**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта |  Игрушка, популяризирующая здоровый образ жизни “Моти” |
| ИНН Грантополучателя |  - |
| Наименование акселерационной программы |  Акселератор Московского областного филиала РАНХиГС |
| Дата начала реализации акселерационной программы |  28.08.2023 |
| Дата заключения и номер Договора |  - |

|  |
| --- |
| 1.     **Общая информация о стартап-проекте** |
| **Название стартап-проекта** |  Моти |
| **Команда стартап-проекта** | 1. Митонова Виолетта Александровна
2. Плотникова Алена Васильевна
3. Усанкина Анастасия Сергеевна
 |
| **Технологическое направление** | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии |
| **Описание стартап-проекта**(технология/ услуга/продукт) |  Наш стартап представляет собой инновационную игрушку, которая позволяет детям осознанно вести здоровый образ жизни. Игрушка оснащена функцией голосовых напоминаний, благодаря которым она будет подсказывать ребенку выполнять определенные задачи в течение дня, такие как чистить зубы, делать зарядку или выполнять другие действия для поддержания здоровья.Через наше специальное мобильное приложение родители смогут настроить и изменить распорядок дня для игрушки в соответствии с нуждами ребенка. Приложение также будет предлагать различные игровые задания и активности, чтобы сделать процесс более интересным и привлекательным для детей.Одна из особенностей нашей игрушки - это встроенный датчик, который измеряет температуру тела ребенка. Данные о температуре будут автоматически синхронизироваться с приложением, что позволит родителям отслеживать изменения и отклонения в здоровье ребенка. Если температура тела превышает норму, игрушка и приложение могут предложить рекомендации. |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) | Зачастую родители, особенно те, у кого дети ещё слишком малы, испытывают тревогу по поводу их состояния здоровья. Однако на рынке многие существующие продукты имеют ограниченный функционал, недостаточное удобство использования, неинтерактивность и отсутствие вовлечения детей в процесс, а также не предлагают аналитику или медицинские рекомендации для родителей.Наша игрушка ставит перед собой задачу изучить и популяризировать здоровый образ жизни у детей. Мы стремимся предоставить увлекательный и образовательный опыт, который поможет сформировать правильные привычки и обеспечить здоровое развитие ребенка. |
| **Технологические риски** | 1. Погрешность полученных данных
2. Сбои в приложении, нестабильное подключение к интернету
3. Поломка технической составляющей при взаимодействии с ребенком
4. Уязвимость к вирусам и вредоносным программам
 |
| **Потенциальные заказчики** |  Родители детей от 1 до 6 лет; детские магазины игрушек;  |
| **Бизнес модель стартап-проекта (1)** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) |  B2C. Реализовывать продукт посредством собственного интернет-магазина и социальных сетей, в дальнейшем в различных магазинах игрушек и на маркетплейсах. Также можно продвигать продукцию в детских медицинских центрах.Подписка в приложении. |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению** (описание основныхтехнологических параметров) |  Стартап предлагает использование технологий для развития и мотивации ребенка к здоровому образу жизни. Через приложение родители определяют распорядок дня своему ребенку, в свою очередь игрушка побуждает ребенка к выполнению действий по определенному распорядку (чистка зубов, зарядка, сон и т.д.). Данные технологии способны развивать у ребенка навыки самоконтроля, ответственности и дисциплины. Она также может помочь ребёнку понять, что здоровье - это не только физическое, но и эмоциональное благополучие. Таким образом, такие технологии можно отнести к когнитивным. |
| 2.     **Порядок и структура финансирования** |
| **Объем финансового обеспечения (2)** | Для расчета минимальных затрат на такую игрушку будем учитывать стоимость каждого компонента и разработку приложения. - Датчик температуры: стоимость датчика температуры может варьироваться в зависимости от его типа и функциональности, но в среднем она составляет около 1000 рублей.- Колонка: стоимость колонки также будет зависеть от ее марки и качества звука, но в среднем можно рассчитывать на затраты около 5000 рублей.- Разработка приложения: стоимость разработки приложения может варьироваться в широком диапазоне, Для разработки пробного приложения мы закладываем 50000 рублей. Также стоит учесть затраты на производство и сборку самой игрушки, которые составят 4000 рублей.Таким образом, суммарные минимальные затраты на игрушку с датчиком температуры, колонкой и приложением составят примерно 60000 рублей. |

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.

2 Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

|  |  |
| --- | --- |
|   |                              |
| **Предполагаемые источники финансирования** |  Инвесторы, Гранты от государства, заёмные средства |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта (3)** |  SWOT-анализ:1. Сильные стороны:

1.1. Технологичность и инновационность1.2.Персонифицированный подход1.3. Интерактивный процесс взаимодействия игрушки с ребенком1.4. Привлечение ребенка к здоровому образу жизни, развитие у ребёнка самодисциплины1.5. Контроль родителей за температурой тела1.6. Подходит для детей разного возраста благодаря данным, которые родители заносят в приложение.1.7. Возможность продезинфицировать игрушку1. Слабые стороны:

2.1. Технические сбои приложения2.2. Отсутствие доступа для семей с низким доходом2.3. Ограничение свободы и независимости ребенка2.4. Возможно негативное влияние на самооценку ребенка2.5. Повышенная тревожность родителей 1. Возможности:

3.1. Расширение функционала игрушки3.2. Улучшение качества отслеживания показателей здоровья3.3. Создание новых продуктов в этой категории3.4. Привлечение новых пользователей3.5. Сотрудничество с другими компаниями в области здорового образа жизни, с медицинскими центрами, больницами1. Угрозы:

4.1. Конкуренция со стороны других компаний по производству игрушек4.2. Снижение интереса к здоровому образу жизни4.3.Технические сбои и проблемы с безопасностью данных4.4. Законодательные ограничения на сбор и использование данных о здоровье4. 5. Экономические факторы, такие как инфляция или снижение доходов населения. |
| **3.** **Календарный план стартап-проекта** |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес.** | **Стоимость, руб.** |
| Исследование рынка и формирование концепции, поиск партнёров |  2 |  0 |
|  Планирование (Планирование бюджета, создание бизнес-модели) |  1 |  0 |
| Прототипирование и тестирование (разработка рабочего прототипа, проведение испытаний и доработка продукта, подготовка документации и сертификация, поиск поставщиков и производителей) |  5 |  ~1 650 000 |
|  Маркетинг (разработка маркетинговой стратегии) |  1 |  0  |
| Подготовка к запуску (завершение всех ранее запланированных процессов, выпуск рекламной кампании перед запуском продаж) | 2 | ~ 100 000 |
| Запуск и продажи (запуск продукта, реализация маркетинговой кампании, мониторинг первых продаж и отзывов клиентов, взаимодействие с клиентами и сбор обратной связи) | 6 | ~200 000 |
| **Итого** | 19 мес. | ~1 950 000 |

 |
|  4.     **Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Участники** |  |
| **Размер доли (руб.)** | **%** |
| 1.Митонова Виолетта Александровна2. Плотникова Алёна Васильевна3.Усанкина Анастасия Сергеевна |  350035003500 |  33,333,333,3 |
| Размер Уставного капитала (УК) |  10500 |  100% |

 |
| 5.     **Команда стартап-проекта** |
|

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ф.И.О.** | **Должность** | **Контакты** | **Выполняемые работы в Проекте** | **Образование/****опыт работы** |
|  Митонова Виолетта Александровна | Сооснователь/CCO (коммерческий директор ) |  Моб.телефон: +7(966)700-50-77Эл. почта: mitosha20@mail.ru |  Выявление проблемы, коммуникация и переговоры,Расчет объема финансирования |  УИУ РАНХиГС, неполное высшее, 2020-2024 гг., экономика предприятий и организаций |
|  Плотникова Алена Васильевна | Сооснователь/ CPO (директор по продукту) | Моб. телефон: +7(922)130-92-07 Эл. почта: alyonaplotnikova@list.ru |    Определение актуальности проблемы Выбор наилучшего варианта продукта и функцийРазработка бизнес-модели | УИУ РАНХиГС, неполное высшее, 2020-2024 гг., экономика предприятий и организаций |
| Усанкина Анастасия Сергеевна | Сооснователь/CBO (директор по развитию бизнеса) | Моб. телефон: +7(982)759-78-19Эл.почта: Usankinaas02@mail.ru | Анализ информацииРазработка стратегического плана развития продукта | УИУ РАНХиГС, неполное высшее, 2020-2024 гг., экономика предприятий и организаций |

 |

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)