интеллектуальной собственности. ○ Лицензии и разрешения.

Предполагаемые источники финансирования стартап-проекта	Изначальные вложения в проект составляют 100 000 рублей, это средства, которые разработчики готовы вкладывать в проект на первоначальном уровне, для реализации проекта. Данные вложения продолжаются на протяжении 2 месяцев и по большей степени нужны для оформления юридического лица и затрат на офис. Также, преимущественно большая часть данных средств идет на найм сотрудников для написания гранта. Далее вложенные средства начинают окупаться. Так как проект является социально значимым, то основными ресурсами для финансирования на старте проекта, помимо собственных вложений, составят грантовые и премиальные конкурсы.
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности стартап-проекта	На данный момент всего существует 6 270 000 различных онлайн- платформ, которые занимаются сравнением ВУЗов по разным показателям (чаще всего сравниваются по параметрам: количество студентов, балл ЕГЭ, востребованность выпускников). Из всех 6 270 000 онлайн-платформ только 1% имеет какие-либо дополнительные платные услуги, средняя ежемесячная подписка на которые составляет в среднем 300 рублей. $6270000 \cdot 0,01 \cdot 1,1 \cdot 300 = 20691000$ рублей
3. Команда стартапа	
Ф.И.О.	Выполняемые работы в стартап-проекте
Юрьева Анастасия Станиславовна	Отвечает за финансовое планирование, разработку бюджета и оценку экономической эффективности проекта. Отвечает за поиск и взаимодействие с подрядными организациями для разработки и технического сопровождения платформы. Организует участие проекта в профильных мероприятиях, конкурсах и выставках.

Дорофеева Мария Сергеевна	Руководит направлением по визуальному и коммуникационному оформлению продукта. Координирует внешние связи проекта с образовательными структурами, СМИ и общественными организациями. Отвечает за развитие партнёрств с ВУЗами, региональными инициативами и молодёжными агентствами.
---------------------------	--