

**Всероссийский конкурс исследовательских и проектных работ
школьников «Высший пилотаж»**

Разработка сайта – цифровое предпринимательство

Achiever / Достигатор

Авторы:

Кулакова Екатерина Алексеевна, 11Б класс

Достигатор – маркетплейс целевого обучения и траектория развития для молодежи от 14 до 25 лет. Проект в сфере социального предпринимательства, охватывающий B2C, B2C и B2G секторы рынка.

Актуальность и проблемы:

- Более **70% школьников**, по данным проекта "Билет в будущее", страдают неосознанной некомпетентностью. Такие люди рискуют неверно выбрать **профессиональный** путь и чувствовать себя не на своем месте, при этом школьники признают, что интересная информация о другой профессии может заставить их изменить решение.
- Современные дети получают в школе мало информации о профессиях, согласно результатам **исследования ВШЭ**.
- Многие ребята не понимают, как выглядит обычный день на рабочей практике – по данным МГТУ им. Н.Э. Баумана. **90 %** абитуриентов в момент поступления не думают, где будут работать.
- **25 %** абитуриентов не хватает средств на оплату обучения.
- Среди молодых специалистов меньше трети (30%) говорят, что школа помогла им выбрать профессию. 44% заявили, что полагались только на себя - по данным МГТУ им. Н. Э. Баумана
- Рост безработицы (т. к. о месте работы люди думают после обучения) – один из основных факторов увеличения темпов миграционного оттока квалифицированных кадров из субъектов РФ, который в итоге могут стать угрозой устойчивости экономики и способствовать снижению уровня экономической безопасности региона.
- Фундаментом для современного инновационного развития экономики является наука и результаты научных исследований, которые имеют успешный опыт внедрения в производство товаров и услуг и их коммерциализацию, при этом условия особую роль для региональных экономик приобретает наличие квалифицированных кадров, соответствующий уровень образования – человеческий капитал.

- Необходимыми предпосылками формирования инновационной экономики, открывающими дорогу к новым прорывным идеям, сегодня являются существование сильной национальной науки и развитие научного потенциала.
- С 1994 года темп снижения численности персонала, занятого исследованиями и разработками, в РФ составил **38,4 %**.
- Неоспоримые преимущества обучения по целевому приему.
- Проект закрывает потребность самореализации



Цель проекта – Создание условий для повышения понимания возможности целевого обучения, построение траектории обучения, а также возможности участия в олимпиадах и национальных проектах РФ дающих доп. баллы к ЕГЭ и расширяющие возможности к поступлению у школьников 8-11 классов , через разработку интернет-платформы для создания индивидуальной траектории поступления, маркетплейса целевого обучения и стажировок для школьников и студентов, путем применения интернет-технологий, как Kudular. Io ,Thunkable, Figma языка программирования питон и др. Сайт будет способствовать увеличению ориентированности школьников в их будущей профессии, помогать в планировании развития их таланта и поступления в Вузы, колледжи, целевое обучение. Также сайт будет направлять абитуриентов на обучение на узкие и развивающиеся специальности, как например, аграрное хозяйство и горное дело, что будет способствовать заполнению всех секторов экономики Российской Федерации.

Описание проекта:

Достигатор - это платформа по выстраиванию индивидуального образовательного маршрута для учащихся старших классов (14-18 лет) школ Российской Федерации, а также первый в России маркетплейс целевого обучения. Платформа предлагает школьнику пройти тест на определение профессиональных качеств, выполнить рабочие интерактивные задания реальных профессий, а также анализирует качества личности. Анализируя эти данные и платежеспособности клиента, сайт предлагает подходящие учащемуся курсы, олимпиады, конкурсы и стажировки, для раскрытия его таланта. А также простаивает календарный план их написания. В дальнейшем основываясь на учебных успехах школьника платформа порекомендует Вузы и факультеты или вакансии на целевое обучение. Также на сайте присутствует менторская поддержка, отзывы студентов. На платформе присутствует отдельная часть – маркетплейс целевого обучения, с помощью которого человек сможет обеспечить себе дальнейшее трудоустройство уже на этапе обучения, что положительно отразится на Российской экономике.

Целевая аудитория – учащиеся Российских школ 14 – 18 лет, стремящихся найти и развить свой талант для будущей профессии, построить траекторию поступления или пойти на целевое обучение.

Сегменты:

- Школьники поступающие по целевому обучению
- Школьники поступающие в Вузы
- Школьники поступающие в колледжи
- Школьники ищущие способы получения доп.баллов в Вуз
- Школьники не определившиеся со специальностью
- Школьники ищущие советов для поступления

Прибыль и бизнес-модель.

Прибыль проекту будет приносить расширенные пакеты услуг «Плюс», «Целевик» и пакеты для компаний. Реклама на сайте. Грантовая поддержка.

Пакет «Плюс»

Профильные конкурсы
Отсутствие рекламы
Расширенный выбор стажировок и программ
Закрытый общие чат и по интересам, обсуждения

Цена: 330 рублей

Пакет «Целевик»

База маркетплейс целевого обучения
Подписка «Плюс»
Возможность задать вопрос юристу консультанту

Цена: 640 рублей

Для компаний

Подписка на базу анкет на целевое обучение
10 000 руб/месяц

Смета доходов и расходов:

ДОХОД с одного клиента экономика услуга "Плюс", за что платит клиент	
Расширенный сегмент профильных конкурсов	70,00 Р
Напоминания и реклама партнеров	40,00 Р
Закрытый общие чат и по интересам, обсуждения	50,00 Р
База стажировок в компаниях	70,00 Р
Работа сервиса	100
ИТОГО	330,00 Р

ДОХОД с одного клиента экономика услуга "Целевик"	
Работа сервиса	240
База маркетплейса целевого обучения	400
ИТОГО	640,00 Р

ДОХОД в месяц с одного клиента экономика доход с рекламы (бесплатно)	
Банерная реклама на сайте	3,00 Р
Реклама партнеров	9
ИТОГО	12,00 Р

ДОХОД 2 тыс. пользователей	
Услуга "Плюс"	*900 человек = 297 000
Услуга "Целевик"	*100 человек = 64 000
Клиенты без подписок	*1000 = 12 000
Компании	*5 = 50 000
ИТОГО	423 000,00 Р

ДОХОД использование платформы компаниями и выставление заявок (1 компании)	ДОХОД использование платформы компаниями и выставление заявок (1 компании)
За пользование платформой в месяц(подписка)	10 000
ИТОГО	10 000,00 Р

Реалистичный вариант ДОХОД 6 тыс. пользователей	
Услуга "Плюс"	*2700 человек = 891 000
Услуга "Целевик"	*300 человек = 192 000
Клиенты без подписок	*3000 = 36 000
Компании	*15 = 150 000
ИТОГО	1 269 000,00 Р

Пессимистичный вариант ДОХОД 6 тыс. пользователей	
Услуга "Плюс"	*1800 человек = 594 000
Услуга "Целевик"	*300 человек = 192 000
Клиенты без подписок	*3900 = 46 800
Компании	*9 = 90 000
ИТОГО	922 800,00 Р

Оптимистичный вариант ДОХОД 6 тыс. пользователей	
Услуга "Плюс"	*3000 человек = 990 000
Услуга "Целевик"	*600 человек = 384 000
Клиенты без подписок	*2400 = 28 800
Компании	*18 = 180 000
ИТОГО	1 582 000,00 Р

Расход в месяц (6 тыс. пользователей)	
Бухгалтерский учёт и юридические услуги	15 000,00 Р
Реклама в соц.сетях	15 000,00 Р
Амортизация	3 000,00 Р
Подписки и членские взносы	2 000,00 Р
Sendpulse рассылки за 2 тыс. человек	1 404,00 Р
Налоги и лицензии	12 000,00 Р
Рассылка в чат-ботах	1 490,00 Р
Копирайтер (неполная занятость)	21 000,00 Р
Менеджер по продажам	50 000,00 Р
Веб-разработчик	80 000,00 Р
Размещение веб-сайта и домен	50,00 Р
Разное	2 000,00 Р
ИТОГО	<u>202 944,00 Р</u>

Экономика:

- Первоначальные инвестиции: 500 000 руб.
- Расходы в месяц: 202 944 руб.
- Доходы в месяц (6 тыс. пользователей): 1 260 000 руб.
- Средний чек – 210 рублей
- Точка безубыточности – 2 380 пользователей
- NPV (за 2 года работы)=12 075 127

Анализ рынка:

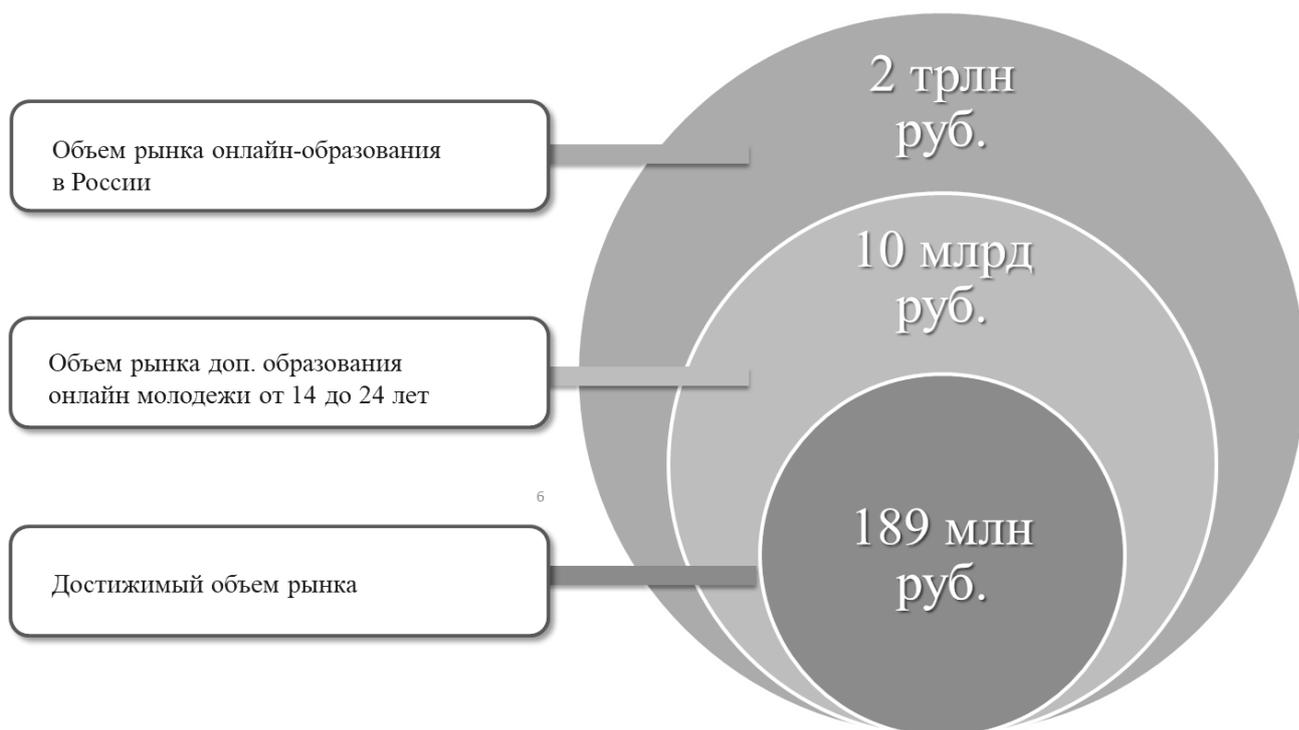
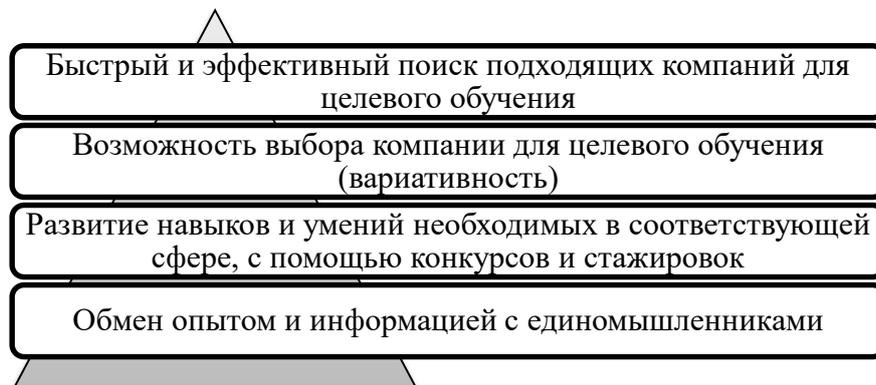


Таблица конкурентов:

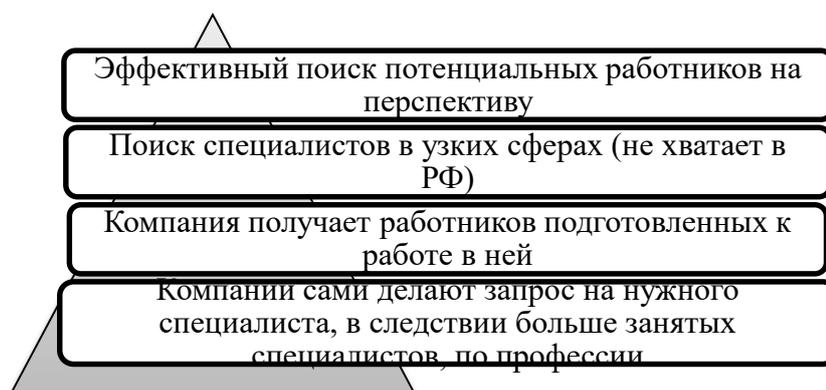
Критерий	Достигатор	Поступи.Online	Вузопедия	Целевое-обучение.рф
Маркетплейс целевого обучения	Да	Нет	Нет	Нет
Календарный план профильных конкурсов и т.д	Да	Нет	Нет	Нет
Стажировки	Да	Нет	Нет	Нет
Профориентация	Нет	Да	Нет	Да
Чат абитуриентов	Да	Нет	Да (в разработке)	Нет

Уникальное торговое предложение:

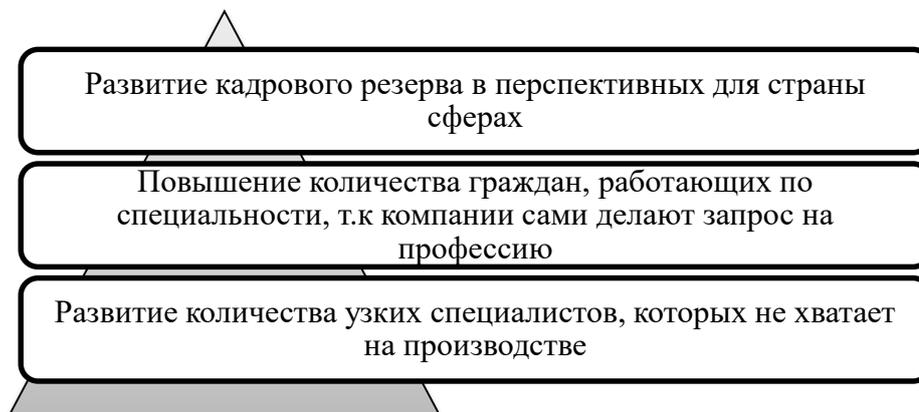
B2C сектор экономики



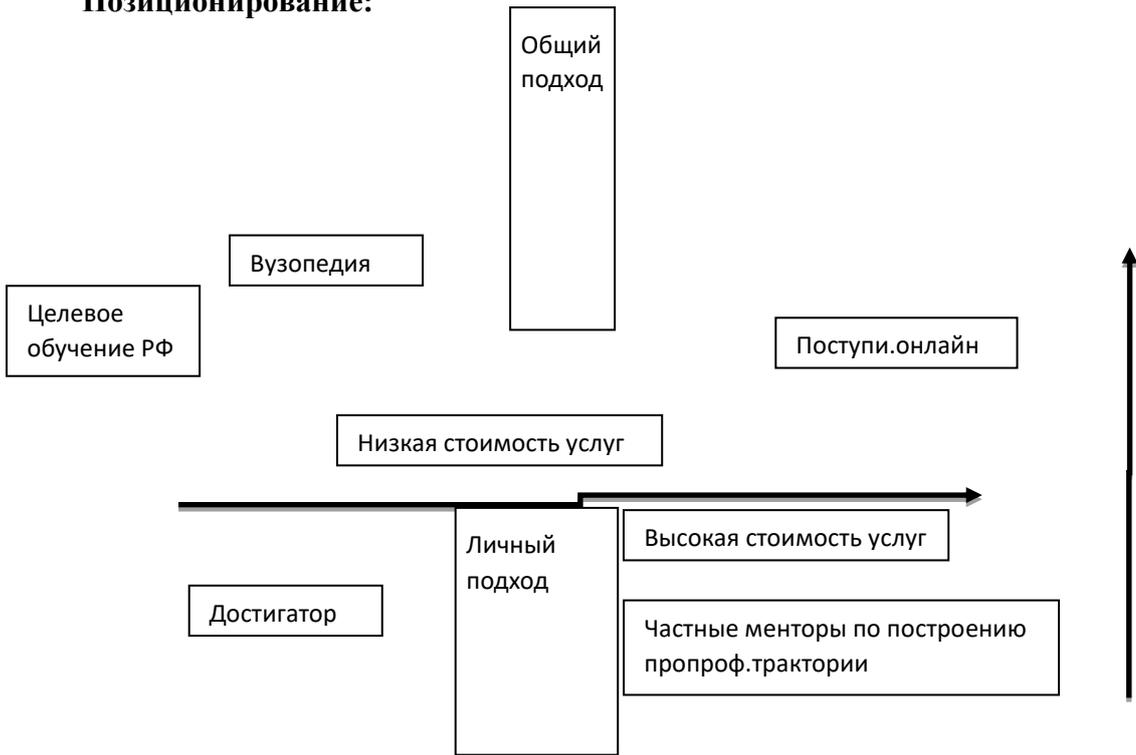
B2B сектор экономики



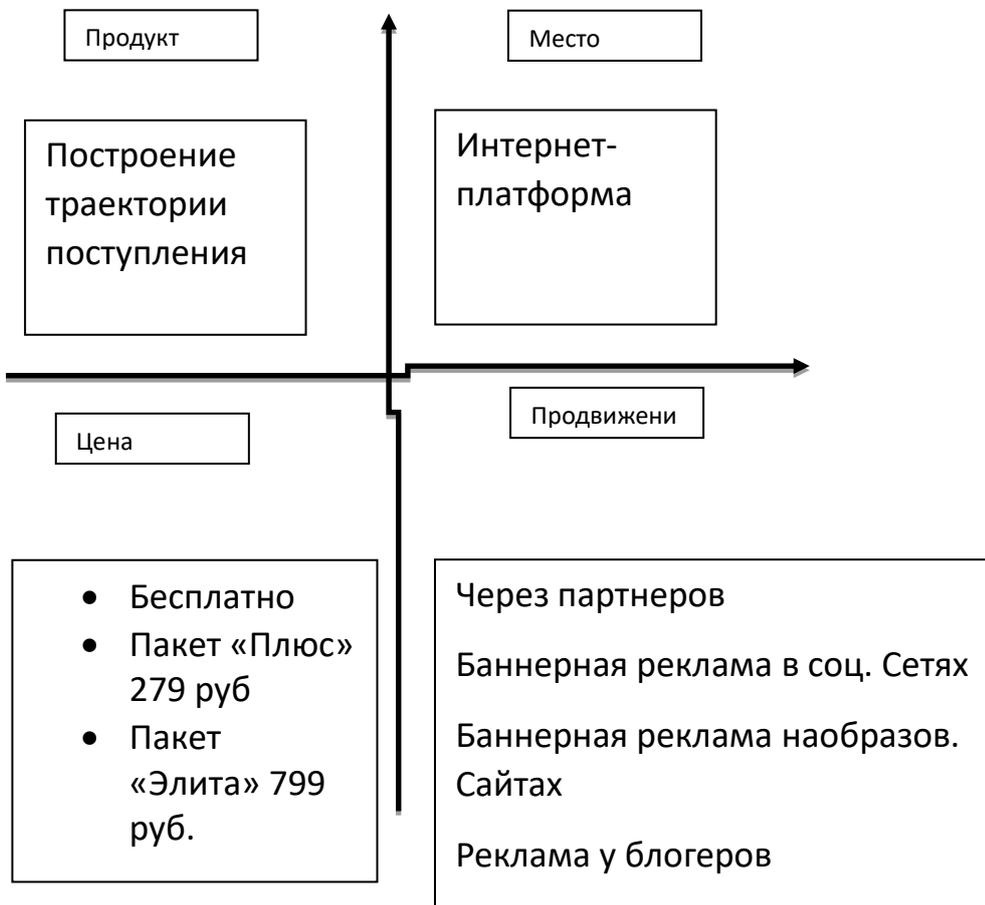
B2G сектор экономики



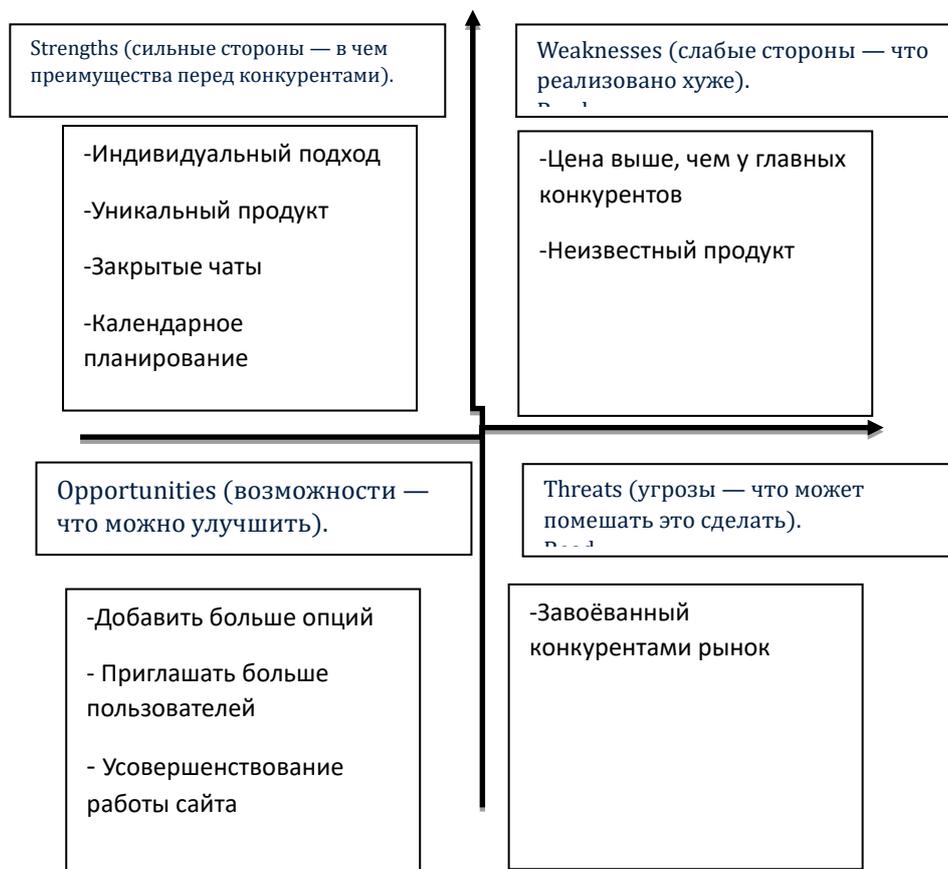
Позиционирование:



4-P продукт:



SWAT- анализ



Технология:

Проект строится на основе искусственного интеллекта на базе языка программирования Python, а также для веб-разработки используется html и интернет-технологий Kudular. Io ,Thunkable

С помощью искусственного интеллекта происходит анализ данных и выстраивается траектория.

При разработке платформы-сайта и его дизайна используются компьютер и ноутбук, с установленным программным обеспечением: Microsoft 365, Windows 11. Основные функции платформы:

Регистрация и управление аккаунтом

Все пользователи проходят процедуру идентификации.

адрес электронной почты либо номер телефона и пароль

Сведения аккаунта:

- данные о пользователе и фото;
- перечень интересующих профильных направлений;
- сведения об полученных сертификатах со стажировок и конкурсов;
- историю покупок;
- настройки.

Поиск

- панель поиска для ввода ключевых слов;
- категории (на главной странице);
- фильтры – по профильному направлению, региону, требуемому возрасту;

Экран маркетплейса и конкурсов

Иконки с основной информацией про вакансию

Экран конкурсов

Иконки с основной информацией про конкурс

Экран стажировок

Иконки с основной информацией про стажировку

Страница каждой вакансии и конкурса

- Описание
- Направление
- Требуемый возраст
- Сроки
- Подробности

Методы оплаты

- Выбор тарифа
- Способы оплаты

Уведомления

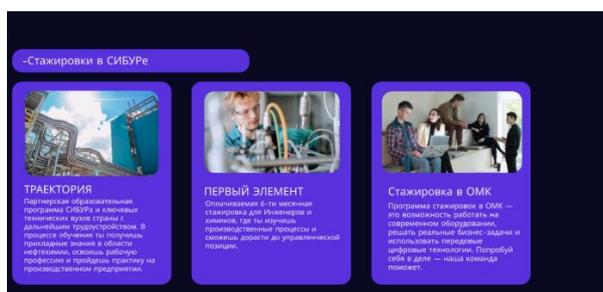
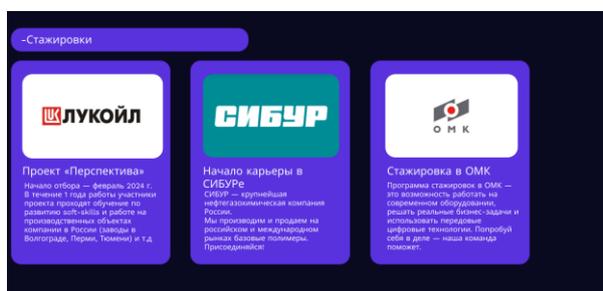
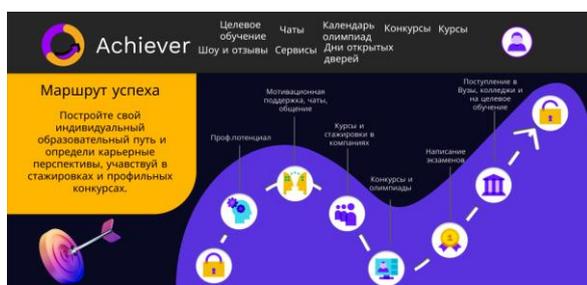
- Оповещения о новых вакансиях, конкурсах
- Реклама для клиентов без тарифа

Панель для компаний и учебных заведений

- Реестр со всеми заявками и анкетами молодежи от 14 до 24 ле

MVP:

Экраны:



Актуальный конкурс

«Лифт в будущее»

Программа стажировок
Кто может участвовать в программе

- Студенты СПО и вузов предпоследних и последних курсов всех форм обучения
- Выпускники СПО и вузов (не ранее 2020 г.)



Актуальный конкурс

Стипендиальная программа «Система»

Поддерживаем мотивированных школьников и студентов в исследовательской, научной и инновационной деятельности



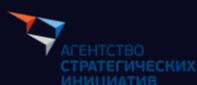
Актуальная олимпиада

Отраслевая олимпиада школьников «Газпром»

- Начало карьеры в ПАО «Газпром»
- Дополнительные баллы к ЕГЭ
- Ценные призы от организаторов
- Получение необходимого опыта



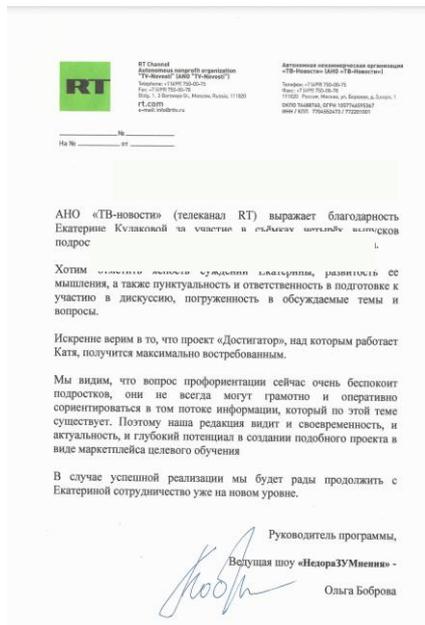
Партнеры платформы



@ 2022-2023 Достигатор

Ссылка на сайт: <https://dostigatorru.tilda.ws/>

Письма поддержки:



Фот. Лена Суркова Е. А.
ИНН 503608179390
Тел.: +7 916 815-28-89
E-mail: nickova.lena2009@gmail.com

22.04.2022 Кулаковой Екатерине Алексеевне

ПИСЬМО ПОДДЕРЖКИ

Данным письмом свидетельствуем, что в Суркова Елена Анатольевна педагог по математике, ознакомлена с проектом образовательного характера – «Достигатор» Кулаковой Екатерины Алексеевны и готова оказывать всестороннюю информационную поддержку проекту «Достигатор»

С уважением,
Педагог по математике
Суркова Елена Анатольевна

РОСНЕДРА
Федеральное агентство
по недропользованию

Целевая аудитория:

Фактические потребители:

Школьники 14-17 лет

- Нет денег на обучение
- Хотят знать место работы до обучения
- Хотят выбрать профессию
- Хотят развиваться в конкурсах

Люди от 18 лет до 25 лет

- Хотят найти перспективную работу, но нет денег на обучение

Стейкхолдеры

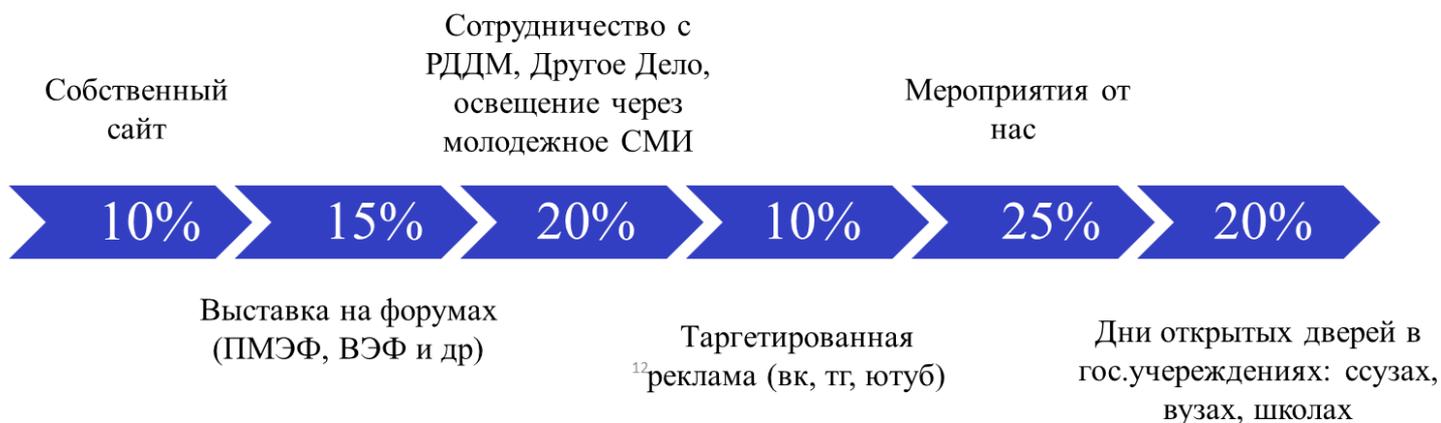
Молодые люди

- Изучают интересующую профессию изнутри. Учатся новому у специалистов, помогая им выполнять реальную задачу. Получают деньги за свой вклад в проект. Приобретают опыт работы в разных сферах и компаниях, выбирая наиболее подходящую.

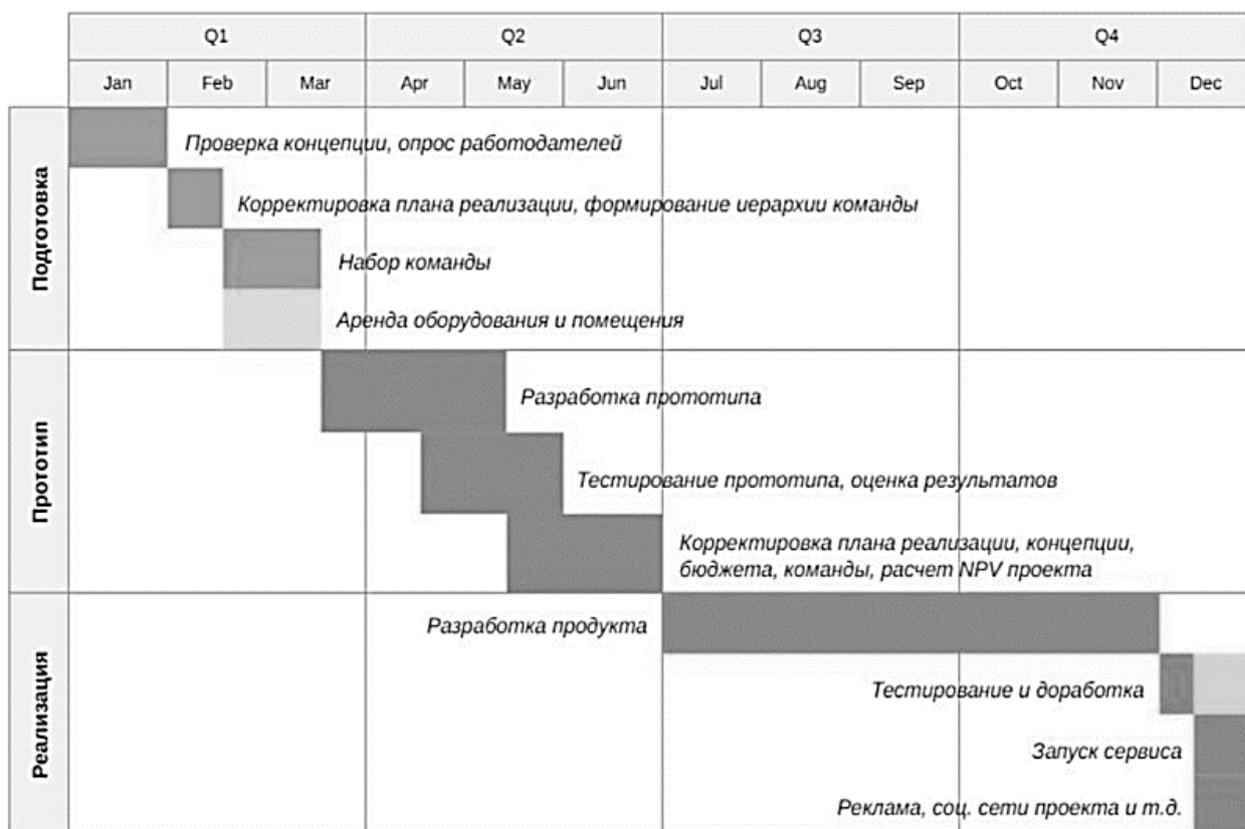
ВУЗы и компании

- Продвигают себя среди подростков, привлекая абитуриентов или потенциальных работников. Готовят специалистов с раннего возраста, давая возможность быстрее развиваться по профессии. Значительно уменьшают расходы на проекты.

Каналы сбыта:



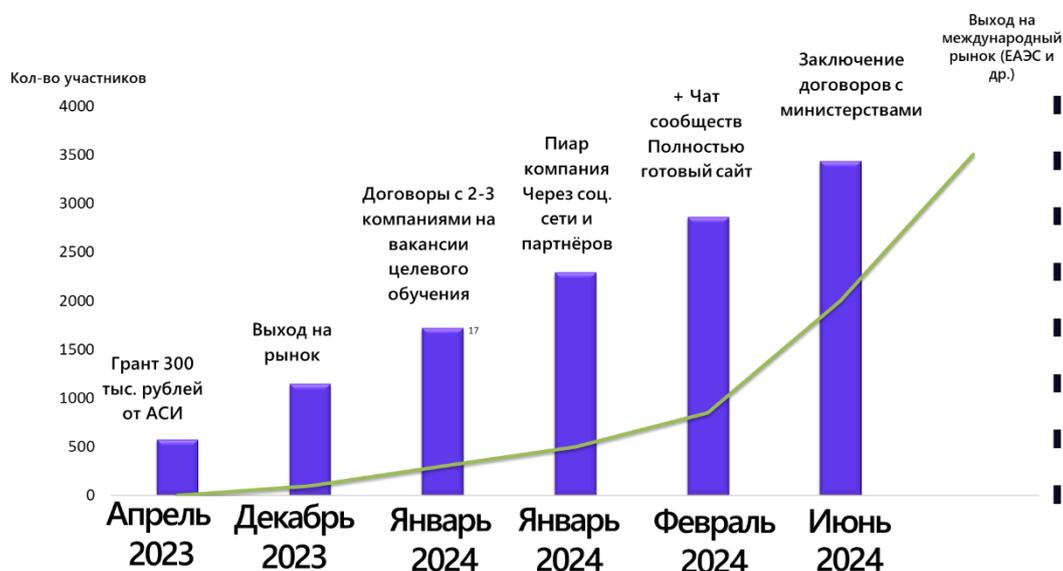
План работы над проектом (Диаграмма Ганта):



Задачи проекта:

1. Разработка компьютерной версии MVP проекта.
2. Разработка соц.сетей проекта.
3. Заключение партнёрства с первой технологической компанией.
4. Разработка демо интерактивных рабочих задач.
5. Привлечение организаций профильных конкурсов.
6. Получение разрешения на размещение на платформе конкурсов РФ.
7. Разработка frontend версии платформы.
8. Разработка backed версии платформы.
9. Разработка мобильной версии платформы.
10. Привлечение компаний работодателей для стажировок школьников и студентов СПО для набора на целевое обучение.
11. Расширение штаба сотрудников.
12. Маркетинговое движение.
13. Привлечение целевой аудитории.
14. Постепенное международное расширение, сотрудничество со странами ЕАЭС.

План развития:



Ресурсное обеспечение проекта:

Бюджет проекта:

- Сумма 300 тыс.- средства, полученные с гранта от Агентства Стратегических инициатив, на разработку сайта.
- Предполагаемые инвестиции: 500 000 руб.

Другое:

- Компьютер
- Ноутбук
- Купленное программное обеспечение
- Менторская и партнёрская поддержка

Прогнозируемые эффекты

Прирост **кадрового резерва** в узких и перспективных сферах в России.

Повышение **заинтересованности** молодежи в инженерных, добывающих и инновационных сферах.

Экономический подъем инновационных, инженерных, добывающих отраслей Российской Федерации.

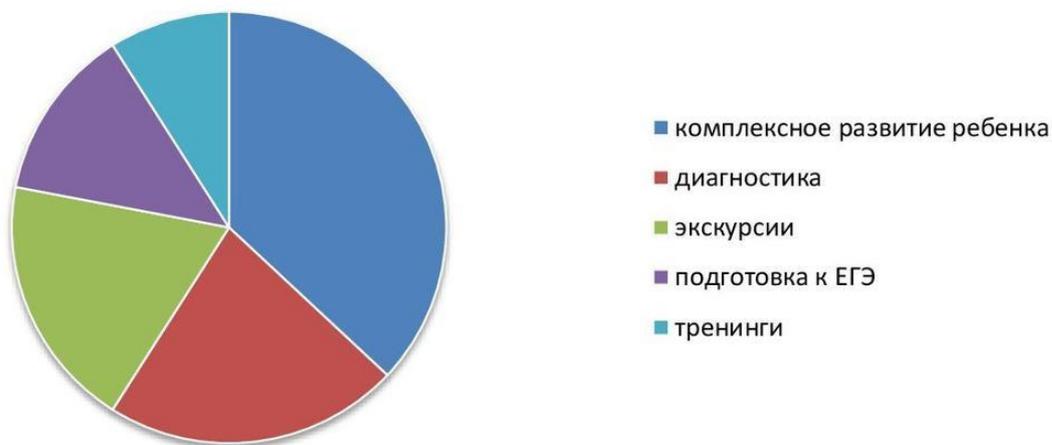
Приложение:

Структура рынка по виду оказываемых услуг в РФ

Компании сферы профориентации оказывают следующие основные услуги:

- Комплексное развитие ребенка (37,0%) – разнородная группа услуг, включающая бизнес-игры, развивающие занятия и психологические консультации, а также иные виды.
- Диагностика (22,0%) – услуги, в которых предлагается та или иная форма тестирования и консультации для определения профессиональных склонностей.
- Экскурсии (19%) – экскурсии на предприятия, знакомящие с производством или профессией.
- Подготовка к ЕГЭ (13,0%) – консультации по подготовке к ЕГЭ/ОГЭ и подобные услуги. Многие из профориентационных организаций предлагают подготовку к ЕГЭ наряду с другими услугами.
- Тренинги (9,0%) – занятия, направленные на развитие личностных качеств и навыков.

Диаграмма 4. Структура рынка профориентации по видам, %



Анализ информации по теме проекта

Статистика показывающая, потенциальное количество пользователей функции маркетплейс целевого обучения.



В 2021 году в российские вузы, по данным правительственного доклада о реализации госполитики в сфере образования, зачислили более 54 тысяч целевиков-первокурсников всех уровней обучения.

Выводы:

По результатам проведенного исследования, за последние годы усилилась миграция научных кадров за рубеж. Для развития экономики и обеспечения технического прогресса нашей страны данная ситуация несет отрицательный эффект. Для удержания умом в стране, важно обеспечивать трудоустройство после получения высшего образования. Проект «Достигатор» будет частично покрывать эту проблему

Список литературы и источников:

1. Целевое обучение: социальные риски и их преодоление е. Г. Елина, в. М. Аникин
2. Целевое обучение: проблема публичности и объективности конкурса на заключение договора между гражданами и государственными или муниципальными органами (Андреев Константин Геннадьевич)
3. Филющенко Л.И. Целевое обучение и целевой прием: правовые аспекты//Право и образование. 2015. № 1. С. 25-35.
4. Миграционный отток квалифицированных кадров как угроза экономической безопасности региона
Элина Викторовна Полянская, Елена Прокофьевна Карлина, Лилия Халитовна Колмакова
5. Постановление Правительства РФ от 21.03.2019 № 302 «О целевом обучении по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования и

- признании утратившим силу постановления Правительства Российской Федерации от 27 ноября 2013 г. № 1076» // "Собрание законодательства РФ", 01.04.2019, N 13, ст. 1415.
6. Метелев С.Е. Международная миграция и ее влияние на социально-экономическое развитие России. – Старый Оскол, Белгородская обл., 2010
 7. <https://4ege.ru/novosti-vuzov/54438-pravila-celevogo-priema-v-vuzy-uzhestochat.html>
 8. Балацкий Е. В., Юревич М. А. Моделирование возрастной структуры научных кадров // Terra
 9. Economicus. – 2018. – Т. 16. – № 3. – С. 60-76.
 10. Пресс-служба Министерства образования и науки Российской Федерации. URL : <https://минобрнауки.рф/новости/12300>
 11. См.: О решениях по итогам совещания о повышении эффективности целевого обучения и целевого приёма.
URL: <http://government.ru/orders/selection/401/24962/>
 12. См.: О внесении в Госдуму законопроекта о совершенствовании механизмов целевого обучения. URL:<http://government.ru/activities/selection/301/30821/> (дата
 13. См.: О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» в части совершенствования целевого обучения : законопроект
 14. 352780-7. URL: [http://sozd.parlament.gov.ru/bill/352780-](http://sozd.parlament.gov.ru/bill/352780-7)
 15. См.: Данные ВЦИОМ. URL: <https://eadaaily.com/ru/news/2018/07/02/bolshinstvo-grazhdan-rossii-ne-hotyatperezhat-v-druguyu-stranu-vciom>
 16. Голодец О. 1,5 млн россиян-спецов уехали за рубеж. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/79808>
 17. См.: Путило Н. В. Целевой прием в вузы : история,
 18. вопросы и новые перспективы // Ежегодник российского образовательного законодательства. 2016. Т. 11.
 19. См.: Правила целевого приёма в вузы ужесточат. URL:
 20. <http://4ege.ru/novosti-vuzov/54438-pravila-celevogopriema-v-vuzy-uzhestochat.html>
 21. <https://anketolog.ru/s/652320/UYb1XzoG> - анкета на опрос
 22. https://postupi.online/journal/issledovaniya-obrazovanie/gotovy-li-starsheklassniki-k-vyboru-professionalnogo-obrazovaniya/?utm_source=google.com&utm_medium=organic&utm_campaign=google.com&utm_referrer=google.com