**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 74  uesss2004@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 аромамасла  и 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 лечения  2) Высокое качество  3) Создание кастомизированного, значит уникального и отвечающего предпочтениям клиента, продукта  4) 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-ПРОЕКТОР  ЗВЕЗДНОГО 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 1 280 610 000  SAM 768 367 500  SOM 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 |