Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | АЭРОбразование |
| **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.* | АЭРОбразование- первая в России школа, обучающая детей с малых лет таким передовым направлениям, как: изучение аэросъёмки, технология Аэронета, 3d-моделирование, обработка геолокационных данных и многое другое. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  |
| **4** | **Рынок НТИ** |  |
| **5** | **Сквозные технологии** |  |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID 1419792  - Leader ID 4914032  - ФИО Амбарцумян Элен Людвиговна  - телефон +79036506978  - почта gr.abadzhyan@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 | *1415978* | *1415978* | Сальницкая Дарья Константиновна | Участник | 89515618799 salnitskaya01@mail.ru |  |  | | 2 | *1419827* | *4914092* | Рогожкин Егор Алексеевич | Участник | 89204540125 |  |  | | 3 | *1416125* | *4907611* | Сташенко Анастасия Александровна | Участник | 89113112779  stashenko\_nastya@bk.ru |  |  | | 4 | *1416050* | *4907484* | Негода Елизавета Васильевна | Участник | 89003020433 |  |  | | |
|  | 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* | АЭРОбразование- первая в России школа, обучающая детей с малых лет таким передовым направлением, как: изучение аэросъёмки, технология Аэронета, 3d-моделирование, обработка геолокационных данных и многое другое. Цель - прививание молодому поколению инновационного мышления, которое в будущем положительно скажется на развитии российской науки в области исследования космоса. |
|  | **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* | Процесс обучения. Изучение аэросъёмки, технология Аэронета, 3d-моделирование, обработка геолокационных данных . |
| 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* | Проект решает проблемы, связанные с нехваткой знаний о технологиях Аэронета. Базовые знания, касающиеся области аэронета, необходимо прививать детям с юных лет, чтобы в дальнейшем иметь возможность подготовить достойных специалистов в данной области, в следствие чего получить достойных специалистов в исследовании космоса. |
| 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 - дети среднего и старшего школьного возраста, заинтересованные в развитии технических знаний; отрасль бизнеса - сфера образования; географическое положение - г. Воронеж; рынок B2C |
| 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* | Наш проект создаётся на основе учебных программ в области физики и астрономии. |
| 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 создания ценности использутся учебные программы по физике и аэросъёмке, космическим и техническим механизмам. Для получения прибыли будет осуществляться продажа данных учебных курсов и обеспечение образовательного процесса.  Взаимоотношения с потребителями будут осуществляться через персональную поддержку и сообщества.  Способы привлечения финансовых ресурсов: курсы будут платные, по тарифу: 3500 руб. в месяц. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Образовательный центр "Орион"  2. "Институт современного образования"  3. "Международная школа профессий"  4. "Премьер"  5. Воронежский Государственный Университет  6. Воронежский Государственный Технический Университет. |
| 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* | Мы разрабатываем инструмент для облегчения и усовершенствования современного образования, чтобы молодое поколение могло достичь новых высот в свете науки и инженерной мысли. Важнейшим преимуществом является мультимедийное сопровождение. Мы предлагаем широкий спектр программ, разработанных опытными преподавателями, которые помогут вам стать экспертом в своей области. Наши курсы проводятся в удобное для вас время, и вы можете выбрать наиболее подходящий формат обучения - онлайн, очно или смешанный. |
| 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* | Реализуемость проекта обеспечивается его созданием в РЭУ им. Г.В. Плеханова, имеющем устойчивые горизонтальные и вертикальные связи. Полезность состоит в том, что все конкурентные компании, предлагающие свои условия, акцентируют на своё внимание именно на людей в возрасте 18+, в то время как никто не желает работать именно с детьми школьного возраста. Из-за этого огромное количество детей, не зная о существовании или имея не полные представления об аэронете, связывают своё будущее в другом роде деятельности, из-за чего возникает проблема именно нехватки желающих, разеваться в данном направлении, основываясь на этом наша школа главенствующее место отдаёт именно развитию школьников средних и старших классов.  Особое место наша программа займёт в сердцах именно школьников, поскольку именно в возрасте 12-18 лет наблюдается наиболее яркое желание развиваться в космической сфере. |
|  | **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* | Основные параметры АЭРОбразования:  – Удобное расположение главного здания, в котором ведётся обучение;  –Возможность обучения в очном/дистанционном форматах;  – Отсутствует необходимость докупки каких-либо учебников или тетрадей;  –Удобный интернет сайт и собственная платформа;  –Наличие системы оценивания, поощрения и мотивации;  Обоснование соответствия идеи тематическому направлению:  – Проект соответствует тематическому направлению, так как предполагает создание школы, направленной на развитие аэронета. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Внутренние процессы организации бизнеса направлены на эффективное управление процесса обучения, обеспечивая высокий уровень подготовки. Работа направлена на интеграцию и систематизацию накопленных знаний, а также на дополнение и выстраивания целостной картины в сфере.  Партнерские возможности ориентированы на сотрудничество с школами, с целью привлечения новых учеников с одной стороны, а с другой с цлью повышения общего уровня развития школы. Также рассматриваются идеи о сотрудничестве с компаниями, представляющими различные услуги в сфере космического пространства( например планетарии). Также осуществляется взаимодействие с инвесторами, фондами и государственными учреждениями для привлечения финансовых ресурсов и получения поддержки для развития проекта. Финансовые параметры бизнеса включают в себя бюджетирование, прогнозирование доходов и расходов, управление инвестициями и обеспечение устойчивости финансового потока.  Цель основателей заключается в создании успешного и инновационного бизнеса, способного эффективно конкурировать на рынке образовательных школ , обеспечивая достойный уровень подготовки юных специалистов. |
| 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.)* | 1. Актуальность: данная школа очень актуальна, поскольку в настоящее время происходит завоевание космоса разными исследованиями и все больше людей хотят учиться знаниям об аэросъёмке, технологии Аэронета, 3d-моделировании.  2. Индивидуальный подход: в данной школе каждый ученик будет рассматриваться как уникальный и неповторимый, со своими способностями и целями.  3. Связь: появится мгновенная связь между учеником и школой, что позволит наладить отношения и быстро устранить какие-либо проблемы. |
| 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* | Проект основывается на последних достижениях астрономии и физики.  Разрабатывается единый сайт-портал школы.  Происходит составление методических планов для комфортного усвоения программы. |
| 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* | TRL 2: Сформулирована техническая концепция, установлены возможные области применения разработки |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект полностью соответствует Научно техническим приоритетам РЭУ имени Г.В. Плеханова, а также приоритетным направлениям в сфере образования РФ. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Интернет: возможность рекламы в Интернете.  СМИ: газеты, ТВ, реклама на транспорте, логотипы – это все приведет к большему охвату потребителей.  Рекламные кампании: все элементы взаимосвязаны и нацелены на достижения одних и тех же результатов- привлечения наибольшей аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Участие в конференциях: получать знания и опыт.  Отзывы преподавателей и учеников: будет возможность узнать о школе больше информации.  Филиалы и партнёры: связь будет тесна, что позволит поддерживать друг друга. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема недостатка в стране квалифицированных учебных центров, направленных на обучение узконаправленных наук, таких как физика, астрономия, и науки, тесно связанные с космосом, а также проблема нехватки кадров, имеющих глубокое познание в данных сферах, что существенно тормозит развитие многих областей науки |
| 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* | С помощью нашего проекта будет решаться проблема нехватки знаний о технологиях Аэронета. Много детей хотят научиться тому, что мы создаем в этой школе. Будет удовлетворяться каждое желание познать разные технологии, научиться 3d-моделированию и аэросъемке. Стартап в сфере аэрообразования может решить проблему недостатка квалифицированных специалистов в области авиации и космонавтики. Кроме того, такой стартап может привлечь больше инвестиций в аэрокосмическую отрасль, что поможет развивать ее и создавать новые рабочие места. |
| 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)* | Дети и подростки, имеющие склонность и интерес к аэросъемке и инженерии, получат возможность развиваться в данных областях, получать ценные знания и навыки, что пополнит рынок труда квалифицированными специалистами |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Мы создадим из молодого поколения профессионалов с сферах 3D- моделирования, аэросъемки и обработки геолокационных данных, после чего люди смогут устроиться в многие организации, имеющие целью развитие науки в данных сферах и воплощение их в жизнь |
| 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.* | На Российском рынке продвижение именно образовательных программ для 12-18 летних в области аэронета не осуществляется. Поэтому потенциальные возможности для развития велики. Главным сегментом выбраны школьники в возрасте 12-18 лет. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап | План | Срок |
| 1 | Сформулирована идея проекта | Октябрь, 2023 |
| 2 | Составление списка услуг | Ноябрь, 2023 |
| 3 | Разработка и внедрение курса по управлению дронами | Декабрь, 2023 |
| 4 | Развитие онлайн-обучения:  a. Создание собственного сайта и мобильного приложения для дистанционного обучения и продажи курсов;  b. Внедрение системы онлайн-платежей для удобства клиентов;  c. Разработка методических материалов и обучающих видео для онлайн-курсов;  d. Привлечение преподавателей и специалистов из разных областей для проведения вебинаров и мастер-классов. | Июнь, 2024 |
| 5 | Привлечение инвесторов и партнеров. | Март, 2025 |
| 6 | Создание партнерских программ с аэрокосмическими компаниями и вузами;  . | Май, 2026 |

**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* |  |
| 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 ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |