**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВПО Дагестанский государственный университет |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 0562039983 |
| Регион ВУЗа  | республика Дагестан |
| Наименование акселерационной программы  | Акселератор ДГУ TECHNET |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Codehub. Разработка интерактивной online платформы для изучения языков программирования |
| **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.* | Технет |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ИИ |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | ИИ |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID- Leader ID- ФИО- телефон- почта |
| **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 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | 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* | Codehub. Онлайн-школа по программированию |
|  | **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* | Онлайн-школа по программированию |
| 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* | * Качество образования.
* Отсутствие поддержки.
* Технические проблемы.
* Недостаток непосредственной обратной связи.

Проблема взаимодействия обучающихся и преподавателей |
| 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.)* | Преподаватели, которым значительно упростит работу данный проект, а именно будет меньше индивидуальной работы со студентом.Студенты, которым не хватает информации от преподавателей, могут пройти дополнительные уроки по отдельным темам |
| 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* | На основе собственного алгоритма, составленного по итогам собственного обучения в онлайн школах членов команды |
| 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.*  | Онлайн-школа по программированиюРазмещение курсовРазработка курсов |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | В РФ огромное количество онлайн курсов на разных платформахНесколько крупнейших онлайн школ программирования в мире:Codecademy: Платформа, предлагающая интерактивные курсы по различным языкам программирования и технологиям.Udacity: Специализированная платформа, предлагающая курсы по техническим навыкам, таким как веб-разработка, машинное обучение и разработка приложений.Coursera: Платформа, предоставляющая курсы от университетов и колледжей по всему миру, включая широкий спектр программирования и информационных технологий.edX: Академическая платформа, предоставляющая онлайн-курсы на различные темы, включая программирование и разработку.Pluralsight: Специализированная платформа для IT-специалистов и разработчиков, предлагающая тысячи курсов по программированию и IT-навыкам.Каждая из этих школ предлагает уникальные подходы к обучению программированию и информационным технологиям, и выбор подходящей зависит от конкретных потребностей и целей обучающегося. |
| 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* | * Пополнение онлайн-уроков при каждом изменении в учебном процессе
* На первых этапах преподавателями будут магистранты и аспиранты, которые уже преуспели в программировании. Когда появится спрос на наш проект, мы будем нанимать более опытных преподавателей.
* В нашей школе будут отдельные кураторы , к которым можно обратиться в любое время за поддержкой и МОТИВАЦИЕЙ
* Наш бэкенд-разработчик будет полностью контролировать внутреннюю наполненность системы веб-ресурсами, работу серверными технологиями, безопасность данных и не позволит случиться утечке информации.
 |
| 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* | Старт школы на базе ДГУ, развитие и распространение на ВУЗах региона и ближних регионов, дальнейшее развитие |
|  | **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* | Пополнение онлайн-уроков при каждом изменении в учебном процессеНа первых этапах преподавателями будут магистранты и аспиранты, которые уже преуспели в программировании. Когда появится спрос на наш проект, мы будем нанимать более опытных преподавателей.В нашей школе будут отдельные кураторы , к которым можно обратиться в любое время за поддержкой и МОТИВАЦИЕЙ Наш бэкенд-разработчик будет полностью контролировать внутреннюю наполненность системы веб-ресурсами, работу серверными технологиями, безопасность данных и не позволит случиться утечке информации |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Этапы запуска онлайн школы можно охарактеризовать следующим образом:Идея и концепция: Определите целевую аудиторию, образовательные цели и содержание обучающих программ. Разработайте уникальное предложение для обучающихся.Бизнес-план: Создайте детальный бизнес-план, включая прогнозирование финансовых показателей, маркетинговые стратегии и расходы на техническую инфраструктуру.Правовые аспекты: Решите вопросы правового регулирования образовательной деятельности и защиты данных, получите все необходимые лицензии и разрешения.Технологическая инфраструктура: Настройте платформу для дистанционного обучения, включая сайт, систему управления обучением (LMS) и другие технические средства.Разработка учебных программ: Создайте курсы и учебные материалы, оптимизированные для онлайн обучения, а также разработайте методики оценки успеваемости.Маркетинг и привлечение учащихся: Разработайте стратегию маркетинга, включая цифровые каналы привлечения, участие в образовательных конференциях и сетевое взаимодействие.Запуск и раскрутка: Проведите запуск школы, привлеките первых учащихся, получите обратную связь и внесите коррективы.Поддержка и развитие: Обеспечьте поддержку обучающимся и преподавателям, итеративно развивайте образовательные программы на основе обратной связи и изменений в индустрии. |
| 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.)* | Пополнение онлайн-уроков при каждом изменении в учебном процессеНа первых этапах преподавателями будут магистранты и аспиранты, которые уже преуспели в программировании. Когда появится спрос на наш проект, мы будем нанимать более опытных преподавателей.В нашей школе будут отдельные кураторы , к которым можно обратиться в любое время за поддержкой и МОТИВАЦИЕЙ Наш бэкенд-разработчик будет полностью контролировать внутреннюю наполненность системы веб-ресурсами, работу серверными технологиями, безопасность данных и не позволит случиться утечке информации |
| 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* | Технические параметры школы стандартные |
| 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* | TRL11. Фундамент и анализ
2. Определение ключевой потребности
3. Финансовый план и план реализации проекта
4. Создание онлайн-школы
 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Личные продажи ВУЗам региона Республики Дагестан и далее близлежащих регионов |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Отраслевые выставкиПрямые продажи |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | С каждым днем растет количество людей которые хотят изучать IT и вместе с этим появляются различные онлайн-школы. Однако лишь малая их часть направлена непосредственно на программу, которая изучается в вузах. Не все новички в этой сфере могут спокойно изучать языки программирования. Этому есть ряд причин:* Качество образования.
* Отсутствие поддержки.
* Технические проблемы.
* Недостаток непосредственной обратной связи.
 |
| 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* | полностью |
| 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)*  | ДГУ, запуск на базе ДГУ платформы образования |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | * Пополнение онлайн-уроков при каждом изменении в учебном процессе
* На первых этапах преподавателями будут магистранты и аспиранты, которые уже преуспели в программировании. Когда появится спрос на наш проект, мы будем нанимать более опытных преподавателей.
* В нашей школе будут отдельные кураторы , к которым можно обратиться в любое время за поддержкой и МОТИВАЦИЕЙ
* Наш бэкенд-разработчик будет полностью контролировать внутреннюю наполненность системы веб-ресурсами, работу серверными технологиями, безопасность данных и не позволит случиться утечке информации.
 |
| 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.* | Онлайн образование в России имеет значительный потенциал роста, особенно учитывая последние тенденции в использовании технологий в образовании. Несмотря на то, что точная оценка рынка может быть сложной из-за различных источников данных, некоторые отчеты и исследования предоставляют нам общее представление о ситуации.Согласно исследованию "Индустрия онлайн-образования в России: тенденции, возможности, барьеры развития" от аналитического агентства Data Insight, в 2020 году российский рынок онлайн-образования достиг величины около 36 миллиардов рублей. Прогнозируется, что к 2023 году этот показатель может вырасти до 114 миллиардов рублей.Онлайн образование в России включает в себя широкий спектр предложений, от курсов повышения квалификации и профессиональной переподготовки до дистанционного обучения в высших учебных заведениях. Также стоит отметить увеличение спроса на онлайн образовательные платформы в связи с пандемией COVID-19, когда большинство учебных заведений перешли на дистанционное обучение.В целом, рынок онлайн образования в России демонстрирует стремительный рост, и в ближайшем будущем можно ожидать дальнейшего развития в этой области. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Подача на СтудстартапПилот с ДГУ | Подача на СТАРТ1 | Подача на СТАРТ2 |  |

**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 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |