**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| 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* | Воспитание личности ребенка состоит в постоянном использовании возможности выбора.  Дети, находящиеся в сложной жизненной ситуации зачастую не имеют возможности выбора: получают одежду и другие предметы из того, что выдали.  Такая система распределения не способствует формированию навыка осознанного выбора, необходимого для полноценной жизни взрослого.  С другой стороны, есть люди, желающие помогать, но с условием адресности: помощь реализует скромную мечту конкретного ребенка.  МАМЫСТО использует механизм игры "тайный Санта" - получение в подарок конкретной вещи от неизвестного дарителя в рамках оговоренного бюджета.  Для воспитания полноценной личности мы помогаем ребенку ощутить себя не ущербным в бытовом выборе вещей с помощью "Тайного Санты".  МАМЫСТО заменяет "получение того, что дают" на "возможность выбора". В результате у наших подписчиков появится возможность узнать информацию о ребёнке и возможность помочь ему. |
| 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: U1816357  -Leader ID: id5750616  -ФИО: Лукианова Екатерина Сергеевна  -телефон: 89625897313  -почта: ekaterinalukianova8@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 “МАМЫСТО – Тайный Санта для детей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации» направлен на восполнение недостатка материнской заботы и внимания детям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации. В рамках стартапа волонтёры заботятся о них. Реализация проекта позволяет снизить уровень стресса у детей, находящихся в сложной жизненной ситуации, способствует их развитию и восполнению родительского тепла. Основная цель проекта- предоставить благотворительную помощь и дополнить моральную поддержку детям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации. Таким образом, реализация проекта позволит сохранить психологическое здоровье у детей и улучшить условия их адаптации к внешней среде. |
|  | **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* | Мы даём возможность волонтёру – «клиенту стартапа» оплатить вещь, в которой нуждается ребёнок.  Волонтёр по-своему усмотрению может оплатить добровольный взнос на содержание нашей организации, примерно 10% от стоимости вещи. |
| 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* | Социальный супермаркет добрых дел, который соединяет тихую проблему ребенка в сложной жизненной ситуации, и человека, у которого сейчас есть возможность и желание осуществить тихую мечту ребёнка. |
| 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.)* | Ребёнок, оказавшийся в сложной жизненной ситуации - это наш пользователь. А с другой стороны волонтёр - человек, предпочитающий оставаться анонимным, время от времени оказывает адресную помощь, тогда, когда у него есть такая возможность - это – «клиент стартапа».  Сектор рынка C2C. |
| 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/mamesto\_santa  Создание чат-бота для работы по заказу.  Создание ТГ - чата «МАМЫСТО – Тайный Санта». https://t.me/MamystoBot |
| 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.* | Брокерская бизнес-модель. Планируется создание площадки выполнения заказов - маркетплейс «МАМЫСТО - Тайный Санта».  Клиент оплачивает вещь ребёнку и может сделать добровольный взнос на наше содержание. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. **Благотворительный фонд Константина Хабенского** 2. Благотворительный фонд «Арифметика добра»; 3. Благотворительная организация «Детские деревни — SOS»; 4. Благотворительный фонд «Дедморозим»; 5. Благотворительный фонд «Солнечный город» |
| 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* | Мы предоставляем канал помощи, связывая клиента - волонтера и пользователя – ребёнка, оказавшегося в сложной жизненной ситуации. |
| 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. |