**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 основных  технологических 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 инновационность  1.2.Персонифицированный подход  1.3. Интерактивный процесс взаимодействия игрушки с ребенком  1.4. Привлечение ребенка к здоровому образу жизни, развитие у ребёнка самодисциплины  1.5. Контроль родителей за температурой тела  1.6. Подходит для детей разного возраста благодаря данным, которые родители заносят в приложение.  1.7. Возможность продезинфицировать игрушку   1. Слабые стороны:   2.1. Технические сбои приложения  2.2. Отсутствие доступа для семей с низким доходом  2.3. Ограничение свободы и независимости ребенка  2.4. Возможно негативное влияние на самооценку ребенка  2.5. Повышенная тревожность родителей   1. Возможности:   3.1. Расширение функционала игрушки  3.2. Улучшение качества отслеживания показателей здоровья  3.3. Создание новых продуктов в этой категории  3.4. Привлечение новых пользователей  3.5. Сотрудничество с другими компаниями в области здорового образа жизни, с медицинскими центрами, больницами   1. Угрозы:   4.1. Конкуренция со стороны других компаний по производству игрушек  4.2. Снижение интереса к здоровому образу жизни  4.3.Технические сбои и проблемы с безопасностью данных  4.4. Законодательные ограничения на сбор и использование данных о здоровье  4. 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 Александровна  2. Плотникова Алёна Васильевна  3.Усанкина Анастасия Сергеевна | 3500   3500   3500 | 33,3   33,3   33,3 | | 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)700-50-77  Эл. 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 функций  Разработка 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)759-78-19  Эл.почта: Usankinaas02@mail.ru | Анализ информации  Разработка 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)