

Приложение 2

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

_____ (ссылка на проект)

_____ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	МИВлГУ
Регион Получателя гранта	Владимирская область
Наименование акселерационной программы	Цифра
Дата заключения и номер Договора	

	КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	Название стартап-проекта*	EduWell
2	Тема стартап-проекта* <i>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.</i>	Проект "EduWell" стремится улучшить эффективность образования, сделать процесс обучения более доступным и удобным для учащихся, преподавателей и родителей. Технологические решения, внедряемые в рамках проекта, будут опираться на современные образовательные технологии и инновации, соответствующие критическим технологиям и требованиям рынка в области образования.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	1. Кибербезопасность: необходимость защиты личных данных учащихся и безопасного обмена информацией на платформе. Аналитические технологии: отслеживание успеваемости и оценки эффективности образовательных программ
4	Рынок НТИ	EduNet
5	Сквозные технологии	1. Облачные технологии - используются для обеспечения доступа к учебным материалам и платформам из любой точки с интернет-соединением. 2. Мобильные приложения - используется для доступа к учебным материалам и взаимодействия между обучающимися и преподавателями Искусственный интеллект
	ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID U1890295 - Leader ID 6325149 - ФИО Гусев Максим Андреевич - телефон 89307450144 - почта g.max01@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	U1904742	6315578	Фадеев Никита Дмитриевич	Программист	89028863004 nfadeev433@gmail.com		
	2	U1890287	6327356	Федоровский Андрей Владимирович	Программист	89601996092 fedorovskiya998@gmail.com		
	3	U1911090	6349475	Диденко Данила Дмитриевич	Программист	89308302170 daniil.didenko.2016@mail.ru		
	4	U1911106	6282347	Воробьев Никита Романович	Программист	89004750443 vorobev_nikita_2017@mail.ru		

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	Разрабатываемый проект представляет собой инновационную образовательную платформу, цель которой - улучшить управление учебным процессом, повысить эффективность образования и улучшить взаимодействие учреждений с учащимися и их родителями. Платформа включает систему управления обучением, аналитические инструменты, коммуникационные средства, персонализированные рекомендации и техническую поддержку. Ожидаемые результаты включают улучшение успеваемости, эффективности образовательных программ и индивидуализированное обучение. Предполагаемые области применения - образование и корпоративное обучение. Потенциальные потребители - образовательные учреждения и компании, заинтересованные в обучении персонала.
---	---	--

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 получить основной доход	Программа предоставляет инструменты и решения для образовательных учреждений, направленные на улучшение управления учебным процессом, повышение эффективности образования и улучшение взаимодействия с учащимися и их родителями. Функционал продукта: Система управления обучением (LMS): Платформа для создания, организации и управления учебными материалами, заданиями, тестированием и рейтингами. Возможность создания онлайн-курсов и образовательных программ. Аналитические инструменты: Инструменты для отслеживания успеваемости учащихся, оценки эффективности образовательных программ и прогнозирования результатов. Коммуникационные средства: Возможность обмена сообщениями между учителями, учащимися и их родителями. Организация онлайн-конференций, вебинаров и совещаний. Персонализированные рекомендации: Рекомендации по индивидуализированному обучению и развитию для каждого учащегося на основе аналитических данных. Техническая поддержка: Предоставление технической поддержки и обучения персонала по использованию платформы.
---	---	--

10	Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает* <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i>	Главная проблема — это сложность в мониторинге и управлении комплексными данными об успеваемости и благополучии учащихся. Часто учебные заведения используют разрозненные системы для отслеживания успеваемости, социально-эмоционального состояния и других характеристик, что затрудняет получение целостной картины. Это затрудняет своевременное выявление учащихся, нуждающихся в поддержке, и разработку подходящих интервенций.
11	Потенциальные потребительские сегменты* <i>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.)</i>	1. Юридические лица: - Категория бизнеса: Образовательные учреждения (школы, колледжи, университеты). - Отрасль: Образование и управление образовательными учреждениями. - Характеристики: Учебные заведения, желающие улучшить качество образования и социально-эмоциональное развитие студентов. Включают государственные и частные школы, профессиональные колледжи и университеты. 2. Физические лица: - Демографические данные: Студенты и учащиеся в возрасте от 6 до 25 лет. - Вкусы: Учащиеся, стремящиеся к всестороннему развитию и успеваемости. - Уровень образования: Учащиеся всех уровней — от начального до высшего. - Уровень потребления: Студенты и их семьи, ориентированные на инструменты, способствующие успеваемости и благополучию.
12	На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)* <i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i>	Для создания и выпуска на рынок продукта "EduWell" будут использованы следующие научно-технические решения: 1. Интегрированная образовательная платформа: Разработка собственной интегрированной образовательной платформы, объединяющей систему управления обучением, аналитические инструменты, коммуникационные средства и персонализированные функции. 2. Аналитика данных в образовании учащихся: Анализ эффективности образовательных программ и формирования персонализированных рекомендаций. 3. Удобный пользовательский интерфейс и дизайн: Создание адаптивного дизайна, который обеспечит оптимальное отображение и функциональность продукта на различных устройствах, включая компьютеры, планшеты и мобильные устройства. 4. Разработка логической и понятной системы навигации, чтобы пользователи могли легко ориентироваться в приложении и быстро находить необходимую информацию.

13	Бизнес-модель* <i>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.</i>	Бизнес-модель "EduWell" основывается на следующих принципах: Описание способа создания ценности и получения прибыли: Программа "EduWell" будет предлагаться учебным заведениям по подписке с ежемесячной или годовой платой за пользование. Предусмотрены также консультационные услуги и обучающие программы для пользователя. Отношения с потребителями и поставщиками: Компания будет активно взаимодействовать с учебными заведениями для обратной связи, предложений по улучшению продукта и поддержки пользователей. Привлечение финансовых и иных ресурсов: Финансирование проекта будет осуществляться через инвестиции, подписочные платежи пользователей, коммерческие соглашения. Каналы продвижения и сбыта продукта: Продукт будет продвигаться через прямые продажи, партнерские программы с образовательными организациями, цифровой маркетинг, участие в образовательных конференциях и выставках. Другие аспекты: Планируется активное развитие сообщества пользователей через социальные сети, блоги и вебинары для обмена опытом и обучения. Также будет уделено внимание развитию программ лояльности для пользователей.
14	Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i>	1. Google Classroom - Плюсы: - Простота в использовании и интеграция с другими продуктами Google. - Бесплатное использование для учебных заведений. - Поддержка взаимодействия между преподавателями и студентами. - Минусы: - Ограниченные функции в сравнении с более специализированными LMS. - Зависимость от интернет-соединения. 2. Moodle - Плюсы: - Открытый код и возможность настройки под потребности учебного заведения. - Широкий спектр возможностей для создания курсов и оценки. - Минусы: - Требуется определенных технических знаний для установки и настройки. - Интерфейс может быть не столь интуитивно понятным для пользователей без подготовки. 3. Blackboard - Плюсы: - Мощные аналитические инструменты для отслеживания успехов учащихся. - Поддержка различных форматов контента. - Минусы: - Высокая стоимость подписки. - Может быть перегружен функционалом, что затрудняет использование.

		4. Edmodo - Плюсы: - Социальная сеть для образования, что делает взаимодействие учащихся более естественным. - Простой интерфейс и доступность. - Минусы: - Ограниченные функции для профессионального образования и анализа данных. - Вопросы конфиденциальности данных. 5. Canvas Плюсы: - Интуитивно понятный интерфейс и легкость в освоении. - Широкие возможности для интеграции с внешними инструментами и сервисами. - Поддержка мобильного приложения для удобного доступа с любых устройств. Минусы: - Некоторые продвинутые функции доступны только в платной версии. - Могут возникать сложности при настройке интеграций с другими системами.
15	Ценностное предложение* <i>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</i>	1. Инновационные образовательные решения: Программа EduWell предлагает инновационные образовательные решения, включая персонализированные рекомендации, аналитику успеваемости и возможности онлайн-обучения, что помогает учреждениям адаптироваться к современным требованиям образования. 2. Полный цикл управления обучением: Программа предоставляет полный цикл управления обучением — от создания курсов и материалов до анализа успеваемости и взаимодействия с учащимися, обеспечивая учреждениям все необходимые инструменты в одной платформе. 3. Персонализированный подход: Программа использует данные и аналитику для предоставления персонализированных рекомендаций и планов обучения для каждого учащегося, что помогает учреждениям создать индивидуализированный образовательный опыт. 4. Улучшенное взаимодействие и коммуникация: программа обеспечивает улучшенное взаимодействие между учителями, учащимися и их родителями через инструменты коммуникации и возможности проведения онлайн-конференций, что способствует более тесному взаимодействию и партнерству. 5. Гибкая модель тарификации и поддержка: программа предлагает гибкую модель тарификации, позволяя учреждениям выбирать подходящий план в зависимости от их потребностей, а также обеспечивает техническую поддержку и обучение персонала для эффективного использования платформы. 6. Фокус на результаты и качество образования: Программа ориентирована на достижение результатов и повышение качества образования через инновационные технологии, персонализированные подходы и непрерывное улучшение функционала платформы. Ценностное предложение нашего приложения для образовательных учреждений заключается в предоставлении инновационных образовательных решений, персонализированном подходе, улучшенном взаимодействии и коммуникации, гибкой модели тарификации и поддержке, а также фокусе на результаты и качество образования, что делает продукт выдающимся и конкурентоспособным на рынке

		образовательных технологий.
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.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>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</i>	
	Характеристика будущего продукта	
17	Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)* <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i>	1. Интерфейс пользователя Параметр: удобный и понятный интерфейс для пользователей Обоснование: улучшение взаимодействия пользователей с платформой, что важно для эффективного обучения и управления. 2. Аналитические инструменты для управления Параметр: инструменты для анализа успеваемости учащихся и эффективности образовательных программ. Обоснование: помощь администраторам и педагогам принимать обоснованные решения на основе данных, что способствует улучшению качества образования. 3. Безопасность и защита данных Параметр: высокий уровень кибербезопасности, шифрование данных и защита личной информации пользователей. Обоснование: гарантия безопасности данных создает доверие у пользователей и соответствует требованиям законодательства об обработке персональных данных. 4. Техническая поддержка и обучение Параметр: наличие технической поддержки и учебных материалов для пользователей. Обоснование: обеспечение помощи в решении проблем и оптимизация использования платформы, что критично для образовательных учреждений. 5. Масштабируемость и адаптивность Параметр: возможность расширения функционала и увеличения числа пользователей без потери производительности. Обоснование: позволяет образовательным учреждениям адаптироваться к росту числа учащихся и изменяющимся требованиям, что важно для динамичного рынка образования.
18	Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i>	
19	Основные конкурентные преимущества (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*	

	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.)	
20	Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность	
21	«Задел». Уровень готовности продукта TRL (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* 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	
22	Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)	
23	Каналы продвижения будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения	
24	Каналы сбыта будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора	
	Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект	
25	Какая часть проблемы решается (может быть решена)*	- Своевременно мониторить успеваемость и эмоциональное состояние учащихся. - Разрабатывать персонализированные рекомендации для поддержки студентов. - Оптимизировать учебный процесс на основе анализа

	<i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	данных
26	«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)</i>	Держателем проблемы являются прежде всего администраторы и преподаватели образовательных учреждений, которые заинтересованы в повышении качества образования и поддержании психоэмоционального климата. Их мотивации заключаются в: - Повышении уровня успеваемости учащихся. - Снижении уровня стресса и эмоционального выгорания среди студентов. - Оптимизации работы с данными и повышении эффективности принятия решений. При использовании приложения они смогут получать комплексный анализ данных, что позволит принимать информированные решения по поддержке студентов и адаптации учебного процесса. Это способствует улучшению качества образования и снижению уровня недовольства среди студентов и их родителей.
27	Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i>	- Персонализированные рекомендации: На основе собранных данных и аналитики платформа предлагает рекомендации для преподавателей и администрации по работе с конкретными учащимися, что может включать адаптацию образовательных методов, организации групповой поддержки или психосоциальной помощи. - Удобный интерфейс: Визуализация данных в понятных дашбордах и отчетах делает информацию доступной для анализа и принятия более обоснованных решений.
28	Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.</i>	
29	План дальнейшего развития стартап-проекта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i>	

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)
(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) <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	

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	
--	--

<i>предприятия в будущем, при переходе на самокупаемость</i>	
Техническое оснащение <i>Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	
Партнеры (поставщики, продавцы) <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	
Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i>	
Доходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i>	
Расходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i>	
Планируемый период выхода предприятия на самокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	

**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

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1			

