ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Разработка и развитие новых продуктов (ароматическая успокаивающая игрушка для малышей) |
| Команда стартап-проекта | Лукина Ангелина Алексеевна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/razrabotka-i-razvitie-novyh-produktov-aromaticeskaa-uspokaivausaa-igruska-dla-malysej#pulse145266 Ссылка приглашение: https://pt.2035.university/project/razrabotka-i-razvitie-novyh-produktov-aromaticeskaa-uspokaivausaa-igruska-dla-malysej/invite/801291eb-5058-4864-92b5-c730c15ae688 |
| Технологическое направление | TechNet;  Создание умной технологии производства ароматической успокаивающей игрушки для сна;  Цифровое проектирование производства кастомизированного продукта; |
| Описание стартап-проекта  (технология/ **услуга**/продукт) | 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 малышей на базе использования умной технологии.  Комплекс процессов проектирования и изготовления на современном технологическом уровне кастомизированных (индивидуализированных) материальных объектов (товаров) различной сложности – основанных на комплексе мультидисциплинарных знаний, системы интеллектуальных ноу-хау – в первую очередь цифрового моделирования и проектирования, новых материалов и аддитивных технологий с последующим добавлением к этой цепочке новых технологических элементов – робототехники, сенсорики, Big Data.  Ключевыми технологическими направлениями, способствующими обновлению производства, являются: передовые материалы; цифровое моделирование и проектирование, включая бионический дизайн; аддитивные и гибридные технологии.  3Dпринтер, системами управления технологическими процессами и системами оперативного управления производственными процессами на уровне цеха, которые позволяют осуществлять быструю и гибкую («автоматизированную») переналадку оборудования (в т.ч. межмашинное взаимодействие).  Такой подход предоставляет возможность радикально повысить производительность, экологичность и энергоэффективность производства как массовой, так и кастомизированной продукции, удовлетворяющей требованиям рынка и потребителей. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | **1. Превосходство кастомизированных товаров для детей над стандартизированными игрушками массового производства:**  Иногда взрослые покупают игрушки по своему усмотрению, ориентируясь на цену, новизну, яркость. Как правило, не задумываются о педагогической целесообразности игрушек. Если покупать или дарить ребенку много игрушек, то его ничего не будет радовать. Он с легкостью сломает и выбросит игрушку, зная, что ему купят новую. Если все имеющиеся игрушки однородны — это приведет к однообразию сюжета игры. Кастомизированная игрушка единственная в своем роде, а оттого более ценная.  Современные родители прилагают массу усилий для раннего гармоничного развития своих малышей: Обычным детским садам предпочитают заведения, работающие по методикам известных педагогов, а куклам или электронным роботам — деревянные развивающие игрушки. Эта тенденция стала главной (но не единственной) причиной резкого увеличения спроса на данные предметы. А бизнесмены получили хороший способ заработать на продаже развивающих игрушек. Но создание штучного товара для производства – очень невыгодное дело.  **Решение:** Массовая кастомизация (mass customization). Это модульный подход к производству товаров и услуг. Что для клиента, что для производителя — это конструктор, из которого собирается продукт. Массовая кастомизация лежит между обычной массовой продукцией и эксклюзивом.  Интернет-маркетинг активно использует массовую кастомизацию, так как теперь коммуникация с пользователем происходит намного быстрее. Уже не обязательно создавать продукт до знакомства с потребителем. Куда проще создать отдельные составляющие, как конструктор, и дождаться клиента, который скажет, какие элементы он хочет видеть у вещи.  Достоинства массовой кастомизации:  - Налаживание благоприятных отношений между организацией и клиентом. Клиенты замечают нововведения и расценивают их, как заботу о потребителях, чувствуют, что к их желаниям и потребностям прислушиваются.  - Повышение конкурентоспособности. Чем больше уровень удовлетворенности покупателей, тем прочнее их взаимоотношения с брендом и выше лояльность. Поэтому, кастомизация — это отличный способ быть на шаг впереди конкурентов. Другие преимущества:  - Увеличение рентабельности. Кастомизация позволяет увеличить стоимость массовых товаров. Если правильно рассчитать себестоимость, установить цену и продумать все нюансы продажи продукции, то можно увеличить доход компании и повысить рентабельность.  - Более прочные взаимоотношения с покупателями. Кастомизация предполагает формирование индивидуального заказа для каждого клиента. Такой подход позволяет более тесно взаимодействовать с покупателями и укреплять эмоциональную связь с брендом.  - Возможность сбора личной информации. При знакомстве с брендом клиент не всегда готов предоставить о себе такую информацию как адрес, номер телефона, увлечения и так далее. Кастомизация помогает лучше узнать покупателя уже в самом начале взаимоотношений.  - Естественный прирост новых клиентов и повышение продаж. Удовлетворенные покупатели рассказывают о бренде своим близким и знакомым. Их рекомендации вызывают больше всего доверия и способствуют повышению продаж.  **2. Применение для детей немедикаментозных способов воздействия на нервную систему:**  Немедикаментозные методы восстановительного лечения детей с перинатальной патологией нервной системы рассматриваются в качестве важной составляющей процесса абилитации и создания развивающей среды для младенцев, имеющих высокий риск развития инвалидизирующих состояний.  В последние годы на первое место в реабилитации новорожденных с гипоксически-ишемическим поражением центральной нервной системы (ГИП ЦНС) выдвигаются немедикаментозные способы восстановительного лечения, которые, как правило, создают более «мягкую» нагрузку на незрелый организм ребенка, способствуют саногенетической направленности собственных компенсаторных возможностей.  Применение индивидуально подобранных физических методов воздействия обеспечивает не только стихание острых проявлений ГИП ЦНС, но и улучшает прогноз дальнейшего развития ребенка.  **Решение:** Рациональное использование фитотерапии приводит к устранению нарушений в системе бодрствования-сон, нивелирующихся под влиянием настоя из корня валерианы, травы пустырника, травы донника. Также эффективны настойки женьшеня, аралии, лимонника.  К новым способам восстановительного лечения, занимающим промежуточное положение между физическими и медикаментозными, можно отнести ароматерапию. В настоящее время апробирована и используется ароматерапия (эфирное масло аниса) в реабилитации детей с синдромом повышенной церебральной возбудимости.  Таким образом, методы ранней реабилитации новорожденных с ГИП ЦНС характеризуются интегративностью и мягкостью воздействия; могут быть использованы в различных сочетаниях с общепринятыми лекарственными и физическими способами восстановительной терапии, оказывая щадящее, стимулирующее действие, которое условно можно обозначить как «гармонизация» ансамбля функциональных систем.  **3. Почему именно мягкая кукла:**  В наше время дети проводят много времени в гаджетах, что может пагубно сказаться на их здоровье, психике и развитии. Возможное решение данной проблемы в создании успокаивающей психику и развивающей моторику игрушки, то есть создании продукта, способного привлечь внимание детей, занять их развивающей деятельностью или успокоить, решить проблему чрезмерного использования гаджетов среди детей до 6 лет.  Именно с игрушками у большинства людей ассоциируется детство. Но, кроме личной ценности, игрушка обладает ценностью общечеловеческой, так как представляет творение не менее грандиозное, чем компьютер. Нет в мире учителя и воспитателя более грамотного и более веселого одновременно. Игрушки для ребенка - та «среда», которая позволяет исследовать окружающий мир, формировать и реализовывать творческие способности, выражать чувства; игрушки учат общаться и познавать себя. Главная функция игрушки заключается в активизации детской деятельности. Игрушка должна стимулировать осмысленную активность ребенка (как внешнюю, так и внутреннюю).  Существуют разные виды игрушек для детей дошкольного возраста. Центральное место отводится кукле. Ребенок во время игры как бы одушевляет куклу, разговаривает с ней, доверяя ей свои тайны и радости, проявляя о ней заботу. К этой группе игрушек относятся и сказочные персонажи. К образным игрушкам также относятся те, что изображают зверей, домашних животных. Дети их кормят, купают, укладывают спать, лечат, ходят с ними на прогулки. В период от года до 6 лет можно купить ребенку мягкую игрушку, с которой он будет замечательно засыпать.  Самое главное назначение мягкой игрушки - дарить малышу нежность. Эта ее особенность используется психотерапевтами и педиатрами. Как показывает практика, пушистый мишка, симпатичный слоник или лохматая собачка способны «вылечить» ребенка от страхов. В мягкой игрушке воплощены какие-то очень глубинные потребности маленького существа, причем не только человеческого.  Американские исследователи-психологи супруги Харлоу, исследуя детенышей обезьян, обнаружили следующее: если обезьянке дать возможность выбора между двумя «суррогатными мамами», одна из которых из проволоки, но с бутылочкой молока, а другая из искусственного меха, но без бутылки, то испуганный и голодный детеныш выбирает вторую, мягкую и уютную, дающую столь необходимое ему чувство безопасности. Неудивительно, что маленькие детки так любят пушистых зверят.  Правильно выбранная игрушка поможет ребенку совершенствовать приобретенные навыки и подтолкнет развитие новых. Это игрушки, развивающие координацию движений, контроль над малой и основной моторикой, выстраивание причинно-следственных связей, пространственные связи и т.д. Развитие ребенка немыслимо без игрушек. Именно они позволяют ему выразить свои чувства, исследовать окружающий мир, учат общаться и познавать себя.  У каждого ребенка должна быть такая игрушка, которой он может пожаловаться, которую поругает и накажет, пожалеет и утешит. Именно она поможет ему преодолеть страх одиночества, когда родители куда-то уйдут, страх темноты, когда выключается свет и надо уснуть, но не в одиночестве, а с игрушкой-подружкой.  Игрушки для самых маленьких прежде всего должны развивать органы чувств: глаза, уши, руки. Лучше всего выбирать игрушки, которые воздействуют сразу на несколько органов чувств. Это нужно для того, чтобы малыш с особенностями развития смог испытывать разнообразные ощущения во время игры. Мягкая игрушка с запахом реализует такое требование.  Кукла (пупс), мишка: с помощью таких игрушек ребенок освоит части лица и тела. Чуть позже можно использовать куклу для сюжетных игр: покормить ложкой, покачать, уложить спать и т.д. Во время такой игры у ребенка активно развивается воображение и навыки коммуникации, он становится более общительным и лучше осваивает бытовые навыки. |
| Технологические риски | * Риск ИТ разработки и обновления систем:   Риск, связанный с неспособностью организации надлежащим образом управлять и контролировать ИТ изменения (в текущей деятельности/в рамках изменений);   * Риск недоступности ИТ систем:   Риск того, что отказ аппаратных или программных компонентов ИТ, недочеты в организации управления ИТ или любое другое событие негативно скажутся на производительности и доступности ИТ систем и/или данных;   * Риск подрядчиков и партнеров:   Риск того, что привлечение третьей стороны для разработки/ внедрения ИТ систем или связанных с ними услуг, приведет к снижению эффективности деятельности и качества управления рисками; |
| Потенциальные заказчики, круг заинтересованных сторон | * Министерство здравоохранения * Родители детей от 0 до 3 лет * Поставщики гипоаллергенного пластика, текстиля; поставщики парфюмерных масел (подходящих для детей)   Посредниками могут выступать юридические лица, готовые поставлять из-за границы специальные материалы для производства игрушек, безопасного пластика для упаковки изделия |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Планируется взимать с клиентов оплату за оставление онлайн заявки на сайте, так как после этого они в электронном виде получат модель будущей игрушки. Далее при желании клиента за дополнительную плату могут быть внесены корректировки, возможно очно приехать в офис или сообщить свои требования, позвонив работнику нашей компании или на онлайн встрече. Также с помощью 3D принтера за дополнительную плату может быть распечатан цветной макет будущего товара. Когда клиент будет доволен предложенным вариантом последует оплата за готовый вариант самого продукта.  Как источник дополнительного дохода на сайте может быть размещена реклама. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | 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.  Использование 3D-принтера 3D-принтеры позволяет осуществить сборку физической версии цифровой игрушки. Будет использован рулон тонкой пластмассовой нити, плавящий пластик, а затем осаждая его точно для охлаждения и затвердевания. Процесс происходит в течение нескольких часов.  Запуск производства индивидуализированной игрушки. Нейросеть. Создание и последующее обучение нейросети для контроля соответствия требованиям и качества. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 4 702 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства, инвестиции от бизнес-ангелов, венчурные фонды |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Основным импортером детских игрушек в Россию является Китай, и ввоз игрушек, которые в России практически не производятся, упал. Российские производители игрушек пока что не восполняют формирующийся дефицит в сегменте.  Импортозамещение в сфере детских игрушек развивается – с 2017 года стоимостной объем отечественного производства игрушек вырос более чем в 2 раза.  https://www.sostav.ru/blogs/247016/36534 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Государственная регистрация юридического лица | 0,1 | 0 | | Регистрация 2 товарных знаков компании: название и логотип | 18,5 | 66 000 | | Поиск помещения под цех, оформление договора аренды (25 м2) | 1 | 240 000 в год | | Закупка оборудования и материалов | 1 | 50 000 | | Разработка сайта и нейросети, регистрация сайт (привлечение IT-специалиста) | ~ 3-4 | ~ 2 561 000 | | Разработка рекламной кампании | ~ 2-3 | ~ 140 000 | | Размещение рекламы |  | ~ 600 000 | | Доработка сайта и нейросети, обучение нейросети | ~ 1-2 | ~ 1 000 000 | | Получение сертификата, разрешения на деятельность | 1,5 | 45 000 |   Итого: 4 702 000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Лукина | 1. 10 000 | 1. 100 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Лукина Ангелина Алексеевна | руководитель | 8(960)960-77-74  Uesss2004@mail.ru | руководитель команды | среднее общее образование,  11 классов |

1. Бизнес-модель стартап-проекта — это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)