**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | *«Baby's health»* | | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | | | | | | *Создание особенных игрушек для детей с ОВЗ, по индивидуальным предпочтениям родителей, в зависимости от заболевания ребенка.* | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Биомедицинские и ветеринарные технологии. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | |  | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — U1918816 * Leader ID — <https://leader-id.ru/users/5110883> * ФИО - Шеремета Диана * Телефон – + 8 (911) 370-96-93 * Почта – sheremetadiana54@gmail.com | | | |
|  |  | | | | | | | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | ***UntiID*** | ***Leader ID*** | ***ФИО*** | ***Роль в проекте*** | | ***Телефон, почта*** | ***Должность (при наличии)*** | ***Опыт и квалификация (краткое***  ***описание)*** |
| 1 | U1917878 | 5110926 | Дмитриева Виктория Павловна | Координатор | | 89532462336,  vika98078@gmail.com |  | Участие в проектной деятельности в школе и в университете |
| 2 | U1918816 | 5110883 | Шеремета Диана Александровна | Визуализатор | | +8(911)3709693,  sheremetadiana54@gmail.com |  | Участие в проектной деятельности в школе, университете |
| 3 | U2012111 | 6428620 | Захарова Валентина | Коммуникатор | | 89009994869  Walentina7.03@mail.ru |  | Участие в проектной деятельности в школе, университете |
|  |  | 4 | U2012110 | 5111210 | Новикова Диана Юрьевна | Визуализатор | | +8(953)2434446, [diananovikova91328@gmail.com](mailto:diananovikova91328@gmail.com) |  | Участие в проектной деятельности в школе, университете |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | 1. **Цели проекта**: удовлетворить потребности в игрушках детей с ОВЗ. 2. **Задачи проекта:** создание индивидуальных дизайнов для игрушек для детей с ОВЗ; разработать сайт для продажи этих игрушек; собственно производство игрушек и их продажа; 3. **Ожидаемые результаты**: разработка сайта и создание игрушек для детей, которые будут приобретаться и приносить радость и пользу. 4. **Области применения результатов** *(где и как сможем применить проект):* могут применяться в центрах лечебной педагогики, в специальных и инклюзивных детских садах, дома для помощи в развитии ребёнка с ограниченными возможностями здоровья. 5. **Потенциальные потребительские сегменты** (кто будет покупать): родители и родственники детей с ОВЗ, центры лечебной педагогики. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Проект *«Baby's health»* помогает решить проблему нехватки интересных игрушек для детей с ОВЗ с помощью онлайн-платформы (сайта), доступной для всех, где можно будет приобрести игрушку, исходя из индивидуальных запросов и особенностей ребенка. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Родители детей с ОВЗ используют однотипные, скучные игрушки, купленные в детском мире или на маркетплейсе; они не нацелены на удовлетворение индивидуальных потребностей каждого ребенка. Чтобы исправить ситуацию мы будем изобретать игрушки для каждого ребенка. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Сейчас у особенных детей в основном обычные игрушки, которые не приносят для них достаточного развития.  Наши игрушки помогут детям в развитии, дети с ОВЗ будут с удовольствием играть в них (шуршать, рассматривать яркие элементы, трогать приятные и такие разные материалы), и везде брать ее с собой, так как именно она может стать для них дорогой и особенно интересной. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок) \*** | Для реализации будет разработан веб-сайт, созданный с помощью конструктора сайтов «Tilda», также мы будем размещать наши игрушки на маркетплейсах, таких как Ozon, Wildberries, YandexMarket. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | **Бизнес-модель\*** | Для создания ценности нашего продукта мы собираемся сохранять наши цены стабильными, находящимися в адекватном ценовом диапазоне, расширять разнообразие игрушек и, при необходимости, давать консультации для создания игрушки индивидуального дизайна, которая сможет по максимуму помочь в развитии ребёнку с ОВЗ.  Мы собираемся развивать интернет-магазин, раскручивать наш сайт с помощью рекламы в интернете (например, в ВКонтакте).  Наш проект направлен на создание уникальных игрушек для детей с ограниченными возможностями здоровья. Ценность нашего проекта в том, что клиенту будет где приобрести игрушки которые необходимы для развития ребёнка.  Отношения с клиентами - будут выстраиваться через интернет магазин, звонки по телефону для консультации о выборе игрушек, видеозвонки при необходимости для более индивидуального подбора игрушки для конкретного ребёнка.  Реклама будет распространяться в сети интернет и в учебных учреждениях города Пскова. Также плакаты, буклеты для родителей детей с ограниченными возможностями здоровья.  Источники доходов - это основные продажи игрушек.  Каналы сбыта - интернет магазин, выставки в образовательных учреждениях, продажа игрушек на городских праздниках.  Ключевые шаги - продажа игрушек.  Торговое предложение - высокое качество игрушек, конкурентная цена, большой ассортимент выбора игрушек который подойдёт детям имеющим разные возможности. |
| 14 | **Основные конкуренты** | Igrocity – магазин игрушек; Мерсибо ООО; Фабрика Настроения; Познавята; Stila kids… |
| 15 | **Ценностное предложение** | Клиенты должны вести дела с нами, так как наши игрушки имеют более низкую цену, чем рыночная; они уникальные, яркие, качественные и многофункциональные. Мы предоставляем индивидуальные консультации, при необходимости организовываем личные встречи, наши игрушки могут быть сделаны по индивидуальным эскизам, разработанным вместе с специалистами. |
| 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.)** | 1. Наш проект может быть реализован из-за отсутствия в нашем городе подобных магазинов. 2. Наши игрушки уникальны и помогают в развитии детей с ОВЗ. 3. Наш проект будет прибыльным благодаря большему объёму продаж за счёт низкой цены игрушек. 4. У нас большое количество потенциальных клиентов, так как уровень детей с ОВЗ только растёт. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | Используем натуральные, качественные материалы для создания игрушек. Наши игрушки будут продаваться на сайте магазина, в каталоге каждые из них будут рассортированы в соответствии с тем, для детей с каким заболеванием они предназначены. Также на сайте будут контакты логопедов, к которым можно записаться на консультацию. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | ***Организационные параметры:***  - Шеремета Диана (визуализатор);  - Новикова Диана (мотиватор);  - Дмитриева Виктория (координатор,продуктолог);  - Захарова Валентина (коммуникатор).  ***Этапы производства:***  1. Исследование потребностей: Анализ потребностей детей с ОВЗ и их родителей, выявление особенностей, которые должны быть учтены в дизайне игрушек. 2. Проектирование: Разработка концепции и дизайна игрушек с учетом эргономики, безопасности и доступности. Включение специалистов (педагогов, психологов, терапевтов). 3. Выбор материалов: Подбор безопасных и гипоаллергенных материалов, которые соответствуют стандартам качества и безопасности. 4. Прототипирование: Создание прототипов игрушек для тестирования их функциональности и удобства использования. 5. Тестирование: Проведение испытаний с участием детей с ОВЗ для оценки удобства, безопасности и интереса к игрушке. 6. Корректировка дизайна: Внесение изменений в дизайн и функционал игрушек на основе отзывов тестировщиков. 7. Производство: Запуск серийного производства игрушек с соблюдением всех стандартов качества. 8. Контроль качества: Проверка готовой продукции на соответствие стандартам безопасности и функциональности. 9. Маркетинг и распространение: Разработка стратегии продвижения игрушек и их распространение через специализированные магазины и онлайн-платформы. 10. Обратная связь: Сбор отзывов от пользователей для дальнейшего улучшения продукции и разработки новых моделей.  *Финансовые параметры:*  1. Цена продажи одной игрушки: 1000 рублей  2. Объем продаж за 3 месяца: 1500 игрушек (500 игрушек в месяц)  3. Постоянные издержки в месяц: 300,000 рублей (аренда, зарплата и т.д.)  4. Переменные издержки на одну игрушку: 300 рублей. Теперь рассчитаем необходимые показатели.  1. Выручка = Цена продажи × Объем продаж Выручка за 3 месяца = 1000 рублей × 1500 игрушек = 1,500,000 рублей  2. Переменные издержки = Переменные издержки на одну игрушку × Объем продаж Переменные издержки за 3 месяца = 300 рублей × 1500 игрушек = 450,000 рублей.  3. Постоянные издержки за 3 месяца = Постоянные издержки в месяц × 3 Постоянные издержки за 3 месяца = 300,000 рублей × 3 = 900,000 рублей  4. Общие расходы = Постоянные издержки + Переменные издержки.  Общие расходы за 3 месяца = 900,000 рублей + 450,000 рублей = 1,350,000 рублей   1. Прибыль = Выручка - Общие расходы. Прибыль за 3 месяца = 1,500,000 рублей - 1,350,000 рублей = 150,000 рублей   6. Точка безубыточности (в единицах) = Постоянные издержки / (Цена продажи - Переменные издержки).  Точка безубыточности = Постоянные издержки в месяц / (Цена продажи - Переменные издержки на одну игрушку) Точка безубыточности (в месяц) = 300,000 рублей / (1000 рублей - 300 рублей).  Точка безубыточности (в месяц) = 300,000 / 700 ≈ 429 игрушек (округлено) Точка безубыточности за 3 месяца = 429 игрушек × 3 ≈ 1287 игрушек (округлено)  7.Рентабельность = (Прибыль / Выручка) × 100% Рентабельность за 3 месяца = (150,000 / 1,500,000) × 100% = 10%  Итоговые данные за 3 месяца:  • Выручка: 1,500,000 рублей  • Переменные издержки: 450,000 рублей  • Постоянные издержки: 900,000 рублей  • Общие расходы: 1,350,000 рублей • Прибыль: 150,000 рублей  • Точка безубыточности: ≈1287 игрушек  • Рентабельность: 10%  ***Правовое обеспечение:***   * ООО (Общество с Ограниченной Ответственностью). |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | Более низкая, по сравнению с конкурентами на рынке, цена; доступность и понятность как для ребёнка, так и для его родителей, родственников; проведение при необходимости индивидуальных консультаций, возможность создания «собственного» дизайна с учётом рекомендаций специалистов и многое другое. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | *Сайт:* разработан с помощью конструктора сайтов «Tilda» и работает с его помощью. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | *Уровни готовности технологии:*  TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии.  Мы находимся на стадии 1, так как мы находимся на стадии исследовании технологий нашего продукта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект актуален, так как в современном мире очень возросло количество детей, имеющих какие-либо нарушения в развитии. Хотя в настоящее время и существуют игрушки для детей с ОВЗ, они часто приходятся не по карману многим родителям и родственникам детей с ОВЗ. Благодаря нам родители не только узнают больше о потребностях детей с нарушениями, но и смогут в любом случае порадовать своего ребёнка и помочь ему развиваться. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** | Мы собираемся использовать такие каналы продвижения реклама в СМИ, наружную рекламу (массовые каналы продвижение), а также локальные и индивидуальные каналы продвижения (рассылки, личные встречи, звонки). |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** | Комбинированные каналы: прямые каналы (без посредников), а также косвенные (через маркетплейсы). |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы** | Проект *«Baby's health»* помогает решить проблему нехватки интересных игрушек для детей с ОВЗ. Проблема состоит в том, что для детей с ОВЗ существует мало игрушек, но если они есть, то они имеют высокие цены. Наши игрушки будут доступны для малоимущих семей, чтобы дети чувствовали себя комфортно, наравне с другими детьми. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)** | Данным проектом будет решены проблемы с финансовой точки зрения и индивидуальным. Наши игрушки будут разработаны под каждый вид ОВЗ. Родители смогут выбрать, что подходит именно их ребенку, а не покупать однотипные игрушки. Также наши игрушки будут доступны им финансово. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Связь между проблемой и потенциальным потребителем гораздо больше, чем мы можем себе представить. С использованием нашей продукции каждый ребенок будет развиваться так, как надо ему. Игрушки будут подобраны индивидуально. И прогресс в развитии будет идти намного быстрее, чем с однотипными игрушками. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | С помощью наших игрушек дети будут развиваться и расти счастливыми. Наши игрушки первое время будут идти, как пробные. Мы будем их раздавать нуждающимся семьям, а потом родители будут говорить плюсы и минусы, чтобы в будущем мы доработали недостатки в нашем производстве.И смогли дальше помогать развиваться детям с ОВЗ индивидуально. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | **Потенциал рынка:** большой, благодаря растущему с каждым годом числу детей с ограниченными возможностями здоровья, повышению осведомленности людей о детях с ОВЗ и т.д.    **Рентабельность бизнеса** по продаже игрушек для детей с ОВЗ может варьироваться в зависимости от модели бизнеса (онлайн или офлайн), но в целом предполагается высокая рентабельность благодаря:  • *Высокой марже на специализированные товары*: Индивидуальные заказы и специализированные игрушки могут продаваться по более высокой цене, чем стандартные аналоги.    • *Низкие затраты на производство*:  При правильной организации процессов (например, работа с местными производителями) можно минимизировать затраты.  • *Государственная поддержка:*  Возможность получения субсидий или грантов на развитие бизнеса в социальной сфере может дополнительно улучшить финансовые показатели. |