

Приложение 1

ЗАЯВКА

На участие в конкурсе «Студенческий стартап»

Название образовательного учреждения	Международный Университет Ала-Тоо
Полный адрес образовательного учреждения	Бишкек, Октябрьский район, Анкара 1/8
Направление стартап проекта	Информационные/цифровые технологии Сектор услуг
Название стартап проекта	Baby World
ФИО координатора от образовательного учреждения, телефон, почта (e-mail)	
ФИО лидера команды, дата рождения	Мундузбаева Алтынай Маратовна, 04.08.2004
Список участников (Ф.И.О., дата рождения всех членов команды)	1. Иманкулова Анабель, 27.08.2005 2. Нурэлдин Толба 01.12.2005 3. Итибаева Жаркынай 01.10.04
Контактный телефон лидера команды	+996775280366
Почта лидера команды(e-mail)	altynaimunduzbaeva@gmail.com
Ссылки на соц. сеть или сайт проекта (при наличии)	
<p>Я подтверждаю, что ознакомлен и согласен с условиями конкурса, изложенными в «Положение о пилотной программе «Студенческий стартап».</p> <p>Я подтверждаю, что вся информация, указанная мною в настоящей заявке, является достоверной на момент подачи заявки.</p> <p>Я согласен с тем, что решение организаторов и Конкурсной комиссии по определению финалистов и победителей конкурса, является окончательным.</p>	

Р.Р. Исмаев

Координатор от
образовательного учреждения



Подпись и печать организации

3. 11. 2023

Дата

Резюме стартап-проекта

При описании проекта старайтесь использовать короткие формулировки

Направление проекта	Информационные/цифровые технологии Сектор услуг
Название проекта	Baby World
Проблематика <i>С какой проблемой сталкивается ваш клиент? Насколько проблема большая и действительно важная? Описание «проблемных зон», которые существуют на потребительском рынке согласно выбранного направления</i>	<p>Поиск разнообразных товаров, необходимых для детей, часто требует посещения множества разных магазинов, что отнимает много времени и сил у клиента.</p> <p>Отсутствие доступных оценок и отзывов от других клиентов может привести к ситуации, когда клиенты принимают неинформированные решения о покупке, что в свою очередь может привести к приобретению некачественных товаров.</p> <p>Родителям часто бывает сложно осуществить оффлайн покупку, так как это требует присмотра за детьми.</p> <p>Отсутствие удобных способов сделать пожертвования важным и социально ответственным инициативам в сфере детей</p>
Ценностное предложение Решение <i>Какой инновационный метод удовлетворения потребностей потребителя предлагает ваш стартап? Как решение улучшит жизнь клиентов?</i>	<p>Решить проблемы родителей, которые желают предоставить своим детям лучшие товары и услуги, при этом экономя свое время.</p> <p>Приложение "Baby World" объединяет в себе все необходимые детские магазины, включая одежду, продукты, игрушки, книги, товары для гигиеничного ухода, технику, электронику, мебель и многое другое.</p> <p>Удобный доступ к товарам:</p> <ul style="list-style-type: none"> • пользователь может легко найти разнообразные товары в одном приложении, устраняя необходимость посещения множества магазинов. • Расширенный поиск с большим выбором вариантов. <p>Экономия времени:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сравнение различных магазинов и выбор наилучшего товара без необходимости переключения между разными приложениями. <p>Накопительные баллы и лояльность:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Предоставление бонусов и наград для постоянных клиентов, стимулирующих их выбирать приложение. • Регулярные акции и специальные предложения. <p>Персонализированные рекомендации:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Автоматические рекомендации товаров, основанные на предпочтениях и истории заказов пользователей. <p>Оценки и отзывы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Возможность просматривать оценки и отзывы других клиентов для более информированных решений о покупках. <p>Фотографии и визуальная информация:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Предоставление фотографий товаров, чтобы помочь пользователям получить более ясное представление о продукции. <p>Удобная доставка:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Встроенная система доставки для удобства, скорости и надежности заказов и отслеживания доставки. <p>Социальная ответственность:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Открыть благотворительный счет и выделять определенный процент дохода приложения на пожертвования в пользу детей, находящихся в детских домах и детей с инвалидностью
Конкуренты <i>Перечислите основных конкурентов и опишите свои преимущества</i>	<p>“Детский мир” приложение доступен только в России.</p> <p>“Оффлайн рынки” отнимает много времени и ресурсов.</p> <p>“Lalafo” подержанные товары.</p> <p>“Озон” & “Wildberries”</p> <p>Преимущества приложения:</p>

	<p>Уникальная кураторская подборка: предоставление экспертную кураторскую подборку детских товаров и услуг, которая поможет родителям быстро и легко находить только самые лучшие и качественные продукты для своих детей.</p> <p>Сообщество и форум для родителей: платформа для обмена опытом и советами между родителями.</p> <p>Удобство покупки подержанных товаров: специальный раздел для подержанных товаров, предоставляя детям вещи по более доступным ценам и способствуя устойчивому потреблению.</p> <p>Эксклюзивные продукты и скидки для подписчиков: платные подписки с эксклюзивными предложениями, акциями и скидками для подписчиков.</p> <p>Поддержка местных магазинов: Сотрудничество с местными детскими магазинами и поддержка их бизнеса.</p> <p>Социальная ответственность и благотворительность: поддержка благотворительные организации и выделение часть прибыли на помощь детям в нужде.</p>
<p>Бизнес-модель <i>Ключевые партнеры (укажите партнеров, от которых зависят ваш проект). Ключевые ресурсы, необходимые вам для запуска проекта. Ключевые действия, необходимые для запуска проекта. Ценностное предложение (продукт или услуга, которую вы предлагаете). Взаимоотношение с клиентом (Какие типы взаимодействия с клиентом будут основными). Каналы (какие платформы используете для взаимодействия с клиентами). Сегменты клиентов (социальный статус клиента).</i></p>	<p>Описание: BabyWorld — это онлайн-платформа, объединяющая различные детские магазины и предоставляющая родителям возможность легко находить и покупать детские товары и услуги.</p> <p>-Ключевые партнеры</p> <p>BabyWorld устанавливает стратегические партнерства с детскими магазинами и поставщиками товаров, что обеспечивает разнообразный ассортимент товаров и услуг. Также сотрудничество с доставщиками и службами доставки гарантирует удобство для клиентов.</p> <p>-Ключевые ресурсы</p> <p>Для успешного запуска и функционирования проекта BabyWorld необходимы высококвалифицированные разработчики и IT-персонал, средства для маркетинга и продвижения, а также данные и контент, связанные с детскими товарами и услугами.</p> <p>-Ключевые действия</p> <p>Команда BabyWorld активно работает над разработкой приложения и веб-платформы, налаживает партнерские отношения, создает маркетинговые и рекламные кампании, и проводит успешный запуск проекта.</p> <p>-Ценностное предложение</p> <p>BabyWorld предоставляет родителям удобный доступ к</p>

	<p>разнообразным детским товарам и услугам, персонализированные рекомендации, удобную доставку, накопительные баллы и возможность поддерживать благотворительные и социальные инициативы.</p> <p>-Взаимоотношение с клиентом</p> <p>BabyWorld устанавливает активное взаимодействие с клиентами, предоставляя онлайн-поддержку и чат, собирая обратную связь для улучшения сервиса и предоставляя программы лояльности и бонусы для постоянных клиентов.</p> <p>-Каналы</p> <p>BabyWorld предоставляет свои услуги через мобильное приложение для iOS и Android, веб-платформу, а также использует социальные сети и рекламные кампании для привлечения новых клиентов.</p> <p>-Сегменты клиентов</p> <p>BabyWorld обслуживает родителей и опекунов детей разных социальных статусов, но с общей потребностью в детских товарах и услугах.</p> <p>-Доход и расход</p> <p>Для генерации дохода BabyWorld взимает комиссии с продаж, предоставляет платные подписки, размещает рекламу и заключает партнерские соглашения. Расходы включают зарплаты, маркетинг, разработку, обслуживание приложения и операционные расходы.</p> <p>-Прогнозы и план развития</p> <p>BabyWorld разрабатывает финансовые прогнозы и стратегию развития, включая масштабирование бизнеса, расширение ассортимента товаров и привлечение новых клиентов.</p>
<p>Финансовые показатели <i>Какая структура затрат на разработку, продажи, маркетинг? Какие планируемые объемы выручки от продаж продукта?</i></p>	<p>Разработка Маркетинг и реклама Персонал Операционные расходы Исследование и развитие</p>
<p>Масштабируемость и перспективы развития <i>Как вы собираетесь масштабировать? Как легко можно открыть филиал или франшизу в другом городе/стране?</i></p>	<p>Расширение ассортимента товаров и услуг Открыть собственные филиалы в ключевых городах или странах</p>

P. P. Ural
Координатор от
образовательного учреждения

Подпись и печать организации

Дата

Приложение 3

Название месяца	Шаги реализации	Объем финансо вых средств	Результаты	Примеч ания
Январь	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовка детального бизнес-плана и финансовых прогнозов. • Найм опытных разработчиков и специалистов по аналитике данных. • Начало дизайна интерфейса приложения. • Исследование рынка и конкурентов. 	Общая сумма 100,000 сомов.	<ul style="list-style-type: none"> • Готовый бизнес-план. • Начало работы по разработке приложения 	
Февраль	<ul style="list-style-type: none"> • Техническая реализация приложения. • Планирование маркетинговой стратегии. 			
Март	<ul style="list-style-type: none"> • Продолжение дизайна интерфейса. • Техническая реализация приложения. • Планирование маркетинговой стратегии. 			
Апрель	<ul style="list-style-type: none"> • Завершение технической реализации. • Тестирование и отладка приложения. 		<ul style="list-style-type: none"> • Готовое приложение для тестирования 	

Май	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовка плана маркетинговой и рекламной кампании. • Выпуск демоверсии приложения. • Тестирование демоверсии с небольшими бизнесами и сбор обратной связи. 			
Июнь	<ul style="list-style-type: none"> • Тестирование демоверсии с небольшими бизнесами и сбор обратной связи. • Использование обратной связи для улучшения приложения. 		<ul style="list-style-type: none"> • Собранные рекомендации 	
Июль	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка стратегии привлечения пользователей. • Запуск маркетинговой кампании для привлечения первых пользователей. • Начало сотрудничества с местными магазинами. 		<ul style="list-style-type: none"> • Первые пользователи • Бизнес-партнеры 	
Август	<ul style="list-style-type: none"> • Продолжение маркетинговой кампании и 		<ul style="list-style-type: none"> • Рекомендации и товаров по запросам 	

	<p>увеличение числа пользователей.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Внедрение машинного обучения и алгоритмов рекомендаций. • Подготовка к запуску платных подписок. 			
Сентябрь	<ul style="list-style-type: none"> • Запуск платных подписок с эксклюзивными предложениями. • Усиление сотрудничества с благотворительными организациями и начало пожертвований. • Мониторинг производительности и обеспечение надежности приложения. 		<ul style="list-style-type: none"> • Платные подписки • Сотрудничество с благотворительными организациями 	
Октябрь	<ul style="list-style-type: none"> • Расширение сотрудничества с компаниями и брендами для предоставления эксклюзивных товаров. • Разработка сообщества и форума для родителей. 		<ul style="list-style-type: none"> • Широкий ассортимент оригинальных и уникальных продуктов 	
Ноябрь	<ul style="list-style-type: none"> • Продолжение 		<ul style="list-style-type: none"> • Стабильная 	

	<p>сотрудничества с благотворительными организациями.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Развитие социальной ответственности и благотворительности. • Оценка процессов и корректировка стратегии по мере необходимости. 		<p>работа приложения</p>	
Декабрь	<ul style="list-style-type: none"> • Завершение первого года работы. • Оценка результатов и подготовка к росту и развитию. 			

Приложение 4

Скан копии документов, подтверждающих статус заявителей (справка с вуза, заверенное гербовой печатью и подписью ректора).

КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН
БИЛИМ БЕРҮҮ ЖАНА ИЛИМ
МИНИСТРЛИГИ
«АЛА-ТОО» ЭЛ АРАЛЫК
УНИВЕРСИТЕТИ



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ
И НАУКИ КЫРГЫЗСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ «АЛА-ТОО»

ALA-TOO INTERNATIONAL UNIVERSITY

№ 23/22021

16.10.2023

CONFIRMATION LETTER

To whom it may concern.

We hereby confirm that **Munduzbaeva Altynai** is a **Bachelor** student at Ala-Too International University.

Date of Birth: **04.08.2004**

Faculty: **FACULTY OF ENGINEERING AND INFORMATICS**

Speciality: **Software Engineering - Bh**

Class: **1**

Education Type: **Formal, paid**

Enrollment Date: **01.09.2022**

Term of Study: **4 years**

Planned Graduation Year: **2027**

This letter is valid for **2023-2024** academic year.

Head of Student Affairs



Askarbek Kamchiev