**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/sodaum 20.05.2024

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Марийский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | Республика Марий Эл |
| Наименование акселерационной программы | Техно-форсаж: инновационный старт |
| Дата заключения и номер Договора | 19.04.2024 № 70-2024-000232 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Содаум – сопровождение реабилитации травмированных спортсменов |
| 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* | Проект по сопровождению реабилитации травмированных пациентов направлен на обеспечение индивидуализированной помощи и поддержки людям, перенесшим тяжелые травмы. Основная цель проекта - помочь пациентам вернуться к обычной жизни, восстановить психологическое и физическое благополучие, а также поддержать их на пути к полноценной реабилитации. В рамках проекта предусмотрено сопровождение специалистов, психологическая поддержка, физиотерапевтические занятия и другие мероприятия, направленные на улучшение качества жизни пациентов. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Образование |
| 4 | Рынок НТИ | EduNet |
| 5 | Сквозные технологии | Персонифицированная медицина, технологии управления свойствами биологических объектов |
| **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -Unti ID: U1823165  -Leader ID: id3289253  -ФИО: Фаррухзода Фуркат Фаррух-телефон: 89024326600  -почта:furqqqat@gmail.com |
| 7 | Команда стартап-проекта   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность  (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | U1816357 | id5750616 | Лукианова Екатерина Сергеевна | Лидер | 89625897313, [ekaterinalukianova8@gmail.com](mailto:ekaterinalukianova8@gmail.com) | Разработчик (fullstack), системный администратор, менеджер |  | | 2 | U1816374 | id5750730 | Машковцева Ирина Алексеевна | Производитель | 89373927787, [soda43@inbox.ru](mailto:soda43@inbox.ru) | Дизайнер, тестировщик, копирайтер |  | | |
| **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 СОДАУМ предназначен для обеспечения комплексной поддержки атлетов, которые получили травмы во время тренировок или соревнований. Целью проекта является ускорение процесса восстановления и возвращение спортсменов на тренировочные площадки. Для этого предусмотрены индивидуальные программы реабилитации, включающие в себя физиотерапию, реабилитационные упражнения, массаж и консультации специалистов по питанию и психологии. Также спортсмены получают необходимую медицинскую помощь и поддержку со стороны тренеров и медицинского персонала. В результате проекта травмированные спортсмены быстрее восстанавливаются, повышают свою физическую форму и готовность к соревнованиям, а также укрепляют свое психологическое состояние и уверенность в себе. |
|  | **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* | Наша услуга включает в себя комплекс мероприятий, направленных на восстановление физических возможностей и функций спортсмена после травмы или операции, а также на предотвращение возможных повторных повреждений.  В рамках данной услуги специалисты проводят индивидуальную оценку состояния спортсмена, разрабатывают персональную программу реабилитации, которая включает в себя различные виды физической и функциональной тренировки, массаж, физиотерапию, реабилитационные упражнения и рекомендации по питанию и отдыху.  Сопровождение реабилитации спортсменов помогает им быстрее восстановиться после травмы или операции, улучшить свою физическую форму и вернуться к занятиям спортом без риска для здоровья. Эта услуга также помогает спортсменам предотвратить возможные повреждения в будущем и повысить свою спортивную выносливость и производительность. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить продукт* | 1. Физические проблемы: сопровождающий помогает пациенту выполнять упражнения и процедуры физической реабилитации, контролирует правильность их выполнения, помогает преодолевать болевые ощущения и стимулирует пациента к достижению лучших результатов.  2. Психологические проблемы: реабилитация после травмы может быть сложным и длительным процессом, который вызывает стресс, тревогу и депрессию у пациента. Сопровождающий оказывает эмоциональную поддержку, помогает пациенту преодолевать негативные эмоции и находить мотивацию для восстановления.  3. Социальные проблемы: травмированные пациенты могут столкнуться с ограничениями в обычной жизни, изменениями в социальных ролях и отношениях. Сопровождающий помогает пациенту развивать навыки общения, адаптироваться к новым условиям и возвращаться к обычной жизни.  4. Медицинские проблемы: во время реабилитации может возникнуть необходимость в дополнительных консультациях специалистов и контроле за состоянием здоровья. Сопровождающий помогает пациенту организовать визиты к врачам, следить за принимаемыми лекарствами и соблюдать рекомендации по уходу за собой. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик: для юр.лиц – категория бизнеса, отрасль и т.д.; для физ.лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (В2В, В2С и др.)* | 1. Семьи и близкие родственники травмированных пациентов: Этот сегмент может быть заинтересован в услугах поддержки и консультирования, чтобы помочь им справиться с эмоциональным стрессом и адаптироваться к новой ситуации.  2. Сам травмированный пациент: Этот сегмент может быть заинтересован в физической терапии, психологической поддержке и других услугах, которые помогут им восстановиться после травмы.  3. Медицинские специалисты и реабилитационные центры: Этот сегмент может быть заинтересован в обучении и консультациях по лучшим практикам в области реабилитации травмированных пациентов.  4. Страховые компании: Этот сегмент может быть заинтересован в услугах, которые помогут им уменьшить затраты на лечение и реабилитацию травмированных пациентов.  5. Общественные организации и некоммерческие организации: Этот сегмент может быть заинтересован в программе по поддержке и помощи травмированным пациентам, а также в образовательных мероприятиях по профилактике травм. |
| 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* | Создание программного комплекса ТГ-канала для привлечения внимания клиентов к нашей проблеме. <https://t.me/sodaumsport> (готово)  Создание чат-бота для работы по заказу.  Создание ТГ - чата |
| 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 по сопровождению в реабилитации травмированных пациентов может быть построена на предоставлении индивидуализированных и комплексных услуг для поддержки пациентов на пути к восстановлению здоровья. Вот несколько возможных шагов:  1. Консультации и планирование: Предоставление квалифицированных консультаций и разработка индивидуальных планов реабилитации для каждого пациента, учитывающих его потребности и особенности травмы.  2. Физиотерапия и реабилитация: Предоставление услуг физиотерапии, лечебной гимнастики, массажа и других методов реабилитации для восстановления функций травмированных участков тела.  3. Психологическая поддержка: Предоставление психологической поддержки для помощи пациентам справиться со стрессом, депрессией и другими психологическими аспектами после травмы.  4. Образовательные программы и тренинги: Организация образовательных программ и тренингов для пациентов и их близких по вопросам самопомощи, здорового образа жизни и предотвращению повторных травм.  5. Сетевое партнерство: Установление партнерских отношений с медицинскими учреждениями, страховыми компаниями, спортивными организациями и другими заинтересованными сторонами для обеспечения качественного и полного покрытия услуг по реабилитации. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Медицинские центры и больницы: Специализированные медицинские учреждения, где работают врачи, физиотерапевты и другие специалисты, предоставляющие услуги по реабилитации спортсменов после травм.  2. Спортивные клиники и центры: Организации, специализирующиеся на сопровождении спортсменов, включая физиотерапию, реабилитацию, а также фитнес и тренировки.  3. Частные реабилитационные центры: Частные учреждения, где работают высококвалифицированные специалисты по реабилитации, предлагающие персонализированные программы для спортсменов.  4. Персональные тренеры и специалисты по физической реабилитации: Специалисты, работающие индивидуально с спортсменами для восстановления после травм, оказывая комплексную поддержку.  5. Специализированные реабилитационные программы: Организации, предоставляющие специализированные программы по восстановлению после спортивных травм, включая физическую реабилитацию, психологическую поддержку и образовательные мероприятия.  Конкуренция в этой области обычно сосредоточена на качестве услуг, опыте специалистов, индивидуальном подходе к каждому пациенту, а также на репутации и результативности лечения. Эффективное маркетинговое позиционирование и продвижение уникальных преимуществ вашего предложения помогут выделиться среди конкурентов и привлечь клиентов. |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не вашими конкурентами, и самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | 1. Индивидуальный подход: Ваш проект предлагает персонализированный и индивидуальный подход к каждому пациенту, учитывая его уникальные потребности, цели и особенности травмы.  2. Комплексный подход: Вы предоставляете широкий спектр услуг, включая физическую реабилитацию, психологическую поддержку, образовательные программы и другие мероприятия, обеспечивая полное сопровождение пациентов на пути к восстановлению.  3. Опыт и квалификация специалистов: Ваш проект работает с опытными специалистами в области медицины, физиотерапии, психологии и спортивной реабилитации, что гарантирует высокое качество услуг.  4. Инновации и передовые методики: Вы используете новейшие методики и технологии в области реабилитации, обеспечивая эффективное и быстрое восстановление после травм спортсменов.  5. Репутация и результаты: Наш проект имеет отличную репутацию и успешные результаты в реабилитации спортсменов, что подтверждается положительными отзывами и рекомендациями клиентов.  6. Преимущества и бонусы: |
| 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.д.)  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Мы предоставляем клиенту самому выбрать ребёнка, которому он хочет помочь. Наш стартап соединяет несколько известных технологий в новом сочетании. |
| **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. Для освещения своей деятельности создается телеграм-канал. 2. Для многостороннего обсуждения создается телеграм-чат. 3. Для сопряжения жертвователей и запросов детей используется телеграм-бот с возможностью приема платежей. 4. Написание контента канала и организация первых активностей. |
| 18 | ***Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *Приводится видение основателя (-лей) стартап в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Будет зарегистрирована автономная некоммерческая организация «МАМЫСТО», сотрудники которой будут заниматься скаутингом детей и жертвователей, программным обеспечением чат-бота, наймом системного администратора и сотрудников, занимающихся логистикой вещей. |
| 19 | ***Основные конкурентные преимущества***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *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.)* | Проект обеспечит поддержку и заботу для детей, лишённых родительского внимания. Волонтёры помогут им удовлетворить потребность в общении, безопасности и развитии социальных навыков. Возможность самостоятельного выбора вещи повышает уверенность ребёнка в себе.  Наш проект уникален тем, что мы создаём активность, связывающую тайное желание ребёнка и возможность его реализации. Волонтёр адресно помогает конкретному ребёнку. |
| 20 | ***Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Необходимо написать техническое задание для создания чат-бота 2. Написать к нему скрипт 3. Разместить чат-бот на сервере и запустить 4. Для возможности приёма оплаты дописывается платёжный шлюз |
| 21 | ***«Задел». Уровень готовности продукта TRL***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *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* | Уровень готовности технологий TRL – 1, то есть сформулирована идея продукта и подготовлено обоснование его полезности.  Организационные: решено регистрировать услуги юриста – 25 тыс. руб.  Кадровые: необходим найм системного администратора и сотрудников, занимающихся логистикой вещей – 450 тыс. руб.  Материальные: печать флаеров, буклетов, изготовление социального баннера и размещение 3 х 6 – 10 тыс. руб. |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Социальный проект + национальные проекты: «Социальная активность» и «Семья и дети»). |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Социальные сети- Телеграмм.  Телеграмм выбран из-за того, что в нём не нужно регистрировать наших клиентов и пользователей.  Используется маркетинговая стратегия – дифференциация, так как идёт узкая специализация на решение одной задачи. |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети с помощью метода социальной инженерии. |
| Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в п.10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Мы предоставляем детям возможность самостоятельно выбрать себе вещь и получить её в собственность.  Жертвователь удовлетворяет свою потребность в благотворительных действиях. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (п.9, п.10 и 11)* | Проблема возникает у ребёнка, которому дали вещи, но он не может выбрать подходящую, поскольку ему никогда раньше не приходилось делать покупки, также может испытывать трудности с определением своих потребностей и предпочтений.  У клиента возникает потребность в адресной и ненавязчивой помощи, и в том, что его помощь действительно дошла до ребёнка. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Ребёнок выбирает на WB или Ozon вещь и бросает ссылку нам. Мы эту ссылку добавляем в список запросов. Список запросов видит жертвователь, он выбирает по своим критериям и оплачивает с доставкой в ПВЗ. М ы забираем вещь и передаём ребенку. Далее делаем фото со счастливым ребёнком и новой вещью и отправляем дарителю. Ребенок не знает, кто его тайный Санта.  У ребенка - радость обладания собственной вещью, у дарителя - удовлетворение от ощущения своей помощи конкретному ребенку. |
| 28 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в п.16* | Проект охватывает всё русскоязычное пространство, включая иностранные государства, так как мы собирали одинаковые механизмы и проблемы.  Выручка= количество детей-сирот по РФ х 800 руб. х 10% = 30 056 000 руб.  Прибыль составляет 5% от выручки, то есть 1 502 800 руб. |
| 29 | План дальнейшего развития стартап-  проекта  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы,*  *какие меры поддержки планируется привлечь* | У нас 1 и 2 пункт выполнен, осталось создать чат-бот, зарегистрировать АНО и начать непосредственную работу. |