**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects:** [**https://pt.2035.university/project/razrabotka-i-razvitie-novyh-produktov-multisensornaa-uspokaivausaa-igruska-dla-malysej**](https://pt.2035.university/project/razrabotka-i-razvitie-novyh-produktov-multisensornaa-uspokaivausaa-igruska-dla-malysej)

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Ароматическая успокаивающая игрушка для детей |
| **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 | – ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии; |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| **4** | **Рынок НТИ** | TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - Unti ID 1331984- Leader ID 4567804- Лукина Ангелина Алексеевна- +7 960 960 77 74- uesss2004@mail.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Leader ID | Unti ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | 4567804 | 1331984 | Лукина Ангелина Алексеевна | Руководитель | +7 960 960 77 74uesss2004@mail.ru | Год обучения в ГУУ по дисциплине «Проектная работа», участие в акселераторе, опыт публичной защиты концепции проекта. |

 |
|  | **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 по разработке ароматической успокаивающей игрушки для малышей «Солнечный друг» видит своей главной целью создание альтернативных немедикаментозных продуктов, способствующих снятию возбуждения нервной системы и улучшению качества сна детей. Потенциальными потребителями являются дети от 3х лет, потенциальными покупателями – их мамы. |
|  | **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*  | Аромаигрушка и приложение со звуками для засыпания и дневником сна ребенка. |
| **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*  | Проблема родителей детей от 3 до 10 лет является долгое укладывание ребенка спать, от незнания, какими способами помочь себе.  |
| **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.)* | Сектор рынка B2C.Сегментом-А целевой аудитории являются мамы из Москвы с детьми от 3 до 10 лет и со средним уровнем дохода. |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Передовые материалы, экологичные и безопасные для детей;Цифровое моделирование и проектирование для создания прототипа будущей игрушки в электронном виде, предоставление этой визуализации в виде NFT;Приложение для отслеживания сна ребенка. |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое 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.*  | *Ключевые партнеры:*- Поставщики аромамаслаи остального сырья.- Инвесторы*Ключевые виды деятельности:*- Производим игрушку из сырья, по образцу с сайта- Продаем с помощью сайта, когда игрушка кастомизированная, и в детских магазинах стандартизированные варианты- Обратная связь с клиентом осуществляется на сайте и с помощью приложения*Ключевые ресурсы:*- Интеллектуальные- Человеческие- Финансовые- Материальные*Ценностное предложение*Мы, компания «Солнечный друг», помогаем родителям детей от 3-х лет в ситуации укладывания ребенка спать решать проблему долгого засыпания ребенка, с помощью игрушки и приложения и получать силы и время на свои вечерние дела.*Взаимоотношения с клиентом:*- Привлечение клиентов через рекламу у блогеров, розыгрыши игрушек, активное ведение социальных сетей бренда, партнерства с медицинскими учреждениями.- Общение проходит на сайте в чате, по звонку, также в приложении в виде опросов и просто возможности оставить свой отзыв.*Каналы сбыта:*Так как развитие бренда начинается с Москвы, доставка будет производиться курьерами. За пределами Москвы доставка будет включать оплату «сдек»а.*Потребительский сегмент:*Москвички с детьми от 3х лет хотят освободить свое вечернее время. Важно, чтобы отношения с ребенком не ухудшились и чтобы он был здоров. Готовы платить около 2400-2700 руб.*Структура издержек в первый год:*оплата труда персонала 78,9%,закупка сырья 10,5%,оплата аренды помещений 5,3%,закупка оборудования 0,7%,запас средств на непредвиденные расходы 0,6%.Итого 16.802.867 рублей. *Потоки поступления доходов:*Основной доход это продажа игрушек. Второстепенный это оплата подписки на приложение. Дополнительный доход от размещения рекламы на сайте. |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Игрушка с белым шумом «DREMA»: Мягкая и также помогает засыпать. Звук идет из рации внутри мишки.«Cloud B»: Игрушка превращается в подушку, пахнет лавандой, ароматерапия подушки.«ОЛАНТ», «Крошка Я», «СПИ»: Игрушка – комфортер, впитывающая запах мамы, ориентирована на младенцев, т. е. возраст младше 3х лет.«Miadolla»: Набор для творчества для выполнения игрушки с ароматическими гранулами.Косвенные конкуренты: продавцы ночников, аромаламп, аромамасел для детей, реализаторы приложений с дневниками сна и звуками для засыпания.  |
| **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* | Мы, компания «Солнечный друг», помогаем родителям детей от 3-х лет в ситуации укладывания ребенка спать решать долгого засыпания ребенка, с помощью игрушки и приложения и получать силы и время на свои вечерние дела.Другие достоинства продукта:1) Возможность применить немедикаментозный метод лечения2) Высокое качество3) Создание кастомизированного, значит уникального и отвечающего предпочтениям клиента, продукта4) Экономия времени – не нужно пробовать разные способы укладывать ребенка спать, наш продукт сразу и мягкий друг, и успокаивающие звуки, и запах аромамасла, ассоциирующийся со сном.В настоящее время существует мало немедикаментозных методов абилитации детей, наш продукт предоставляет такую возможность без риска появления аллергии у ребенка.Кастомизация также является нынешним трендом, но предложения таких игрушек на детскую аудиторию на рынке еще нет. |
| **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* | Создание уникальной и особенной игрушки с ароматом, отвечающим на индивидуальные предпочтения.В настоящее время конкуренты не предоставляют родителям безопасных возможностей применить для своих детей такой немедикаментозный способ лечения, как ароматерапия, которая создает более «мягкую» нагрузку на незрелый организм ребенка, приводит к устранению нарушений в системе бодрствования-сон, характеризуются интегративностью и мягкостью воздействия, оказывает щадящее, стимулирующее действие, которое условно можно обозначить как «гармонизация» ансамбля функциональных систем. |
|  | **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* | - Онлайн-заявка на сайте организации. - Нейросеть. Создание и последующее обучение нейросети для обработки заявки анкеты и создание на ее основе образцов игрушек. Будут использованы сервисы глубокого обучения AWS- Цифровое моделирование с учетом индивидуальных потребностей клиента. После подачи заявки она обрабатывается и формируется задача, с помощью специального программного обеспечения запускается процесс цифрового моделирования, в результате создается трехмерный объект из цифровых конструкций.- «Personal Fabrication». Отправка модели на согласование заказчику или его удаленное подключение для внесения корректировок модели «вручную». - Согласование модели и заключение умного контракта с клиентом через специальный сервер. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | *Организационные параметры:* - Бизнес-модель, основанная на всестороннем использовании цифровых технологий.- Формирование цифрового пути клиента. (все этапы клиент может пройти в онлайн формате, кроме непосредственного получения продукта)- Круглосуточная поддержка и взаимодействие с клиентом.*Производственные параметры:*- Создание умной технологии производства гипоаллергенных аромаигрушек для быстрого засыпания ребенка.- Цифровое проектирование производства кастомизированного продукта.- Патентование умной технологии.- Передовые материалы.*Финансовые параметры:*- Общие первоначальные инвестиции 16 802 867 рублей.- Привлечение средств – инвестиции от бизнес-ангелов, венчурные фонды. |
| **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.)*  | Таблица ниже |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ПАРАМЕТР | АРОМАИГРУШКА С ПРИЛОЖЕНИЕМ «СОЛНЕЧНЫЙ ДРУГ» | ИГРУШКА С БЕЛЫМ ШУМОМ «DREMA» | НОЧНИК-ПРОЕКТОРЗВЕЗДНОГО НЕБА«GALAXY STAR» | ЭЛЕКТРИЧЕСКАЯ АРОМАЛАМПА «SERF» |
| Запах аромамасла | + | *-* | *-* | *+* |
| Звук | + | + | - | - |
| Световой эффект | - | *-* | *+* | *+* |
| Советы | + | *-* | *-* | *-* |
| Мягкость | + | *+* | *-* | *-* |
| ИТОГО ПЛЮСОВ: | **4** | *2* | *1* | *2* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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* | *Stable Diffusion*Это приложение с открытым исходным кодом, которое можно запускать прямиком на своем компьютере. Stable Diffusion позволяет генерировать изображения из текста или другого изображения, воссоздавать 2D-сцены в 3D, улучшать качество изображений, создавать текстуры для 3D-моделирования, дорисовывать изображения или заменять отдельные элементы. *Midjourney*Платформа для генерации оригинальных изображений с помощью нейросетей. Можно создавать качественные графические материалы для различных сфер деятельности. |
| **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* | Сформулированы проблема, решение, ценностное предложение. Оценен рынок и целевая аудитория. Проведены 26 проблемных интервью и собраны данные из 28 результатов заполнения гугл-опроса. Посчитаны расходы, доходы и прибыль на ближайшие 3 года развития организации. Графически изображены решения, предлагаемые проектом: игрушка и экран приложения, отображающий основной функционал. |
| **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*  | Продвижение в онлайн: социальные сети, блогеры, сайт компании.Офлайн – своя печатная продукция, партнерские мероприятия.Основные аргументы в пользу указанных каналов:- Охват большой аудитории.- Наличие лояльной аудитории. (использование имеющегося доверия у аудитории к блогеру, к партнеру) - Отслеживание результатов.- Проведение рекламных кампаний с минимальными затратами.- Контроль эффективности рекламы.- Получение обратной связи от клиентов.- Оперативное реагирование на изменения в поведении клиентов.- Быстрый запуск рекламы.- Печатная продукция позволяет демонстрировать и детально обосновывать применение научного подхода в изготовлении продукции. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | - Медицинские учреждения, поскольку их посещают потенциальные клиенты, с детьми, требующими новых методов воздействия на нервную систему и есть доверие к врачу.- Аккаунт в социальной сети – большой охват аудитории, быстрота распространения обширной информации, относительно невысокая стоимость канала продвижения.- Разработанный нами веб-сайт. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | Родители стремятся сократить время засыпания малыша и улучшить качество его сна, сократив количество ночных пробуждений, не тратя на это силы и время. Также родители больных детей хотят максимально помочь своему ребенку, так что игрушка может выступать немедикаментозным методом лечения, который также может быть совмещен и с лекарственным.Ребенок, который испытывает стресс и потребность в адаптации с темное время суток, снижении чувства страха, при пробуждении, если родителя нет рядом. |
| **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*  | Аромаигрушка будет благотворно влиять на здоровье и сон ребенка, что обрадует родителей и сэкономит им время, которые можно потратить на вечерние дела или свой сон.Также кастомизация продукта предлагает родителям возможность порадовать ребенка уникальной игрушкой, выполненной по его желаниям. |
| **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)* | Родители детей от 3 до 10 лет стремятся решить проблемы, описанные в пункте 25, не пробуя много способов быстро уложить ребенка спать, так как это занимает еще больше времени и денег. Аромаигрушка вместе с приложением включают в себя сразу несколько эффективных способов помочь ребенку преодолеть два стресса в его жизни – начало посещения детского сада и отучение его спать вместе с родителями.  |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | Кастомизированная ароматическая успокаивающая игрушка для детей будет уникальным и полезным для здоровья подарком, также экономящим родителям время на укладывание ребенка. Аромаигрушку будет дополнять приложение с дневником сна ребенка, индивидуальными рекомендациями детских сомнологов, звуками, сказками и колыбельными для скорейшего засыпания. |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | TAM 1 280 610 000SAM 768 367 500SOM 384 182 500 (рубли)SOM планируется достичь за 5 лет после начала реализации.С условием стоимости игрушки в первый год 2500, второй и третий - 2700 рублей, вот итоги расчетов:(В расчетах предусмотрена инфляция 10% каждый год и повышения зарплаты сотрудников в соответствии со средними показателями на московском рынке труда)1 год: доход 22.500.000, чистая прибыль 4.557.706.2 год: доход 60.750.000, чистая прибыль 29.910.587.3 год: доход 97.200.000, чистая прибыль 50.312.341.Итого прибыль за 3 года предположительно равна 84.780.634(В расчетах планируется объем производства: 10 тыс. шт. 1 год, 25 тыс. шт. 2 год, 40 тыс. шт. 3 год. Прибыль рассчитана при продаже 90% произведенного.) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Действие  | Срок до |
| Собрать команду специалистов | 30.02 |
| Создание MVP (игрушка+приложение) | 30.03 |
| Проведение решенческих интервью | 15.05 |
| Корректировка продукта | 30.05 |
| Подача проекта на конкурс для получения гранта | 30.05 |