**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Марийский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | Республика Марий Эл |
| Наименование акселерационной программы | Техно-форсаж: инновационный старт |
| Дата заключения и номер Договора | 19.04.2024 № 70-2024-000232 |

|  |
| --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | “Малыш, мы с тобой!” |
| 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* | Проект "Малыш, мы с тобой!" представляет собой создание ТГ-канала, где будут еженедельно выкладываться информации о воспитанниках детского дома и интересные посты о проведении различных мероприятий. В результате у наших подписчиков появится возможность узнать информацию о ребёнке и возможность помочь ему. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Образование |
| 4 | Рынок НТИ | EduNet |
| 5 | Сквозные технологии | Персонифицированная медицина |
| **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -Unti ID: U1816357-Leader ID: id5750616-ФИО: Лукианова Екатерина Сергеевна-телефон: 89625897313-почта: ekaterinalukianova8@gmail.com |
| 7 | Команда стартап-проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность(при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1816357 | id5750616 | Лукианова Екатерина Сергеевна | Лидер  | 89625897313, ekaterinalukianova8@gmail.com | Разработчик (fullstack), системный администратор, менеджер |  |
| 2 | U1816374 | id5750730 | Машковцева Ирина Алексеевна | Производитель  | 89373927787, soda43@inbox.ru | Дизайнер, тестировщик, копирайтер |  |

 |
| **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 «Малыш, мы с тобой» направлен на восполнение недостатка материнской заботы и внимания детям, находящимся в детских домах. В рамках проекта волонтеры дарят им свою любовь и тепло: общаются, играют с малышами, заботятся о них. Реализация проекта позволяет снизить уровень стресса у детей, оставшихся без родителей, способствует их развитию и восполнению родительского тепла. Основная цель проекта- предоставить благотворительную помощь и компенсировать отсутствие моральной поддержки детям-сиротам, как слабозащищенным слоям населения. Задачи: -организовать благотворительный сбор вещей в г.Йошкар-Ола ул.Осипенко, 60; -организовать культурно-массовые мероприятия для воспитанников детского дома г.Йошкар-Ола «Йошкар-Олинский Специальный Детский Дом для Детей Сирот и Детей Оставшихся Без Попечения Родителей с Отклонениями в Развитии ГОУ РМЭ». Благодаря проекту дети, оставшиеся без сопровождения родителей, будут окружены вниманием и заботой. В непростой для ребёнка период жизни, когда он находится вне семьи или ещё не приобрел новый статус, волонтеры проекта будут способствовать удовлетворению потребностей детей в общении, безопасности, а также развитию творческих и социальных навыков. Организация сбора необходимых вещей для детских домов благоприятно скажется на условиях содержания сирот. Таким образом, реализация проекта позволит сохранить психологическое здоровье у детей и улучшить условия их жизни. |
|  | **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* | Мы планируем продавать мероприятия и возможность клиенту оплатить вещь, в которой нуждается ребёнок. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить продукт* | Социальный супермаркет добрых дел, который соединяет тихую проблему ребенка в сложной жизненной ситуации, и человека, у которого сейчас есть возможность и желание осуществить тихую мечту ребёнка. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик: для юр.лиц – категория бизнеса, отрасль и т.д.; для физ.лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (В2В, В2С и др.)* | Человек, предпочитающий оставаться анонимным, время от времени оказывает адресную помощь, тогда, когда у него есть такая возможность.Сектор рынка C2C. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Создание программного комплекса ТГ-чат-бота. |
| 13 | **Бизнес модель \****Указывается кратко 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.* | Брокерская бизнес-модель. Планируется создание площадки выполнения заказов - маркетплейс «Тайный Санта». Клиент оплачивает вещь ребёнку и делает добровольный взнос на наше содержание. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. **Благотворительный фонд Константина Хабенского**
2. Благотворительный фонд «Арифметика добра»;
3. Благотворительная организация «Детские деревни — SOS»;
4. Благотворительный фонд «Дедморозим»;
5. Благотворительный фонд «Солнечный город»
 |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не вашими конкурентами, и самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Мы предоставляем канал помощи, связывая клиента и пользователя. |
| 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.д.)*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* | Мы предоставляем клиенту самому выбрать ребёнка, которому он хочет помочь. Наша программа является уникальной и простой в использовании. |
| **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* | 1. Для освещения своей деятельности создается телеграм-канал.
2. Для многостороннего обсуждения создается телеграм-чат.
3. Для сопряжения жертвователей и запросов детей используется телеграм-бот с возможностью приема платежей.
4. Написание контента канала и организация первых активностей.
 |
| 18 | ***Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса******(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\*****Приводится видение основателя (-лей) стартап в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Будет зарегистрирована автономная некоммерческая организация, сотрудники которой будут заниматься скаутингом детей и жертвователей, программным обеспечением чат-бота, наймом системного администратора и сотрудников, занимающихся логистикой вещей. |
| 19 | ***Основные конкурентные преимущества*** ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\*****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.)* | Проект обеспечит поддержку и заботу для детей, лишённых родительского внимания. Волонтёры помогут им удовлетворить потребность в общении, безопасности и развитии социальных навыков. Сбор необходимых вещей улучшит условия жизни детей в приютах.Наш проект уникален тем, что мы создаём чат-бота как канал помощи, связывающий ребёнка и жертвователя. |
| 20 | ***Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции******(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\*****Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Необходимо написать техническое задание чата
2. Написать к нему скрипт
3. Разместить чат на сервере
 |
| 21 | ***«Задел». Уровень готовности продукта TRL******(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\*****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* | Уровень готовности технологий TRL – 1, то есть сформулирована идея продукта и подготовлено обоснование его полезности.Организационные: решено регистрировать услуги юриста – 25 тыс. руб.Кадровые: необходим найм системного администратора и сотрудников, занимающихся логистикой вещей – 450 тыс. руб.Материальные: печать флаеров, буклетов, изготовление социального баннера и размещение 3 х 6 – 10 тыс. руб. |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Социальный проект + национальный проект (удовлетворяет сразу 2 национальным проектам: «Социальная активность» и «Семья и дети». |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Социальные сети- Телеграмм.Телеграмм выбран из-за того, что в нём не нужно регистрировать наших клиентов и пользователей.Используется маркетинговая стратегия – дифференциация, так как идёт узкая специализация на решение одной задачи |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети с помощью метода социальной инженерии. |
| Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в п.10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Мы предоставляем детям возможность самостоятельно выбрать себе вещь и получить её в собственность. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (п.9, п.10 и 11)* | Проблема возникает у ребёнка, которому дали вещи, но он не может выбрать подходящую, поскольку ему никогда раньше не приходилось делать покупки, также может испытывать трудности с определением своих потребностей и предпочтений.У клиента возникает потребность в адресной и ненавязчивой помощи, и в том, что его помощь действительно дошла до ребёнка. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Ребёнок выбирает на WB или Ozon вещь и бросает ссылку нам. Мы эту ссылку добавляем в список запросов. Список запросов видит жертвователь, он выбирает по своим критериям и оплачивает с доставкой в ПВЗ. М ы забираем вещь и передаём ребенку. Далее делаем фото со счастливым ребёнком и новой вещью и отправляем дарителю. Ребенок не знает, кто его тайный Санта.У ребенка - радость обладания собственной вещью, у дарителя - удовлетворение от ощущения своей помощи конкретному ребенку. |
| 28 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в п.16* | Проект охватывает всё русскоязычное пространство, включая иностранные государства, так как мы собирали одинаковые механизмы и проблемы. Выручка= количество детей-сирот по РФ х 800 руб. х 10% = 30 056 000 руб.Прибыль составляет 5% от выручки, то есть 1 502 800 руб. |
| 29 | План дальнейшего развития стартап-проекта*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* | У нас 1 и 2 пункт выполнен, осталось создать чат-бот, зарегистрировать АНО и начать непосредственную работу. |