**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | ТехноДрайв |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | ДОСТУПНОСТЬ+ |
| 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.* | ТН1. Цифровые технологии и информационные системы |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии информационных, управляющих, навигационных систем» |
| 4 | **Рынок НТИ** | Технет |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Новые производственные технологии TechNet" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Leader ID 1876859  - Губанов Артем Алексеевич  - 8-926-537-07-30  - artem203040@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 |  | 2034483 | Маштакова Олеся Викторовна | HR-специалист | 89065447291  mashtakovaolesy@gmail.com | - | Государственный университет управления, бакалавриат (незаконченное высшее образование) | | 2 |  | 2029517 | Николаева Екатерина Алексеевна | Заместитель руководителя | 89104475790  nikkat2012@yandex.ru | - | Государственный университет управления, бакалавриат (незаконченное высшее образование) | | 3 |  | 2864464 | Сальник Виктория Евгеньевна | Специалист по технической поддержке | 89198930014  vikasalnik@icloud.com | - | Государственный университет управления, бакалавриат (незаконченное высшее образование) | | 4 |  | 2029726 | Филёнкина Екатерина  Ивановна | PR-специалист | 89779558501  filyonochkina\_k@mail.ru | - | Государственный университет управления, бакалавриат (незаконченное высшее образование) | | |
|  | **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* | Проект направлен на создание мобильного приложения “ДОСТУПНОСТЬ+” с использованием российского ПО, обеспечивающее реализацию товаров и услуг для инвалидов, повышение эффективности социального обслуживания. Приблизительные сроки: последний квартал 2024 г. - первый квартал 2025 г.  Это уникальное приложение разрабатывается для улучшения качества жизни инвалидов. Оно предоставляет возможности для связи с социальными работниками, заказа необходимых продуктов, получения высококвалифицированной помощи медицинских работников и протезистов, получения необходимого обеспечения жизнедеятельности. Все это делает повседневную жизнь инвалидов более комфортной и удобной. |
|  | **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* | Мобильное приложение “ДОСТУПНОСТЬ+”, обладающее следующим функционалом:   1. поиск и заказ необходимых специализированных товаров; 2. связь с социальными службами и медицинскими учреждениями; 3. ознакомление инвалидов с мероприятиями, проходящими в их населенном пункте, которые организованы для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями 4. публикация контента, направленного на аудиторию инвалидов 5. заказ товаров из магазинов |
| 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* | Уникальное приложение, предназначенное для упрощения повседневной жизни инвалидов. Оно обладает рядом функций, которые способствуют улучшению их качества жизни. В приложении есть возможность связи с социальными работниками, что обеспечивает инвалидам доступ к необходимой поддержке и помощи. Кроме того, оно предлагает удобную систему заказа необходимых продуктов и неотъемлемых товаров, обеспечивая комфорт и простоту в получении всех необходимых вещей, также консультации по подбору и эксплуатации специализированных технологий (протезы, имплантаты, средства передвижения и т.п.) Также в приложении присутствует функция экстренной помощи (вызов скорой помощи, вызов социального работника и тп), осуществляемая как вручную, так и посредством голосового помощника. В итоге, данное приложение является незаменимым инструментом для инвалидов, облегчающим их повседневную жизнь и улучшающим их общую жизненную ситуацию. |
| 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.)* | Инвалиды и их родственники, друзья, работники специальных и реабилитационных медицинских учреждений  Для создания более детализированного плана маркетинга и определения потенциальных потребительских сегментов для приложения, ориентированного на инвалидов разных групп, рассмотрим следующие пункты:  1. Инвалиды 3 группы:  - Демографические данные: Люди с ограничениями здоровья, преимущественно молодого возраста (от 18 до 40 лет), вплоть до пожилого возраста.  - Потребительские вкусы: Потребности данной группы включают доступность физических пространств, повышенную удобство использования транспорта, а также обеспечение доступности развлекательных и спортивных мероприятий.  - Уровень образования: Разнообразный уровень образования в этой группе - от начального до высшего образования.  - Уровень потребления: У инвалидов 1 группы может быть средний до высокий уровень потребления, особенно в отношении технологий и услуг, которые облегчают их повседневную жизнь.  - Географическое расположение: Распределены по различным городам и регионам.  - Сектор рынка: Преимущественно B2C (бизнес-к-потребителю).  2. Инвалиды 2 группы:  - Демографические данные: Люди с более серьезными ограничениями здоровья, склонными к работе с помощью специальных устройств и ассистентов.  - Потребительские вкусы: Более высокий спрос на технологические решения, такие как усовершенствованные протезы и мобильные приложения для управления ими, а также другие инновационные технические средства.  - Уровень образования: Разнообразный уровень образования, но возможно большее количество людей с низким уровнем образования из-за более серьезных ограничений.  - Уровень потребления: Более использование специализированных услуг по реабилитации, медицинскому обслуживанию и адаптивным технологиям.  - Географическое расположение: Распределены по различным городам и регионам.  - Сектор рынка: В основном B2C, хотя могут быть и B2B-взаимодействия с медицинскими учреждениями и специалистами.  3. Инвалиды 1 группы:  - Демографические данные: Люди с самыми серьезными ограничениями здоровья, преимущественно пожилого возраста.  - Потребительские вкусы: Более высокий спрос на услуги длительного ухода, подходящие условия проживания, инновационные технологии, обеспечивающие безопасность и мониторинг здоровья.  - Уровень образования: Разнообразные уровни образования, но возможно большее количество людей с низким уровнем образования  - Уровень потребления: Более высокое использование специализированных услуг по реабилитации, медицинскому обслуживанию и адаптивным технологиям.  - Географическое расположение: Распределены по различным городам и регионам.  - Сектор рынка: В основном B2C, хотя могут быть и B2B-взаимодействия с медицинскими учреждениями и специалистами. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Для создания приложения, ориентированного на инвалидов, следующий перечень научно-технических решений может быть включён:  1. Адаптивный пользовательский интерфейс: Разработка интерфейса, который легко доступен и понятен для пользователей с различными ограничениями. Например, использование больших и четко различимых элементов управления, поддержка голосового управления и возможность персонализации интерфейса.  2. Технологии голосового управления: Интеграция систем голосового управления для обеспечения возможности управления приложением без необходимости физического взаимодействия с устройством. Это позволит людям с физическими ограничениями эффективно использовать приложение.  3. GPS и навигация: Включение геопозиционирования и технологии навигации в приложение для помощи инвалидам в определении своего местоположения, поиске ближайших доступных услуг, таких как медицинские центры, аптеки, магазины и т.д.  4. Социальная сеть: Создание функциональности, которая позволяет инвалидам взаимодействовать и обмениваться информацией друг с другом. Это может включать возможность поиска и добавления друзей, создание групп и форумов для обсуждения интересующих вопросов и обмена опытом.  5. Умные устройства и IoT: Интеграция с умными устройствами и системами Интернета вещей (IoT), чтобы обеспечить контроль и управление различными аспектами места проживания инвалида. Например, автоматизация управления освещением, температурой и безопасностью дома может значительно облегчить их повседневную жизнь.  6. Интерактивные помощники и искусственный интеллект: Включение возможности взаимодействия с искусственным интеллектом (ИИ) или виртуальными помощниками для поддержки пользователей в выполнении различных задач, например, получение информации, планирование расписания, управление напоминаниями и т.д.  7. Доступность: Обеспечение доступности приложения для пользователей со всевозможными ограничениями. Это может включать поддержку возможности изменения размера и стиля текста, адаптивный цветовой дизайн, текстовые описания для изображений и графики, поддержку сенсорных дисплеев и другие адаптивные функции.  Внедрение этих научно-технических решений в приложение для инвалидов позволит создать удобное и полезное средство, которое поможет им повысить свою самостоятельность, коммуникацию и доступ к необходимым услугам и ресурсам. |
| 13 | **Бизнес-модель\***  *Указывается кратко 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.* | Бизнес-модель для приложения, ориентированного на инвалидов, может быть определена следующим образом:  1. Создание ценности путём привлечения IT-специалистов для разработки мобильного приложения “ДОСТУПНОСТЬ+”, привлечения к партнёрству социальных служб и медицинских учреждений.  2. Генерация прибыли: Для получения прибыли можно использовать несколько подходов:  - Модель бесплатного приложения с возможностью покупки премиум-функций: Предоставление базового набора функций бесплатно, а затем предложение оплаты за дополнительные возможности или расширенный функционал.  - Партнерства и рекламные соглашения: Сотрудничество с организациями, предлагающими товары и услуги, которые могут быть полезны для инвалидов, для размещения рекламы или предоставления скидок на покупки через приложение.  - Сотрудничество с правительственными и некоммерческими организациями: Получение грантов или финансовой поддержки от организаций, заинтересованных в улучшении условий жизни инвалидов.  3. Отношения с потребителями: Установление активного взаимодействия с пользователями приложения путем предоставления обратной связи, оценок и комментариев. Регулярное обновление и доработка приложения с учетом потребностей и пожеланий пользователей.  4. Отношения с поставщиками: Установление партнерских отношений с поставщиками продуктов, услуг и технологических решений для инвалидов, обеспечивая пользователей доступом к качественным и инновационным ресурсам.  5. Финансовые и другие ресурсы: Возможности привлечения финансовых и других ресурсов включают:  - Привлечение венчурных инвесторов: Предоставление инвестиций для развития и масштабирования приложения.  - Гранты и субсидии: Поиск возможностей для получения грантов или субсидий от государственных или некоммерческих организаций, поддерживающих инновационные проекты, направленные на улучшение условий жизни инвалидов.  6. Каналы продвижения и сбыта: Для привлечения пользователей и распространения приложения можно использовать следующие каналы:  - Мобильные платформы: Размещение приложения в основных мобильных маркетплейсах, таких как App Store и Google Play.  - Социальные медиа и цифровой маркетинг: Продвижение приложения через социальные сети, контекстную рекламу и целевую аудиторию, а также использование SEO-стратегий для повышения видимости приложения в поисковых системах.  - Партнерства и реферальные программы: Сотрудничество с организациями, работающими с инвалидами, для  7. Развитие приложения: Постоянное обновление и улучшение функциональности приложения, учитывая обратную связь пользователей и новые технологические возможности. Расширение возможностей приложения для покрытия различных потребностей инвалидов и улучшения их жизненного опыта.  В целом, бизнес-модель приложения для инвалидов включает построение отношений с потребителями и поставщиками, генерацию прибыли через различные источники, привлечение финансовых и других ресурсов, использование эффективных каналов продвижения и сбыта, а также постоянное развитие и совершенствование приложения в соответствии с потребностями пользователей. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | «ЯНДЕКС.РАЗГОВОР» Приложение умеет слушать и распознавать речь – все, что вам говорят, отображается на экране смартфона в виде текста, а также произносить вслух напечатанные слова. ROGERVOICE RogerVoice – это приложение, с помощью которого глухие люди могут разговаривать со своими собеседниками по телефону. Приложение использует технологию распознавания речи для того, чтобы конвертировать голос в текст, так глухие люди смогут читать, что говорит им собеседник. HEARYOUNOW С помощью этого приложения пользователи с нарушениями слуха могут регулировать звук в зависимости от ситуации, в которой они находятся, – в общественном месте, на встрече и т.д. Для этого к смартфону подключить наушники, через которые подается звук с соответствующими настройками для оптимизации фона или переднего плана. SPREAD SIGNS Большая библиотека жестов, насчитывающая более 200 000 знаков на многих языках, в том числе и русском. BE MY EYES Be My Eyes – это краудсорсинговое приложение, которое с помощью видеочата соединяет незрячих людей и волонтеров, готовых помочь им в разных бытовых ситуациях BIGBROWSER Приложение BigBrowser ориентировано на слабовидящих людей – оно позволяет легко увеличивать содержимое браузера и клавиатуру в iPad. ИНТЕРНЕТ-МЕССЕНДЖЕР «СЕЗАМ» Интернет-мессенджер «Сезам» – первое российское приложение для детей и взрослых с такими расстройствами, как аутизм, ДЦП и синдром Дауна, а также для людей с временными нарушениями письма и речи (например, после инсульта). Приложение позволяет обмениваться специализированными пиктограммами, из которых можно составлять полноценные сообщения. LOOK AT ME Разработанное компанией Samsung приложение Look At Me помогает успешно социализироваться детям с аутизмом. С помощью игрового взаимодействия приложение учит устанавливать зрительный контакт, распознавать эмоции, запоминать лица, а также лучше выражать собственные чувства. STEPPING STONES Приложение Stepping Stones предназначено для взрослых и детей, жизнь которых может стать лучше благодаря визуальной поддержке, это могут быть люди с аутизмом, дефицитом внимания, сложностями в обучении или беспокойством. DEXTERIA Dexteria – это серия приложений от Binary Labs, которые разработаны для развития моторики у детей, а также восстановления двигательных функций у людей, перенесших инсульт. |
| 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* | Ценностное предложение для приложения, ориентированного на инвалидов, учитывает особенности и потребности целевой аудитории, предлагая следующие преимущества в сравнении с конкурентами:  1. Полное и разнообразное решение: Наше приложение предоставляет комплексный набор функций, адаптированных под потребности инвалидов. Мы не только обеспечиваем доступ к информации, поддержку и ресурсы, но и сосредотачиваемся на улучшении повседневной жизни и обеспечении полноценного участия в обществе для инвалидов.  2. Инновационные технологии и решения: Мы постоянно следим за новыми технологическими разработками и инновациями, чтобы предложить передовые инструменты и функции, которые помогут улучшить качество жизни инвалидов. Наше приложение будет внедрять последние достижения в области доступности, мобильности, здоровья и всего, что может помочь повысить независимость и улучшить благополучие наших пользователей.  3. Пользовательская активность и индивидуальный подход: Мы ценим каждого пользователя и стремимся создать персонализированный опыт. Наше приложение будет активно собирать обратную связь пользователей и определять их потребности, чтобы предлагать наиболее релевантные ресурсы, рекомендации и услуги. Мы также активно вовлекаем наших пользователей в развитие приложения, чтобы обеспечить наиболее полное соответствие их ожиданиям.  4. Сообщество поддержки и взаимодействия: Мы стремимся создать сильное сообщество инвалидов и их сопровождающих, где они могут обмениваться опытом, находить поддержку и вдохновение. Наше приложение предоставляет форумы, группы, онлайн-события и другие возможности для взаимодействия и общения, чтобы пользователи могли найти единомышленников и расширить свои возможности.  5. Удобство использования и доступность: Мы уделяем особое внимание доступности нашего приложения, чтобы оно было удобным в использовании для всех пользователей, включая людей с разными типами инвалидностей. Мы интегрируем функции доступности, такие как голосовое управление, увеличенный размер шрифта, адаптивный дизайн и другие специальные возможности, чтобы создать инклюзивное и доступное приложение для всех.  Наше ценностное предложение основывается на этих принципах и дает явные преимущества нашим клиентам по сравнению с конкурентами. Мы стремимся быть надежным и инновационным партнером для инвалидов, предлагая решения, которые максимально удовлетворяют их потребности и способствуют получению наилучшего возможного опыта и качества жизни. |
| 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.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | Приложение для инвалидов имеет ряд конкурентных преимуществ и факторов устойчивости, которые обосновывают его реализуемость и потенциальную прибыльность:  1. Уникальность и целевая направленность: Приложение занимается удовлетворением уникальных потребностей инвалидов, предоставляя им индивидуализированные ресурсы, поддержку и информацию. Рынок, ориентированный на инвалидов, является специализированным и недостаточно насыщенным, что создает потенциал для успешного развития бизнеса.  2. Усиленное наличие уникальных РИД (распознаваемых инструментов для использования инвалидами): Приложение может предоставлять доступ к инновационным технологиям и инструментам, специально разработанным для использования пользователями с ограниченными возможностями. Наличие таких уникальных РИД усиливает привлекательность приложения и создает преимущество перед конкурентами.  3. Партнерства с индустрией и экспертами: Установление сотрудничества и партнерства с индустриальными партнерами, организациями, некоммерческими организациями и экспертами в области инвалидности может обеспечить доступ к эксклюзивным ресурсам, экспертизе и потенциалу для совместного развития и продвижения приложения. Эти партнерства могут усилить конкурентные преимущества и устойчивость бизнеса.  4. Фокус на пользовательском опыте и удовлетворенности: Приложение, активно обратившись к обратной связи пользователей, учитывает их потребности и предоставляет персонализированный опыт. Пользователи оценят индивидуальный подход, широкий спектр функций и удобство использования приложения, что создает лояльность и привлечет новых пользователей.  5. Общественное внимание к инвалидности и доступности: Законодательные и социальные изменения, направленные на повышение доступности и поддержки инвалидов, создают благоприятное окружение для бизнеса, связанного с обеспечением услуг и ресурсов для инвалидов. Приложение отвечает на социальные потребности и ожидания, что способствует его долгосрочной устойчивости и прибыльности.  6. Модель монетизации: Приложение может предлагать модель монетизации через подписку, платные функции/ресурсы, контекстную рекламу или сотрудничество с партнерами. Как инновационное и ценное решение для инвалидов, пользователи могут быть готовы платить за качественный контент и удобство, что обеспечивает потенциал для прибыли.  7. Растущий спрос на услуги и ресурсы для инвалидов: С увеличением осведомленности о вопросах инвалидности и изменений в законодательстве, спрос на ресурсы и услуги для инвалидов растет. Приложение, которое может эффективно удовлетворять эти потребности, имеет возможность занять свою долю на растущем рынке.  8. Улучшение технологической инфраструктуры и доступности: Современные технологии и инфраструктура продолжают развиваться, предоставляя больше возможностей для создания инновационных и доступных решений. Приложение, использующее передовые технологии, такие как искусственный интеллект, умные устройства и IoT (интернет вещей), может быть в положении лидера на рынке и предлагать уникальные возможности пользователям.  9. Повышение осведомленности о включительности и равноправии: Социальные движения и повышенная осведомленность о включении и равноправии инвалидов создают благоприятную атмосферу для продуктов и услуг, направленных на улучшение их жизни. Приложение может выделяться на рынке, предлагая подходящие решения и способствуя социальной изменяемости в отношении инвалидности. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **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* | 1. Кроссплатформенность - поддержка различных платформ: Android, iOS, Windows. 2. Русский язык - приложение должно поддерживать русский язык. 3. Язык программирования - Python. 4. Простота использования - интерфейс должен быть понятным и удобным для пользователей. 5. Безопасность - использование шифрования данных для защиты личной информации пользователей. 6. Техническая поддержка - наличие круглосуточной технической поддержки пользователей. 7. Интеграция - возможность интеграции с другими системами и приложениями. 8. Навигационная система - приложение должно включать функции навигации. 9. Обратная связь - возможность для пользователей оставлять свои отзывы и предложения. 10. Регулярное обновление - приложение должно регулярно обновляться с учетом новых требований и технологий. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса:   1. Создание команды специалистов: IT-специалистов, врачей, социальных работников, исполнителей услуг, операторов тех. поддержки. 2. Разработка доступного и инклюзивного рабочего окружения, то есть создание рабочей среды, которая способствует включению всех сотрудников, вне зависимости от их возможностей (ресурсы, программное обеспечение, политика работы в команде). 3. Обязательное обучение участников команды по вопросам, связанным с ограниченными возможностями, чтобы повысить их осведомленность и чувствительность к потребностям клиентов с ограничениями. 4. Периодический мониторинг качества, проведение обзоров пользовательского опыта и постоянное улучшение процессов на основе полученных данных. 5. Организация системы поддержки пользователей приложения с целью быстрого и результативного реагирования на запросы. 6. Партнерские возможности: заключение договоров сотрудничества с организациями, также работающими в сфере оказания услуг и поддержки для лиц с ограниченными возможностями для расширения доступности и увеличения взаимного влияния на благо общей аудитории; осуществление взаимодействия и сотрудничества с производителями товаров и услуг, специализирующимися на продуктах, способствующих повышению качества жизни и мобильности для расширения спектра предлагаемых товаров и услуг.   Производственные параметры бизнеса:   1. Разработка и тестирование функционала приложения с учетом стандартов удобства пользования интерфейсом, особенностей функционала digital продуктов для лиц с ограниченными возможностями. 2. Разработка и постоянное совершенствование и мониторинг системы управления контентом, которая будет позволять эффективно добавлять, изменять или удалять информацию о товарах, услугах и сервисах, предлагаемых приложением. 3. Разработка пользовательского интерфейса с ориентацией на особенности его использования лицами с различными ограничениями (изменение размера текста, регулировка контрастности, использование звуковых указаний и других вспомогательных средств)   Финансовые параметры бизнеса:  Стоимость разработки мобильного приложения - 1.200.000 р.  Заработная плата команды проекта - 500 000 р, в их числе:  Заработная плата руководителя проекта - 120 000 р.  Заработная плата HR-специалиста - 90. 000 р.  Заработная плата заместителя руководителя проекта - 100.000 р.  Заработная плата специалисту по технической поддержке - 80 000 р.  Заработная плата PR-специалиста - 50.000 р.  Планируемые первоначальные инвестиции в проект -  5 000 000 р.  Прогнозируемый доход: 1 200 000 р. в первый год работы приложения.  Проект окупится приблизительно через 4 года и 3 месяца после старта работы. |
| 19 | **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.)* | 1. Наличие комплексного и разнообразного решения - полный спектр функций, ориентированных на целевую аудиторию и адаптированных под нее. 2. Наличие новейших инструментов и функций для улучшения качества жизни, постоянное обновление их спектра, включая усиленное наличие уникальных РИД (распознаваемых инструментов для использования инвалидами). 3. Ориентация на персонализацию и адаптивный индивидуальный подход к каждому конкретному пользователю приложения с использованием описания опыта, полученного в процессе сбора обратной связи. 4. Специализированность предложения: приложение нацелено на использование только инвалидами и социальными работниками, его функции являются целевыми, а не дополняющими другой основной пласт возможностей, предлагаемых более широкому кругу пользователей, чем лица с ограниченными возможностями. 5. Повышение осведомленности общества о потребностях инвалидов и особенностях их жизнедеятельности, работы и взаимодействия с ними. 6. Безопасность: благодаря использованию инновационных решений при разработке, все медицинские и личные данные пользователей будут защищены. 7. Мобильный формат приложения позволяет воспользоваться любыми предлагаемыми продуктом услугами в любом месте и в любое время. 8. Создание сильного сообщества инвалидов, члены которого могут оказывать друг другу любой вид поддержки, а также осуществлять и продвигать собственные социальные инициативы. 9. Адаптивный под конкретные уникальные потребности и интуитивно понятный интерфейс. 10. Потенциал для прибыли и масштабируемости: приложение предлагает модель монетизации через подписку, платные функции/ресурсы, контекстную рекламу или сотрудничество с партнерами. 11. Использование новейших инструментов управления контентом и аналитики. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\*  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Разработка и функционирование приложения основываются на языках программирования, сети интернет, последних достижениях искусственного интеллекта.  Для создания продукции необходимы следующие научно-технические результаты:   1. Система и технологии голосового управления. 2. Сервис GPS и навигации. 3. Технология IoT (Интернет вещей) и система интеграции с умными устройствами. 4. Алгоритмы машинного обучения и искусственный интеллект, виртуальные помощники. 5. Система приема платежей для обеспечения предложения подписки, платных функций и ресурсов. 6. Технология шифрования и защиты данных пользователей SSL. 7. Система CRM. 8. Круглосуточная система поддержки пользователей приложения, включающая бота для оперативного реагирования на часто задаваемые вопросы и команду людей. 9. Система управления контентом внутри приложения для исключения ситуаций, когда информация, указанная к товару или услуге, устаревает или недостаточно детализирована. 10. Сервис для создания стабильного, адаптивного, управляемого интерфейса. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | Было проведено маркетинговое исследование, сегментация целевой аудитории, анализ ключевых конкурентов, чтобы иметь полное представление и понимание рынка, вследствие чего были выявлены преимущества продукта на рынке.Также были разработаны стратегия и развитие проекта, минимизированы неопределенности. В дальнейшем требуется привлечение инвестиций извне и команды для реализации. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Маркетинговая стратегия:  Планируется использовать комбинированный подход в маркетинговой стратегии, сочетая онлайн и офлайн каналы продвижения.  Аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения:  1. Целевая аудитория: Онлайн-каналы дают возможность эффективного достижения широкой аудитории инвалидов и их сопровождающих, которые активно используют интернет. Онлайн реклама, социальные сети, электронная почта и поисковая оптимизация позволят донести информацию о приложении до пользователя и привлечь их внимание.  2. Географическая ориентация: Офлайн-каналы продвижения, такие как местные события и выставки, позволят привлечь внимание инвалидов в конкретных географических областях или сообществах. Это может быть эффективным способом установить локальные партнерства и получить поддержку от местных организаций и властей.  3. Вовлечение пользователей: Рекламные кампании в социальных сетях, блоги, форумы и другие онлайн-ресурсы позволят создать сообщество пользователей приложения, обменяться опытом, получить обратную связь и улучшить продукт на основе потребностей пользователей.  4. Рекомендации и партнерства: Значительную роль в продвижении приложения могут сыграть рекомендации от существующих пользователей и партнеров. Сотрудничество с организациями, специализирующимися на помощи инвалидам, может повысить узнаваемость и доверие к приложению.  Комбинированный подход позволит максимально охватить целевую аудиторию, достигнуть местных сообществ и создать устойчивую базу пользователей социального приложения для инвалидов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мы можем предложить несколько каналов сбыта, которые могут быть эффективными для реализации продукта, ориентированного на людей с ограниченными возможностями:  1. Веб-платформа: Разработка специализированного веб-приложения, которое будет доступно людям с ограниченными возможностями. Это обеспечит гибкость и доступность для широкого круга пользователей.  2. Мобильные приложения: Создание мобильных приложений для операционных систем Android и iOS, которые будут оптимизированы для работы с поддержкой специальных функций и интерфейсов. Это позволит пользователям получать доступ к продукту на устройствах, которые они обычно используют в повседневной жизни.  3. Партнерства с организациями: Установление партнерских отношений с организациями, занимающимися поддержкой людей с ограниченными возможностями. Это позволит продукту достигать более широкой аудитории через установленные каналы связи и рекомендации от таких организаций.  4. Социальные медиа: Использование платформ социальных медиа для привлечения внимания и продвижения продукта. Создание сообщества пользователей и активное взаимодействие на социальных платформах может способствовать повышению осведомленности о продукте и распространению информации о его преимуществах.  5. Онлайн-магазины и маркетплейсы: Размещение продукта на платформах онлайн-магазинов и маркетплейсов, особенно тех, которые уже специализируются на товарах и услугах для людей с ограниченными возможностями. Это позволит достигнуть целевой аудитории, которая активно ищет такие продукты.  Выбор указанных каналов сбыта обосновывается необходимостью достижения широкой аудитории пользователей с ограниченными возможностями и обеспечением максимальной доступности продукта. Эти каналы предлагают разнообразные способы получения информации о продукте, удобные и привычные для целевой аудитории. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Актуальность проекта приложения для инвалидов обусловлена малым количеством подобных услуг на рынке на данный момент. Инвалиды нуждаются во множестве специализированных услуг и ресурсов для облегчения повседневной жизни и повышения их независимости. Приложение может предоставить им ценную информацию, инструменты и возможности для повышения качества жизни и поддержки во многих аспектах.  Преимущества приложения для инвалидов могут включать:  1. Улучшение доступности: Приложение может помочь инвалидам получить информацию об услугах, программе доступности, адаптированных мероприятиях и других различных возможностях. Оно может предоставлять профессиональные рекомендации и ресурсы, предназначенные для улучшения доступности и облегчения повседневной жизни.  2. Поддержка мобильности: Приложение может предлагать сведения о доступности общественного транспорта, включая информацию о барьерах и специальное оборудование для инвалидов. Оно также может предоставлять информацию о местонахождении специальных парковок и доступных заведениях для более удобной передвижения.  3. Сообщество и социальная поддержка: Приложение может объединять инвалидов, позволяя им обмениваться опытом, идеями и ресурсами. Они могут участвовать в форумах и обсуждать важные темы, а также находить поддержку и взаимопонимание среди других пользователей приложения.  Все эти факторы делают проект приложения для инвалидов актуальным и нужным для заполнения пробела на рынке услуг, обеспечивающих инвалидам удобство, поддержку и информированность для преодоления повседневных трудностей. |
| 26 | **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* | Разработка приложения для инвалидов служит решению целого ряда проблем, с которыми они сталкиваются. Это приложение может предоставлять доступ к различным сервисам и ресурсам, специально адаптированным для потребностей людей с ограниченными возможностями.  Проблема доступности решается путем создания пользовательского интерфейса, который предлагает удобную навигацию и возможность использования различными способами контроля, такими как голосовые команды или жесты. Приложение может предоставлять функциональность для облегчения ежедневных задач, таких как покупки, составление расписания, поиск информации и прочее.  Приложение также может предлагать возможность социальной интеграции, позволяя пользователям находить и связываться с людьми, имеющими схожие интересы или сопровождающими условиями, создавая поддерживающую и вдохновляющую среду.  В целом, приложение для инвалидов решает проблемы доступности, обеспечивает удобство использования, поддерживает самостоятельность и социальную интеграцию людей с ограниченными возможностями. |
| 27 | **«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 24)* | Взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальными потребителями приложения для инвалидов заключается в том, что приложение было разработано специально для удовлетворения потребностей этой целевой группы пользователей.  Проблема заключается в ограниченной доступности и недостаточной поддержке для людей с ограниченными возможностями. Инвалиды могут сталкиваться с трудностями в повседневной жизни, включая физическую доступность объектов, социальную изоляцию, необходимость общения с медицинскими услугами и специальным оборудованием, а также трудности в поиске информации и обращении за помощью.  Потенциальные потребители приложения - это инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, которые ищут инструменты и ресурсы, чтобы облегчить свою жизнь, повысить свою самостоятельность и преодолеть преграды, с которыми они сталкиваются. Они стремятся к повышению качества жизни, улучшению доступности к информации и услугам, а также к социальной интеграции.  Приложение для инвалидов должно быть разработано с учетом потребностей этих потенциальных потребителей. Оно должно предоставлять функционал, который помогает в решении их конкретных проблем и повышает их удобство использования. Например, оно может обеспечивать доступность к объектам и услугам через функции навигации, предоставлять адаптированный контент и информацию, предлагать возможность общения с другими пользователями, имеющими схожие потребности, а также предоставлять возможность заказа специальных услуг и товаров.  Таким образом, взаимосвязь между проблемой и потенциальными потребителями заключается в необходимости разработки приложения, которое эффективно решает их проблемы и соответствует их потребностям, способствуя улучшению их жизни и повышению доступности к ресурсам и услугам. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Приложение предлагает возможность связи с социальными работниками, что обеспечивает инвалидам доступ к необходимой поддержке и помощи. Также оно предоставляет удобную систему заказа необходимых продуктов и товаров, обеспечивая комфорт и упрощение получения необходимых вещей. Кроме того, пользователи могут получать консультации по выбору и использованию специализированных технологий, таких как протезы, имплантаты, средства передвижения и др.  Дополнительно, в приложении имеется функция экстренной помощи, которая позволяет вызвать скорую помощь или социального работника как вручную, так и с помощью голосового помощника. В итоге, данное приложение становится незаменимым инструментом, улучшающим повседневную жизнь инвалидов и их общую ситуацию в жизни. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Сегмент: Приложение ориентировано на инвалидов, предлагая им доступ к социальным работникам, удобную систему заказа необходимых товаров и консультации по специализированным технологиям.  Доля рынка: Инвалиды и люди с ограниченными возможностями составляют значительную часть населения. Согласно доступным данным, в РФ 7,5% населения имеют инвалидность. Это создает потенциал для значительной доли рынка в данном сегменте.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  1. Географическое расширение: Расширение деятельности на другие регионы или страны с высокой потенциальной аудиторией инвалидов.  2. Развитие дополнительных услуг: Введение новых сервисов, таких как обучение инвалидов навыкам самостоятельной жизни, специальные мероприятия и т.д.  3. Партнерства со специализированными организациями: Сотрудничество с организациями и производителями специализированных технологий для предоставления более широкого спектра услуг.  4. Интеграция с другими платформами: Взаимодействие с другими приложениями и сервисами для обеспечения более удобного доступа к необходимым ресурсам.  Все эти факторы создают потенциал для масштабирования бизнеса в данной нише и подтверждают возможность успешного развития и удовлетворения потребностей инвалидов. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| 1. Разработка мобильного приложения “ДОСТУПНОСТЬ+”. 2. Расширение ассортимента товаров и услуг: разработка новых категорий товаров и услуг, учитывающих потребности инвалидов всех групп, включая специализированные товары для ухода, медицинские изделия, технические средства реабилитации, а также услуги по обучению и трудоустройству. 3. Партнерство с организациями и учреждениями: установление партнерских отношений с медицинскими центрами, реабилитационными центрами, организациями по защите прав инвалидов, чтобы предоставлять им скидки на товары и услуги, а также получать обратную связь для улучшения предложения. 4. Развитие мобильного приложения: создание удобного и интуитивно понятного приложения для заказа товаров и услуг, а также для получения консультаций и поддержки от специалистов, базируясь на основе обратной связи после запуска приложения. 5. Расширение географии обслуживания: расширение деятельности на другие регионы России, чтобы обеспечить доступность товаров и услуг для инвалидов в любой точке страны. 6. Социальная ответственность: участие в благотворительных акциях, проведение мероприятий по повышению осведомленности о проблемах инвалидов, поддержка социальных программ и проектов. 7. Анализ и оптимизация процессов: постоянный мониторинг спроса, анализ обратной связи пользователей, оптимизация процессов доставки и обслуживания, а также внедрение новых технологий для улучшения качества предоставляемых услуг. 8. Обучение персонала: проведение специализированных тренингов для сотрудников оказания помощи инвалидам, обучение навыкам общения с людьми с ограниченными возможностями, а также обучение по использованию специализированных технических средств и медицинских изделий. 9. Создание сообщества: организация онлайн и оффлайн сообществ для инвалидов, где они могут обмениваться опытом, получать поддержку и советы, а также участвовать в общественных мероприятиях. 10. Участие в профессиональных выставках и конференциях: участие в мероприятиях, посвященных теме инвалидности, для продвижения своих товаров и услуг, а также для обмена опытом с другими участниками отрасли. |
| --- |