|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Nexus |
| **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 | Социальная сеть и HR-платформа |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет |
| **5** | **Сквозные технологии** | Цифровые технологии |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | - Leader ID : 4305794 - ФИО : Марков Вячеслав Андреевич  - телефон : 79627811727  - почта : [vm28060@gmail.com](mailto:vm28060@gmail.com) |
| **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 |  | 4234827 | Дедков Вячеслав Сергеевич | Маркетолог | slav.dedckow@yandex.ru | Маркетолог |  | | 2 |  |  | Асманов Лев Павлович | коммуникатор | ac-stu@outlook.com | Коммуникатор |  | | 3 |  |  | Самайдер Айон | инженер | ayonsamajder@gmail.com | Инженер |  | | |
|  | **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 | Nexus — это социальная сетевая платформа, которая отдает приоритет студентам, профессионалам и компаниям. Она предоставляет вам интуитивно понятный интерфейс для публикации вашей рабочей жизни, просмотра информации о компании, общения с людьми из разных компаний, получения информации о процессе собеседования, вакансиях и общения с рекрутерами. |
|  | **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* | Nexus Premium |
| **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* | Безработица, развитие навыков, сетевые связи |
| **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.)* | Профессионалы и специалисты Студенты и выпускники  Предприниматели и малый бизнес  HR-специалисты и рекрутеры  Образовательные учреждения  Корпоративные клиенты  Фрилансеры и консультанты |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)**\*  *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Платформа использует собственные алгоритмы рекомендаций на основе машинного обучения, обработку больших данных для анализа профессиональных профилей и интеграцию с облачными хранилищами. |
| **13** | **Бизнес-модель\***  *Указывается краткое 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.* | Freemium: бесплатная регистрация и базовые функции; платные подписки для премиум-аккаунтов (доступ к аналитике, дополнительные фильтры поиска). |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | LinkedIn, HeadHunter, Glassdoor, Habr, Avito |
| **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* | Nexus Premium предлагает локализованную и более доступную альтернативу международным аналогам с глубокими рекомендациями, адаптированными под рынок СНГ. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| **16** | **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* | * Система рекомендаций на основе машинного обучения (ML). * Автоматизированный подбор вакансий и профессиональных контактов. * Интеграция с популярными облачными сервисами для хранения и обмена документами (Google Drive, Yandex Disk). * Высокая пропускная способность для обработки больших объемов данных в режиме реального времени. * Поддержка адаптивного дизайна для работы на всех устройствах (ПК, планшеты, смартфоны). |
| **17** | **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.)* | * Локализация платформы для СНГ-рынка с учетом языковых и культурных особенностей. * Использование искусственного интеллекта для персонализированных рекомендаций. * Возможность бесплатного использования с базовыми функциями и доступной подписки. * Фокус на поддержке фрилансеров и малого бизнеса. * Высокий уровень безопасности и защиты данных. |
| **18** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | * Контекстная реклама в Google Ads и Яндекс Директ. * Продвижение через социальные сети (RuTube,VK, Telegram). * Партнерские программы с университетами и центрами занятости. * Участие в отраслевых мероприятиях, выставках и конференциях. |
| **19** | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | * Онлайн-продажи через официальный сайт платформы. * Подписки через мобильные приложения (App Store и Google Play). * Партнерские программы для крупных работодателей и кадровых агентств. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| **20** | **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* | Nexus Premium решает проблему поиска квалифицированных специалистов для работодателей и ускоряет процесс трудоустройства для профессионалов. Ориентированность на локальный рынок обеспечивает более точное соответствие запросов работодателей и сотрудников. |
| **21** | **«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 11)* | **Проблемы с держателями: техники, испытывающие нехватку квалифицированных кадров; Специалисты, сталкивающиеся с трудностями в поиске работы.**  **Мотивация:** Экономия времени и ресурсов на подбор персонала; упрощение доступа к профессиональным возможностям.  **Решение:** Использование Nexus Premium для автоматизации поиска, фильтрации и подбора подходящих кандидатов/вакансий. |
| **22** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Создание платформы, предоставляющей персонализированные рекомендации.  Автоматизация подбора вакансий/специалистов с использованием машинного обучения.  Интеграция с профессиональными сообществами и образовательными организациями для расширения базы пользователей. |
| **23** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Потенциальный рынок: СНГ с дальнейшим выходом на рынок Восточной Европы и Азии.  Сегмент: Платформа ориентирована как на B2B, так и на B2C аудиторию.  Возможности масштабирования: Подключение дополнительных функций (вебинары, онлайн-курсы) и выход на международный рынок.  Рентабельность: Высокий потенциал монетизации через подписки и партнерские программы. |