

Паспорт проекта

МИССИЯ

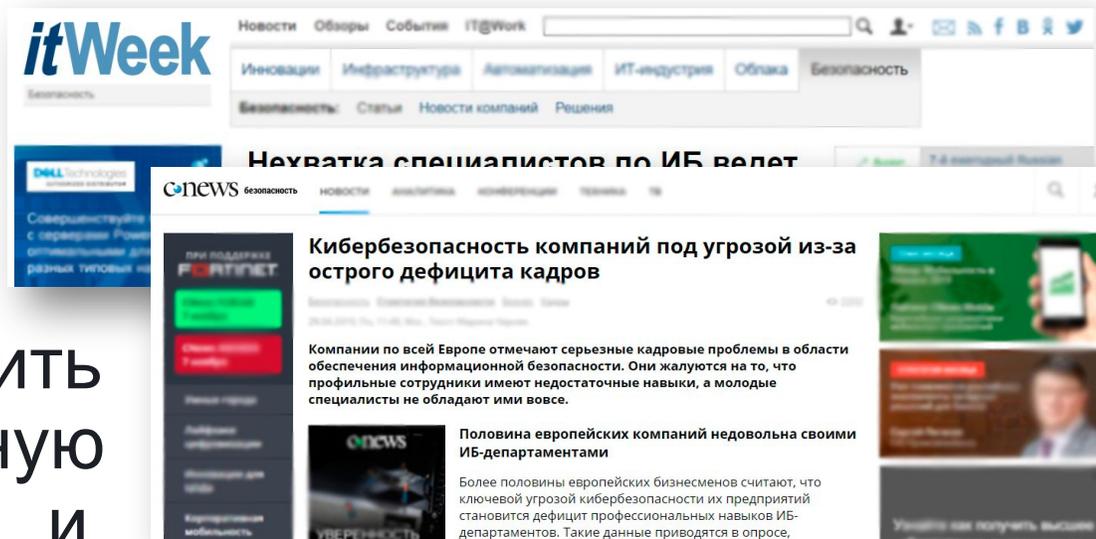


ПРОБЛЕМА

Какую проблему решает проект ? В чем ее актуальность? Каков масштаб проблемы?

Данный проект призван решить проблему нехватки кадров, основанную на быстром развитии технологий и увеличении сложности и количества хакерских атак.

Часто нынешние кадры недостаточно осведомлены и квалифицированы в данной сфере. Но они все же попадают на рабочие места с высокой заработной платой из-за той огромной нехватки кадров.



ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Какое желаемое состояние мы планируем достичь реализацией проекта? Проблема, переформулированная в позитивном ключе.

Обеспечить высокий уровень вхождения в профессии, смежные с областью обеспечения информационной безопасности. Поднять качество знаний работников этой сферы на мировом уровне.

Благодаря результатам проекта, в виде заинтересованных и квалифицированных специалистов, иметь большее спокойствие за сохранность ПД, в том числе из-за наличия новых алгоритмов, систем, протоколов, обеспечивающих надежный уровень сохранения данных.

СУТЬ ПРОЕКТА

Краткое описание предлагаемого решения.

Предполагается установка программной системы самообучения студентов, очно-заочного типа, захватив как можно более удобную площадь покрытия.

Шаги:

- Разворачиваем сеть, в которой будет существовать наша программная инфраструктура
- Проводим кампанию по вовлечению первого состава участников
- В спокойном темпе контролируем участников весь период мероприятия с помощью этических тестов

АНАЛИЗ РЫНКА, ЦЕЛЕВЫЕ СЕГМЕНТЫ

На какие сегменты рынка ориентирован продукт/услуга? (название, доля, динамика, тенденции развития, драйверы роста, потенциальные потребители)
Обоснование спроса на продукцию, с описанием целевых потребителей (клиентов) и ключевых факторов принятия ими решения.

На начальном этапе развития проекта непосредственная **Целевая Аудитория (ЦА)** состоит из **студентов всех курсов** обучения, **независимо от формы** получения образования, обучающихся в **ВУЗе-партнере**

Как таковая материальная окупаемость проекта низка или может отсутствовать. В то же время, **проект в высшей степени малозатратен.**

Достижимый результат скорее не относится к «заработать на проекте», а преследует цель поднятия репутации ВУЗов, поднятия уровня компетентностных знаний и возвращению настоящих специалистов

Как таковых конкурентов в данной идеологии нет. Есть курсы, о них₅ далее

АНАЛИЗ РЫНКА, ЦЕЛЕВЫЕ СЕГМЕНТЫ

На какие сегменты рынка ориентирован продукт/услуга? (название, доля, динамика, тенденции развития, драйверы роста, потенциальные потребители)
Обоснование спроса на продукцию, с описанием целевых потребителей (клиентов) и ключевых факторов принятия ими решения.

Продукт ориентирован на образовательный сегмент рынка, причем делает его доступнее, из-за условий участия.

Спрос на данный вид знаний существует из актуальности проекта, и продолжает неуклонно расти. Вместе с тем растет и конкуренция компаний за специалистов, и заработные платы.

Из этого выходит, что продукт в правильной интегрирующей среде может оказаться более чем востребован.

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

Какие материальные и нематериальные объекты, продукты и (или) услуги мы создадим в рамках проекта.

Краткосрочные и долгосрочные ключевые результаты проекта, описание их взаимосвязи результатов. Структурная декомпозиция результатов.

Как указано ранее, мы создаем нематериальный продукт по низкой себестоимости. Продукт является интеллектуальным, потому сложно описать конкретные.

Краткосрочные результаты: тестирование на первой группе участников, сбор обратной связи, выяснение слабых мест после проверки проекта «на практике»

Долгосрочные: провести по меньшей мере 10 циклов мероприятия до конца 2021 года, обзавестись связями с не менее чем 3-мя ВУЗами

НОВИЗНА ИДЕИ ПРОЕКТА

В чем наше уникальное предложение? Какие есть аналогичные решения? В чем их сильные и слабые стороны?

Почему/чем ваше решение лучше, чем решения конкурентов.

Мы совмещаем множество геймификационных техник с образовательной частью. Сам подход не так нов, но сфера применения и интеграции проекта такого ранее не имела. Существуют различные курсы, в том числе на образовательных платформах, либо в академиях очно. Мы же снова совмещаем, очно-заочную форму участия.

В итоге из способов развиваться в этой сфере деятельности есть два варианта – наш проект, и курсы.

НОВИЗНА ИДЕИ ПРОЕКТА

В чем наше уникальное предложение? Какие есть аналогичные решения? В чем их сильные и слабые стороны?

Почему/чем ваше решение лучше, чем решения конкурентов.

Курсы не подходят, потому что **не создают достаточное количество** специалистов, и имеют несколько разнящийся с данным проектом подход. К тому же, в нашем проекте **может принять участие человек с любого направления** обучения, что только расширяет потенциальное количество специалистов "на выходе".

Кроме того, сложно определить, станет ли студент курсов хакером или безопасником. В **HackMe** возможно встроить различные методы контроля. Например, можно предоставить **свободу действий**, но следить за **этической стороной их деятельности**.

ТЕКУЩАЯ СТАДИЯ ЗРЕЛОСТИ

Идея → Наличие прототипа/макета/опытного образца → Наличие экспертизы/поддержки/договоренностей/ресурсной базы → Реализованный пилот или локальное внедрение → Готовность передачи в производство или тиражирование.

Текущая стадия:

Существует MVP, на нем проводится предзапусковое тестирование системы

Налаживаются регуляционные нормы и формат работы на базе одного из сибирских ВУЗов

МАТРИЦА РОЛЕЙ И КЛЮЧЕВЫХ УЧАСТНИКОВ

Заказчик или лицо, выполняющее функцию заказчика (=владелец продукта, приёмщик результата проекта), функциональный заказчик (=пользователь продукта проекта), держатель бюджета, куратор, руководитель проекта, администратор проекта (если предусматривается), причастные заинтересованные стороны (стейкхолдеры).

| Заказчик | Пользователь | Бюджет | Руководитель | Стейкхолдеры |
|----------|--------------|--|---|--|
| ВУЗ | Студенты | ВУЗ + договоренности с организациями, их инвестиции за популяризацию, нахождение связей как будущий работодатель. Ведение тематических проектных смен на базе данного проекта. | Команда проекта на данный момент Инициативная группа или команда проекта далее | Любой сторонний ВУЗ, Лицей, школа, проектная смена |

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Основные этапы проекта, контрольные точки, ведущие к достижению промежуточных и конечных результатов.

- Поиск интересантов и стейкхолдеров (нахождение нулевого клиента)
- Создание организационной модели
- Сбор ресурсов и постройка команды
- Настройка оборудования (сервера, роутеры, активная периферия)
- Создание кодовой базы заданий
- Создание уязвимостей для тестов на этику
- Создание визуальной платформы для удобного взаимодействия
- Запуск проекта

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТА

Источники финансирования, наличие команды, инфраструктура и т.д.

Команда существует в полном объеме, состав плавающий.

Договоренности об инфраструктурном обеспечении налаживаются.

Денежное финансирование на данный момент в этапе разработки и расчетов.

РИСКИ

Перечень ключевых рисков.

Вероятные риски:

- Платформа не сможет гармонично влиться в информационную структуру ВУЗа из-за большой нагрузки на сеть
- Будет крайне малый интерес со стороны ЦА
- Возникновение высоких затрат на оборудование и обслуживание

ОГРАНИЧЕНИЯ

По срокам, по стоимости, по технологиям, по безопасности, по географии и т.д.

С момента запуска проекта после получения всех разрешений и договоренностей может пройти от 2 до 4-х месяцев на полную интеграцию и тестирование системы с условиях площадки (ВУЗа)

Разрабатываем план монетизации данного проекта за счет возможной специфичной рекламы от компаний-вендоров

Более ограничений не найдено

ЭФФЕКТЫ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Какой рынок создает, развивает реализация проекта? Какой эффект даст реализация проекта вне системы заявителя, а не внутри нее? Изменение поведения людей или функционирования объектов и систем, к которому приводит использование результата проекта?

Данный проект способен в глобальном масштабе сделать глобальный апгрейд мировой информационной безопасности.

Получаемый эффект применим и в системе, и вне её. Люди, прошедшие через эту систему, показавшие лучшие результаты и будут составлять сообщество современных специалистов к, допустим, 2035 году.

Эффективность обучения определяется просто. Как на обычных соревнованиях – сделал? заработало? Тогда получи свои очки, и продолжай вырываться в топ. Ведь это приходит с опытом, и у каждого будет шанс попробовать себя.

ЭФФЕКТЫ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Какой рынок создает, развивает реализация проекта? Какой эффект даст реализация проекта вне системы заявителя, а не внутри нее?
Изменение поведения людей или функционирования объектов и систем, к которому приводит использование результата проекта?

Соотношение затрат и результата таковое:

В теории функционирование системы возможно БЕЗ ПРЯМЫХ финансовых вложений. Мы завязаны лишь на оборудовании и рекламе.

В любом случае, эффект будет, и чем более заинтересован человек, тем лучше он будет.

Стоимость же реализации и поддержки проекта при увеличении количества потребителей проекта не изменяется, что является весомым плюсом.

Дополнительные элементы

01 Иерархическая структура работ проекта, предварительной оценки ресурсов

02 Матрица связей работ проекта (сетевой график работ) с указанием предшествования работ, длительностей и соответствующих сроков (заполняется по каждой задаче)

03 Предварительная стоимостная оценка выполнения работ по проекту

04 Матрица рисков

05 Презентация

Примерный размер необходимой первой инвестиции = **150 000 руб.**
