Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **ПИ(Ф) РЭУ им.Г.В.Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | **Пермский край** |
| Наименование акселерационной программы | **Hive IT** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Инновационный наушник для людей с нарушением зрения “BlindSense” |
| **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.* | Инновационный наушник для людей с нарушением зрения “BlindSense”- это устройство, которое помогает людям с ограниченными возможностями зрения получать информацию о мире вокруг себя. Наушник оснащен специальными датчиками, которые считывают окружающую среду и передают информацию на слуховой аппарат пользователя.  Основная функция наушника - это помощь в ориентации в пространстве. Он определяет расстояние до объектов, предупреждает о приближающихся транспортных средствах и других опасных ситуациях, что позволяет пользователям избегать столкновений и повышает их безопасность.  Наушник также может быть полезен в навигации. С помощью датчиков и GPS-модуля он определяет местоположение пользователя и помогает ему проложить оптимальный маршрут. Приложение к наушнику позволяет задавать цели и получать информацию о местности.  В помещении наушник определяет расположение мебели, дверей, окон и других объектов, что помогает слепому человеку ориентироваться и избегать столкновений.  Инновационный наушник может помочь многим людям с ограниченными возможностями зрения стать более самостоятельными и улучшить качество их жизни. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Приоритетное направление: Информационно-телекоммуникационные системы.  Критические технологии:  Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.  Биокаталитические, биосинтетические и биосенсорные технологии. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Технет |
| **5** | **Сквозные технологии** | Биокаталитические, биосинтетические и биосенсорные технологии; Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1427866  - Leader ID id 1402103  - ФИО Вдовиченко Егор Алексеевич  - телефон +79824880388  - почта egor.vdovichenk@bk.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | *U381232* | *1767841* | Тамара Александровна Нагоева | Наставник | +79027989448  nagoeva.ta@mail.ru | доцент |  | | 2 | *U510765* | 2230598 | Людмила Сергеевна Галкина | Наставник | +79058627425  ludagalkina@mail.ru | доцент |  | | 3 | *U381203* | 1767752 | Ольга Ивановна Агеева | Трекер | [+79028020724](tel:79194435807), [ageevao@rambler.ru](mailto:ageevao@rambler.ru) | заведующая кафедрой |  | | 4 | *U1422252* | *4918891* | Полина Валерьевна Пономарева | Участник | +79504411018  polinapon19@mail.ru |  |  | | 5 | *U1421883* | 4918378 | Анастасия Валерьевна Жикина | Участник | +79822532455  nastusha\_zhikina@mail.ru |  |  | | 6 | *U152420* | 1226403 | Мария Олеговна Артюх | Участник | +79824498148[a artuxmasha@mail.ru](mailto:arefin.an@mail.ru) |  |  | | |
|  | 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* | Цель проекта "BlindSense" состоит в разработке коммерчески успешного устройства со встроенным программным обеспечением на основе искусственного интеллекта, которое позволит повысить качество жизни людей с нарушением зрения.  Задачи проекта:  1. Провести маркетинговый анализ рынка  2. Определить потенциальный потребительский сегмент.  3. Разработать дизайн устройства.  4. Описать концепцию и алгоритмы программного обеспечения.  5. Оценить финансовые вложения в проект и их окупаемость.  Стартап коммерчески успешен благодаря тому что на рынок поступит инновационный продукт. Использование устройства людьми с ограниченными возможностями зрения позволяет им быть более независимыми и повысить уровень безопасности. Устройство предполагает использование современных технологий: сенсорные датчики, GPS-модули, программное обеспечение на основе искусственного интеллекта. Разработка и внедрение инновационных технологий для людей с ограниченными возможностями зрения может укрепить позиции России на мировом рынке ассистивных технологий и улучшить ее международную конкурентоспособность. |
|  | **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* | "BlindSense" - это устройство, разработанное специально для людей с ограниченными возможностями зрения.  Технические характеристики наушника BlindSense:  1. Сенсорные датчики  2. GPS-модуль  3. Программное обеспечение на основе искусственного интеллекта (ИИ)  4. Беспроводное подключение  5. Аудиоинтерфейс  6. Долгий срок службы аккумулятора  7. Совместимость с аудиоустройствами  8. Компактный и стильный дизайн |
| 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* | Потенциальный потребитель- человек с инвалидностью по зрению, который сталкивается с необходимостью безопасного передвижения в пространстве , а также с необходимостью поиска оптимального маршрута. Данный продукт позволяет определить расстояние до объектов и избежать столкновений; повысить безопасность человека и уберечь его от приближающихся транспортных средств; облегчить навигацию при выборе безопасных маршрутов передвижения. Решение этой проблемы позволит пользователю чувствовать себя более комфортно на улице и в помещении и улучшит качество его жизни. |
| 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.)* | Потенциальные потребительские сегменты "BlindSense" рассмотрены в разрезе двух рыночных сегментов - B2B, B2C.  Рыночный сегмент B2C. Клиентами компании могут стать: физические лица с ограниченными возможностями зрения.  На сегодняшний день по данным Всемирной организации здравоохранения, во всем мире насчитывается около 39 миллионов слепых людей и 246 миллионов с плохим зрением.  По статистике на 01.01.2022 в России инвалидов по зрению - 450 640 человек из них взрослых – 423 658 человек, детей – 26 982 человека. Показатель накопленной инвалидности по зрению: на 10 тыс. совокупного населения - 30,8; на 10 тыс. взрослого населения 36,6; на 10 тыс. детского населения 8,9.  Параметры потенциального потребителя: разнообразный возраст (но не младше 14 лет), пол, социальный статус; уровень образования также различен; проживание в любом регионе России; характер привычек в потреблении не является существенным критерием.  Рыночный сегмент B2B. Клиентами компании могут стать: специализированные организации и учреждения: школы и учебные заведения для лиц с ограниченными возможностями зрения; организации по оказанию помощи и поддержки лицам с нарушениями зрения; медицинские учреждения и реабилитационные центры; торговые предприятия. |
| 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* | Особенность технологии изготовления наушника для слепых людей "BlindSense" заключается в использовании специальных алгоритмов обработки звуковых сигналов, которые позволяют наушникам точно определять расстояние до объектов и передавать эту информацию пользователю. Также наушники имеют уникальную конструкцию, которая обеспечивает максимальный комфорт и удобство при использовании.  Особенности программного обеспечения включают в себя возможность настройки звуковых сигналов и других параметров в соответствии с индивидуальными потребностями пользователя. Также программное обеспечение может интегрироваться с мобильным приложением, которое предоставляет дополнительную информацию о окружении и позволяет управлять наушниками без необходимости использовать руки. Важной особенностью программного обеспечения является его простота и интуитивно понятный интерфейс, который позволяет быстро освоить функционал наушников даже новым пользователям. Все это будет на базе отечественных разработок.  Предусмотрено использование преимущественно отечественных технологий. |
| 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.* | Бизнес-модель:  А.Основные партнеры  Взаимовыгодные соглашения и устойчивые партнерства будут способствовать качественному и конкурентоспособному производству товара.  Основными партнерами проекта "BlindSense" являются благотворительные организации (Благотворительный фонд «Право на зрение»), производители медицинского оборудования и технологий для слабовидящих («Исток-Аудио»).Команда "BlindSense" будет стремиться к установлению партнерских отношений с поставщиками, специализирующимися на инновационных технологиях и компонентах, которые могут быть использованы в наушниках для слепых людей. Взаимовыгодные соглашения и устойчивые партнерства будут способствовать качественному и конкурентоспособному производству товара.  Б. Основные процессы:  1) Разработка прототипа продукта и его апробация.  2) Запуск серийного производства.  3) Управление персоналом.  4) Управление производством.  5) Продвижение продукта на рынок.  В. Основные ресурсы:  Финансовые ресурсы. Команда "BlindSense" будет искать финансовую поддержку, например, через инвесторов, гранты или программы стартапов. Они также могут рассмотреть возможность партнерства с организациями и фондами, которые специализируются на поддержке инноваций для лиц с ограниченными возможностями.  Трудовые ресурсы. Кроме того, будут привлекаться и другие ресурсы, такие как технический и производственный персонал, для обеспечения успешного развития продукта.  Материально- техническая база. Помещение:  Для создания наушника "BlindSense" необходимо оборудованное помещение, которое будет разделено на несколько зон.  1. Зона сборки и тестирования продукта:  В этой зоне должны быть установлены рабочие столы, инструменты для монтажа и проверки электронных компонентов, а также компьютеры для программирования и настройки наушника. Например, на столах будут располагаться паяльные станции, мультиметры, лупы, отвертки, пинцеты, ножницы и другие инструменты. Для тестирования наушников будут использоваться специальные тестовые стенды.  2. Зона производства электронных плат:  В этой зоне должны быть установлены станки для фрезерования и сверления плат, а также оборудование для нанесения паяльной пасты и монтажа компонентов на платы. Например, можно использовать станок с ЧПУ для фрезерования и сверления плат, а также паяльную станцию с автоматическим подачей компонентов.  3. Зона логистики:  В этой зоне должен быть склад для хранения комплектующих и готовых изделий, а также транспортные средства для доставки наушников до клиентов или партнеров. Например, можно использовать грузовой автомобиль или специализированный курьерский сервис для доставки продукции.  Оборудование:  Для создания наушника "BlindSense" необходимо оборудование для производства электронных плат и сборки наушника.  1. Станки для фрезерования и сверления плат:  Например, можно использовать станок с ЧПУ для фрезерования и сверления плат.  2. Паяльные станции для монтажа компонентов на платы:  Например, можно использовать паяльную станцию с автоматическим подачей компонентов.  3. Тестовые стенды для проверки работоспособности наушника:  Например, можно использовать тестовый стенд с программным обеспечением для проверки звукового восприятия и функциональности наушника.  Средства логистики:  Для логистики необходимо иметь склад для хранения комплектующих и готовых изделий, а также транспортные средства для доставки наушников до клиентов или партнеров.  1. Склад:  Для хранения комплектующих и готовых изделий необходимо иметь склад, который должен быть оборудован системой учета товаров и контроля за их движением.  2. Транспортные средства:  Для доставки наушников до клиентов или партнеров необходимо использовать транспортные средства, которые должны быть оборудованы системой мониторинга и отслеживания груза.  3. Программное обеспечение:  Для управления логистикой и складом необходимо использовать специальное программное обеспечение, которое должно обеспечивать автоматический учет товаров, контроль за их движением и оптимизацию логистических процессов.  Г. Предлагаемая ценность.  "BlindSense" - наушники для слепых людей, которые планируют использовать инновационный подход для создания ценности и получения прибыли.  Д. Технологии клиентских отношений:   * Применение CRM технологии. * Автоматизация продаж. * Создание контакт-центра.   Е. Каналы распределения  Производитель- потребитель. "BlindSense" будет использовать различные способы продвижения для привлечения внимания к своему продукту, включая интернет-сайт компании; таргетированную рекламу, социальные медиа, специализированные конференции и выставки.  Производитель-розничный торговец- потребитель. Сотрудничество с организациями и фондами, которые специализируются на поддержке инноваций для лиц с ограниченными возможностями. Будет привлекаться технический и производственный персонал для обучения сотрудников сторонних организаций для успешного реализации продукта.  Ж. Целевые группы потребителей.  Рыночный сегмент B2C. Клиентами компании могут стать: физические лица с ограниченными возможностями зрения.  Параметры потенциального потребителя: разнообразный возраст (но не младше 14 лет), пол, социальный статус; уровень образования также различен; проживание в любом регионе России; характер привычек в потреблении не является существенным критерием.  Рыночный сегмент B2B. Клиентами компании могут стать: специализированные организации и учреждения: школы и учебные заведения для лиц с ограниченными возможностями зрения; организации по оказанию помощи и поддержки лицам с нарушениями зрения; медицинские учреждения и реабилитационные центры; торговые предприятия. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. ООО «Электроника.». Одной из российских разработок для слепых людей является наушник "Слуховой мост", созданный компанией "Электроника". Он позволяет воспринимать звуковые сигналы и направлять их на кожу головы, которая, в свою очередь, преобразует их в вибрационные импульсы. Это позволяет слепым людям ориентироваться в пространстве и получать информацию о окружающей среде. 2. ООО «Исток-Аудио»   Еще одной разработкой является наушник "Слепой звук", созданный студентами Московского государственного технического университета имени Н.Э. Баумана. Он основан на технологии бионического слуха и позволяет слепым людям определять расстояние до объектов, а также различать их форму и размер   1. ООО «Компания «Альфа Среда».   Также существует наушник "Sound of Vision", разработанный компанией "Irisbond". Он использует технологию компьютерного зрения и позволяет слепым людям "видеть" окружающую среду через звуковые сигналы. Наушник обнаруживает объекты вокруг человека и преобразует их в звуковые сигналы, которые слепой человек может услышать. |
| 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* | Ценностное предложение: Клиенты выбирая наш продукт - наушник BlindSense, приобретают уникальное решение которое позволяет им более насыщенное восприятие окружающей среды, при этом продукт обеспечивает высокую точность распознавания звуков и помогает ориентироваться в пространстве, что делает жизнь людей с нарушением зрения более комфортной и безопасной.  Одним из главных преимуществ BlindSense является его простота использования. Наушник легок в управлении и имеет интуитивно понятный интерфейс, что позволяет быстро освоиться с новым устройством. Кроме того, наш продукт имеет высокую надежность и долговечность, что гарантирует длительный период эксплуатации.  Наша команда планирует вести непрерывное улучшение продукта, а именно внедряя новые функциональные возможности с целью повышения удобства в использовании.  Создание стартапа предполагает наличие эффективного клиентского сервиса . |
| 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* | Уникальность продукта заключается в следующих аспектах:  1. Аудио-навигация: Наушники оборудованы системой аудио-навигации, которая помогает слепым людям ориентироваться в пространстве. Эта система использует звуковые сигналы, которые указывают направление, расстояние и местоположение объектов, а также предостерегают от препятствий.  2. Голосовое управление: Уникальность наушников заключается в способности управлять ими с помощью голосовых команд. Это облегчает использование устройства и делает его доступным для пользователей с ограниченными возможностями.  3. Поддержка смарт-технологий: Некоторые наушники для слепых могут быть интегрированы с смартфонами и другими устройствами, что позволяет получать информацию о местоположении, погоде, новостях и других полезных данных.  4. Портативность и комфорт: Эти наушники обычно легкие и удобные, что позволяет пользователям носить их на протяжении всего дня без дискомфорта.  5. Развивающие и образовательные возможности: Наушники могут быть интегрированы в образовательные программы для слепых, помогая им изучать новые предметы и развивать навыки независимости.  6. Инновации в области безопасности: Некоторые модели наушников предоставляют информацию о близком нахождении опасных объектов, таких как движущиеся автомобили или приближающиеся транспортные средства.  В целом, уникальность наушников для слепых заключается в том, что они предоставляют доступ к информации и помогают в повседневных задачах, улучшая качество жизни людей с нарушением зрения. |
|  | **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* | Наушники BlindSense предназначены для слепых людей и основными их техническими параметрами являются:  - встроенный датчик, который обнаруживает препятствия на пути пользователя;  - голосовое уведомление о наличии препятствия;  - возможность регулировки громкости звука;  - удобная конструкция, которая обеспечивает комфортное ношение наушников на длительное время;  - беспроводное соединение с мобильным устройством через Bluetooth;  - длительное время работы от одной зарядки.  Эти параметры обеспечивают конкурентоспособность наушников BlindSense на рынке устройств для слепых людей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 4 основателя:   * Вдовиченко Е.А. * Жижикина А.В. * Артюх М. * Пономарева П.В.   Производство будет налажено на местном предприятии (г. Пермь) малого и среднего бизнеса.  Финансирование предполагается на основе государственно-частного партнерства. |
| 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.)* | Наушники для слепых людей «BlindSense» имеют следующие конкурентные преимущества:  1. Интуитивное управление. Наушники оснащены сенсорным дисплеем, который позволяет слепым людям управлять устройством без необходимости использования зрения.  2. Простота в использовании. Наушники имеют минимальное количество кнопок и настроек, что делает их простыми в использовании.  3. Комфортная посадка. Наушники имеют эргономичный дизайн, который обеспечивает комфортную посадку на голове.  4. Высокое качество звука. Наушники имеют высококачественные динамики, которые обеспечивают чистый и ясный звук.  5. Долгий срок службы. Наушники изготовлены из высококачественных материалов, что обеспечивает долгий срок службы.  Технические характеристики наушников «BlindSense»:  1. Частотный диапазон: 20 Гц - 20 кГц.  2. Импеданс: 32 Ом.  3. Чувствительность: 108 дБ.  4. Длина кабеля: 1,2 м.  5. Вес наушников: 180 г.  Сравнение с отечественными и зарубежными аналогами показывает, что наушники «BlindSense» имеют также ряд преимуществ:  1. Более простое и интуитивное управление.  2. Более высокое качество звука.  3. Более комфортная посадка.  4. Долгий срок службы.  Однако, стоимость наушников «BlindSense» может быть выше, чем у некоторых аналогов. |
| 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* | 1. Разработка специального программного обеспечения для настройки и управления наушниками "BlindSense". Это позволит пользователям настраивать звуковые сигналы и другие параметры в соответствии с их индивидуальными потребностями.  2. Создание уникальной конструкции наушников, которая обеспечит максимальный комфорт и удобство при использовании. Конструкция должна быть легкой и прочной, а также обеспечивать хорошую звукоизоляцию.  3. Разработка алгоритмов обработки звуковых сигналов, которые позволят наушникам "BlindSense" точно определять расстояние до объектов и передавать эту информацию пользователю. Это может быть реализовано с помощью различных датчиков и технологий, таких как ультразвуковые датчики или лидар.  4. Интеграция технологий распознавания речи и голосовых команд, которые позволят пользователям управлять наушниками без необходимости использовать руки. Это может быть особенно полезно для слепых людей, которые не могут использовать экраны или кнопки.  5. Разработка мобильного приложения, которое будет работать в паре с наушниками "BlindSense". Приложение может предоставлять пользователю дополнительную информацию о своем окружении, такую как названия улиц или магазинов, а также позволять настраивать звуковые сигналы и другие параметры.  6. Тестирование и оптимизация наушников "BlindSense" на различных этапах разработки, чтобы гарантировать высокое качество и надежность продукта. Это может включать в себя тестирование на соответствие стандартам безопасности и эргономики, а также тестирование на реальных пользователях  Особенность технологии изготовления наушника для слепых людей "BlindSense" заключается в использовании специальных алгоритмов обработки звуковых сигналов, которые позволяют наушникам точно определять расстояние до объектов и передавать эту информацию пользователю. Также наушники имеют уникальную конструкцию, которая обеспечивает максимальный комфорт и удобство при использовании.  Особенности программного обеспечения включают в себя возможность настройки звуковых сигналов и других параметров в соответствии с индивидуальными потребностями пользователя. Также программное обеспечение может интегрироваться с мобильным приложением, которое предоставляет дополнительную информацию о окружении и позволяет управлять наушниками без необходимости использовать руки. Важной особенностью программного обеспечения является его простота и интуитивно понятный интерфейс, который позволяет быстро освоить функционал наушников даже новым пользователям. |
| 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* | TRL 1. Сформулирована фундаментальная концепция технологии и обоснование ее полезности: Определена концепция нового продукта и бизнес –модель предприятия.  TRL 2. Определены целевые области применения технологии и ее критические элементы: произведено исследование рынка и потребностей заказчиков, что позволило сформулировать четкую концепцию продукта и его потенциал для использования людьми с нарушением зрения. Разработан бизнес-план. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Можно предложить некоторые общие области, в которых проект "BlindSense" может быть связан с приоритетами:  Образовательные цели: проект по разработке и производству инновационного наушника может способствовать практическому обучению и исследованиям студентов в области IT-технологий.  Технологические приоритеты: если в числе приоритетов организация или региона стоит развитие IT -отрасли, то проект по созданию производства инновационного наушника может частично способствовать его достижению.  Исследовательская деятельность: проект, в дальнейшем, может предоставить площадку для научных исследований в области биотехнологий, гис-технологий и систем реабилитации людей с инвалидностью.  Области прикладных знаний: Проект "BlindSense" подготовлен в рамках приоритетного направления развития науки и технологий РФ и призван повысить качество жизни людей с нарушением зрения. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для продвижения наушника для слепых людей "BlindSense" планируется использовать интегрированную маркетинговую стратегию, которая включает в себя следующие каналы продвижения:  1. Реклама в интернете. Будут использоваться контекстная и таргетированная реклама на социальных сетях и поисковых системах, чтобы привлечь внимание потенциальных покупателей и направить их на сайт компании.  2. Сотрудничество с блогерами и инфлюэнсерами. Будут выбраны блогеры и инфлюэнсеры, которые имеют аудиторию, интересующуюся технологиями и заботящуюся о слепых людях. Они будут приглашены для обзора продукта и написания отзывов о нем.  3. Участие в выставках и конференциях. Будет проведена демонстрация продукта на выставках и конференциях, связанных с технологиями для слепых людей и инвалидов.  4. Сотрудничество с организациями для слепых людей. Компания будет сотрудничать с организациями для слепых людей, чтобы проводить мероприятия для продвижения продукта и обучения пользователей.  Выбор каналов продвижения обосновывается тем, что они позволяют достичь широкой аудитории и обеспечить большую видимость продукта в сообществе слепых людей. Кроме того, использование нескольких каналов продвижения может помочь увеличить эффективность маркетинговой кампании и привлечь больше потенциальных покупателей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямые продажи:  Обоснование: Прямые продажи будут использоваться для установления непосредственного контакта с потенциальными клиентами. Это позволит более эффективно демонстрировать преимущества продукта, проводить переговоры и обеспечивать высокий уровень обслуживания.  Партнерство с дистрибьюторами:  Обоснование: Партнерство с дистрибьюторами, специализирующимися на оборудовании и технологиях реабилитации, поможет расширить географический охват и упростить поставку продукции в разные регионы России. Дистрибьюторы могут также предоставить экспертные знания о местных потребностях и требованиях.  Государственные закупки и госконтракты:  Обоснование: Министерство здравоохранения и другие государственные организации могут осуществлять закупки средств реабилитации. Участие в государственных закупках и госконтрактах может обеспечить стабильный спрос и надежный источник дохода.  Онлайн-продажи и веб-присутствие:  Обоснование: важно иметь онлайн-присутствие, чтобы предоставить информацию о продукте и услугах, а также обеспечить доступность для клиентов, которые совершать покупки в интернете.  Участие в выставках и конференциях:  Обоснование: Участие в специализированных мероприятиях, таких как медтехнологии и конференции по медтехнологиям, позволяет продемонстрировать продукт и установить контакты в отрасли. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблемы потенциальных потребителей:  1. Проблема ориентации в пространстве. Люди с ограниченными возможностями зрения часто испытывают трудности с определением расстояний до объектов и могут сталкиваться с преградами на своем пути. "BlindSense" поможет им определить расстояние до объектов и избежать столкновений.  2. Проблема обеспечения собственной безопасности на улице. Ключевая опасность для людей с нарушением зрения это столкновение с движущимся объектом (автомобиль, самокат, велосипед и тп.).Средства реабилитации (трость, слуховой аппарат) не способны рассчитать время столкновения с движущимся объектом и спрогнозировать возможные направления его движения. Программное обеспечение позволит оперативно предупредить человека о возможном столкновении и подскажет как его избежать.  3. Проблема поиска оптимального маршрута с учетом особенностей незрячего человека. Отсутствие зрения не позволяет оценить свое местоположение и поэтому существуют сложности в построении оптимального маршрута. Современные гис-сервисы хоть и оснащены голосовым помощником, однако не учитывают специфику человека с нарушением зрения (не определяют наличие преград, которые он не сможет преодолеть без помощи другого человека). Концепция нашего устройства включает разработку программного обеспечения, позволяющего облегчить навигацию как на улице.  Таким образом, "BlindSense" обеспечит полное либо частичное решение проблем потенциальных потребителей – людей с нарушением зрения. |
| 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* | 1. Навигация: Один из основных аспектов, который наушники для слепых решают, - это помощь в навигации. Они предоставляют аудио-навигацию, которая позволяет пользователю определять направление, местоположение и расстояние до объектов и точек интереса, таких как перекрестки, магазины, автобусные остановки и многое другое.  2. Самостоятельность: Наушники способствуют увеличению независимости слепых людей, так как они могут легче ориентироваться в незнакомых местах, планировать свои перемещения и даже использовать общественный транспорт без посторонней помощи.  3. Социальное взаимодействие: Наушники могут обеспечить доступ к информации и коммуникации, помогая пользователям участвовать в различных мероприятиях, конференциях и социальных активностях.  4. Образование и информирование: Эти устройства могут быть использованы для образовательных целей, помогая пользователям изучать новые предметы и получать доступ к информации из Интернета или аудио-книг.  5. Развлечение и доступ к культурным мероприятиям: Наушники позволяют слушать аудио-контент, музыку, аудио-книги и даже участвовать в аудио-экскурсиях в музеях и других культурных местах. |
| 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)* | Взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (человеком с нарушением зрения, инвалидностью по зрению) и возможностью решения проблемы с использованием продукции (инновационного наушника) прослеживается в следующих аспектах:   1. Проблема ориентации в пространстве. Люди с ограниченными возможностями зрения часто испытывают трудности с определением расстояний до объектов и могут сталкиваться с преградами на своем пути. "BlindSense" поможет им определить расстояние до объектов и избежать столкновений. 2. Проблема обеспечения собственной безопасности на улице. Ключевая опасность для людей с нарушением зрения это столкновение с движущимся объектом (автомобиль, самокат, велосипед и тп.).Средства реабилитации (трость, слуховой аппарат) не способны рассчитать время столкновения с движущимся объектом и спрогнозировать возможные направления его движения. Программное обеспечение позволит оперативно предупредить человека о возможном столкновении и подскажет как его избежать. 3. Проблема поиска оптимального маршрута с учетом особенностей незрячего человека. Отсутствие зрения не позволяет оценить свое местоположение и поэтому существуют сложности в построении оптимального маршрута. Современные гис-сервисы хоть и оснащены голосовым помощником, однако не учитывают специфику человека с нарушением зрения (не определяют наличие преград, которые он не сможет преодолеть без помощи другого человека). Концепция нашего устройства включает разработку программного обеспечения, позволяющего облегчить навигацию как на улице.   Таким образом, "BlindSense" обеспечит полное либо частичное решение проблем потенциальных потребителей – людей с нарушением зрения. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Инновационный наушник BlindSense обладает следующими специальными возможностями для решения вышеобозначенных проблем. Устройство предполагает одновременное использование мобильного приложения. При этом часть функционала будет решена при помощи мобильного телефона.  1. Сенсорные датчики: Устройство оснащено различными сенсорными датчиками, включая ультразвуковые, инфракрасные и датчики близости. Эти датчики позволяют обнаруживать объекты и препятствия вокруг пользователя и предоставлять обратную связь.  2. GPS-модуль: Встроенный GPS-модуль в телефоне обеспечивает определение местоположения пользователя с высокой точностью. Это позволяет предоставлять информацию о текущем положении и навигацию, особенно в незнакомых местах.  3. Программное обеспечение на основе искусственного интеллекта (ИИ): BlindSense использует современные алгоритмы машинного обучения и нейронные сети для анализа данных от сенсоров и GPS. ИИ-часть устройства способна обрабатывать информацию, предоставлять пользователю аудиоинструкции, а также распознавать объекты и текст в реальном времени.  4. Беспроводное подключение: Наушник оборудован беспроводными технологиями, такими как Bluetooth, для подключения к смартфону или другим устройствам. Это обеспечивает возможность получения дополнительной информации и управления настройками через специальное мобильное приложение.  5. Аудиоинтерфейс: BlindSense предоставляет информацию пользователю через встроенные динамики и микрофон. Микрофон также позволяет пользователю задавать вопросы и взаимодействовать с устройством голосовыми командами. Часть функций обеспечит мобильное приложение в телефоне.  6. Долгий срок службы аккумулятора: предполагается использование зарядного устройства для наушников.  7. Совместимость с аудиоустройствами: BlindSense может подключаться к стандартным аудиоустройствам, что делает его удобным и многофункциональным.  8. Компактный и стильный дизайн: Устройство имеет современный и компактный дизайн, что делает его незаметным и удобным для использования в повседневной жизни. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Рыночный сегмент B2C. Клиентами компании могут стать: физические лица с ограниченными возможностями зрения.  Параметры потенциального потребителя: разнообразный возраст (но не младше 14 лет), пол, социальный статус; уровень образования также различен; проживание в любом регионе России; характер привычек в потреблении не является существенным критерием. В России на данный момент свыше -450 тыс.человек -инвалидов по зрению  Рыночный сегмент B2B. Клиентами компании могут стать: специализированные организации и учреждения: школы и учебные заведения для лиц с ограниченными возможностями зрения; организации по оказанию помощи и поддержки лицам с нарушениями зрения; медицинские учреждения и реабилитационные центры; торговые предприятия. К примеру, в России магазинов медтехники на данный момент около 2 тыс.   1. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:    1. Расширение географии продаж наушников за счет реализации продукции через дилерскую зарубежную сеть.    2. Исследования и развитие: Инвестиции в исследования и разработку новых технологий для улучшения функциональности, эффективности и безопасности инновационных наушников, что может привести к созданию инновационных продуктов и усилить конкурентоспособность.    3. Обучение и консультационные услуги: Предоставление обучающих программ и консультационных услуг для организаций реализующих товары для реабилитации. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Описание этапа | Начало | Окончание |
| 1 | Презентация стартап-проекта потенциальным инвесторам. Привлечение инвестиций. | Ноябрь 2023 | Ноябрь 2023 |
| 2 | Создание предприятия. Найм персонала, закупка оборудования, подбор помещения, поиск контрагентов. | Декабрь 2023 | Декабрь 2023 |
| 3 | Разработка прототипа инновационного наушника BlindSense. Разработка интерфейса программного приложения. | Январь 2024 | Апрель 2024 |
| 4 | Старт продаж инновационного наушника BlindSense. | Май 2024 | Ноябрь 2024 |
| 5 | Аналитико-коррекционный этап. Сбор и анализ данных, обработка данных обратной связи. Доработка функционала инновационного наушника BlindSense.и мобильного приложения. | Июль 2024 | Август 2024 |
| 6 | Оценочный этап. Оценка результатов и сопоставление их с ожидаемыми результатами реализации стартап- проекта | Сентябрь 2024 | Октябрь 2024 |
| 7 | Разработка перспективного проекта по развитию бизнеса. | Ноябрь 2024 | Ноябрь 2024 |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ  (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| Перечень планируемых работ с детализацией | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Поддержка других институтов  инновационного развития | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| Платформа НТИ |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| Для исполнителей по программе УМНИК | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

Календарный план

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |