

## Паспорт стартап-проекта

**Стартап-проект:** «НавыкON», разработка специализированной P2P-платформы для обмена навыками

Критерий оценки	Содержание
<b>Число участников стартап-проекта и их компетенции</b>	<p>1. Клепцова Елена Вадимовна – project lead / product-manager. Компетенции: формирование концепции продукта, customer development, постановка требований к MVP, координация команды</p> <p>2. Костровская София Максимовна – UX/UI и коммуникации. Компетенции: UX-исследования, проектирование интерфейсов, визуальная айдентика, коммуникационное продвижение продукта, работа с контентом и вовлечением пользователей</p> <p>3. Федорова Полина Николаевна – аналитика и бизнес-модель. Компетенции: анализ рынка EdTech, конкурентный анализ, финансовое планирование, разработка бизнес-моделей B2C/B2B, расчет экономики продукта</p>
<b>Минимальные стартовые затраты стартап-проекта</b>	<p>Минимальные стартовые затраты: 0,8–1,0 млн руб</p> <p>Структура затрат:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>– разработка и инфраструктура – 0,5–0,6 млн руб.;</li><li>– маркетинг первого года – 0,2–0,25 млн руб.;</li><li>– операционные расходы – 0,15–0,2 млн руб.</li></ul> <p>Источники стартового финансирования: собственные средства команды, студенческие конкурсы и акселераторы, гранты («Росмолодежь.Гранты», Фонд содействия инновациям), небольшие ангельские инвестиции</p>

<p><b>Перспективы коммерциализации стартапа</b></p>	<p>План доходов и расходов: B2C freemium-модель (бесплатный доступ + премиум-подписка 399→499→599 руб./мес), продажа пакетов внутренней валюты (баллов), B2B-подписка для компаний и вузов</p> <p>Размер рынка: – PAM / TAM: рынок онлайн-образования РФ ~144–145 млрд руб.; – SAM: сегмент онлайн-обучения взрослых и студентов ~40–45 млрд руб.; – SOM: ниша P2P-обучения и skill-exchange ~1–2% SAM.</p> <p>Тенденции и драйверы: рост непрерывного образования, спрос на практическое обучение, развитие P2P-экономики, цифровизация EdTech.</p> <p>Целевая аудитория: студенты, джуны, молодые специалисты и взрослые 20–40 лет, заинтересованные в практическом развитии навыков с помощью прямого обмена с другими пользователями без значительных финансовых затрат</p>
<p><b>Технологичность и наукоемкость стартап-проекта</b></p>	<p>Классификация технологии: цифровая P2P-платформа в сфере EdTech с алгоритмами мэтчинга, встроенной видеосвязью, геймификацией и аналитикой</p> <p>TRL: 4–5 (UX-прототип, разработка web-MVP, подготовка пилота)</p> <p>Критические элементы технологии: алгоритм подбора пользователей, внутренняя валюта, видеосвязь и инструменты совместной работы, система рейтингов и репутации</p> <p>Концепция продукта: НавыкON – специализированная P2P-платформа для обмена навыками («навык за навык» или через внутреннюю валюту), ориентированная на практическое обучение</p>

<p><b>Наличие потенциала развития стартап-проекта</b></p>	<p>Уникальное торговое предложение: НавыкON – специализированная P2P-платформа исключительно для обмена навыками (в отличие от сервисов вроде Profi.ru, где бартер является «побочным» сценарием внутри коммерческого сервиса)</p> <p>Конкуренты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– прямые: платформы обмена навыками и тайм-банки (Simbi, TimeRepublic и др.);</li> <li>– косвенные: Profi.ru, Avito и другие маркетплейсы услуг</li> </ul>
<p><b>Быстрый рост стартап-проекта</b></p>	<p>Дорожная карта:</p> <p>Этап 1 (Q4 2025): финализация концепции, UX-прототип, пилот на 20–30 пользователях, подача заявок на гранты.</p> <p>Этап 2 (Q1–Q2 2026): запуск web-MVP, первые 1 000 пользователей, тестирование монетизации.</p> <p>Этап 3 (2027): выход на операционный ноль, партнерства с вузами.</p> <p>Этап 4 (2028): масштабирование, B2B-пилоты, устойчивый рост.</p>