

<p>Число участников</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кириллова Дарья Дмитриевна, генеральный директор, маркетолог; опыт работы с детьми- 5 лет, опыт организации бизнеса-2 года 2. Ворончихин Никита Вадимович, разработчик (фронтэнд, бэкэнд), дизайнер; опыт работы с международными проектами
<p>Минимальные стартовые затраты стартап-проекта</p>	<p>Разработка прототипа программного обеспечения- 200 000 руб.</p> <p>Маркетинг- 150 000 руб.</p> <p>Операционные расходы (кадры, бухгалтерия)- 150 000 руб.</p> <p>При продаже 1000 подписок размер дохода составит 300 000 рублей.</p> <p>Стоимость размещения рекламы на платформе будет зависеть от активной работы маркетинговой кампании.</p> <p>Источники: собственные вложения, гранты ФСИ</p>
<p>Перспективы коммерциализации стартапа</p>	<p>1. Размер рынка (РАМ, ТАМ,</p>

	<p>SAM, SOM)</p> <p>TAM: глобальный рынок медицинских платформ и диагностических подписок- около 150 млрд рублей в год.</p> <p>SAM: локальный рынок России и СНГ- примерно 15 млрд рублей в год.</p> <p>SOM : рынок частных клиник, организаций и отдельных пользователей- оценочно 1-2 млрд рублей в год.</p> <p>PAM: прогнозируется рост на 15-20% в год при внедрении новых технологий.</p> <p>2. Тенденции и драйверы рынка</p> <ul style="list-style-type: none"> -Рост спроса на дистанционные диагностики. -Повышение требований к своевременной диагностике. -Развитие технологий искусственного интеллекта. -Повышение уровня цифровизации
--	---

	<p>здравоохранения.</p> <p>-Рост числа частных и государственных клиник, внедряющих инновационные решения.</p> <p>3. Целевая аудитория по методике Марка Шеррингтона «SW»</p> <p>-Strengths: инновационная платформа, доступность подписки, возможность масштабирования.</p> <p>-Weaknesses: ограниченная узнаваемость продукта, начальный этап внедрения.</p> <p>-Opportunities: расширение сегментов (частные клиники, корпоративные клиентские программы), инвестирование в маркетинг.</p> <p>-Threats (Угрозы): конкуренция со стороны крупных игроков, регуляторные ограничения и стандарты.</p>
--	--

**Технологичность и наукоемкость
стартап-проекта**

1. Классификация технологии в соответствии с приоритетными направлениями развития

НПТЛ:

Технология относится к развитию телемедицины, диагностики и ИИ, что подтверждается соответствием национальным стратегическим приоритетам в области здравоохранения и цифровизации.

СНТР РФ:

В рамках современных научных инициатив по автоматизации диагностики и повышения доступности медицинских услуг.

Критические и сквозные технологии:

Искусственный интеллект, машинное обучение и автоматизированные системы диагностики, являющиеся важными и перспективными в контексте развития высокотехнологичных решений.

2. Уровень готовности технологии (TRL)

TRL (Technology Readiness Level):

4

- Проведены анализ рынка,

найжены и подготовлены кадры специалистов, внесены первые прототипы.
- Проект требует дополнительных доработок и тестирований.

3. Критические элементы технологии

Диагностическая платформа с подписной моделью:

Обеспечивает автоматизированный сбор и анализ данных.

Модуль искусственного интеллекта:

Для интерпретации результатов диагностики и предоставления рекомендаций.

Концепция:

Онлайн-платформа по подписке для диагностики психического состояния пользователей с помощью автоматизированных методов, интегрированная с нейropsychологами.

Решаемая проблема:

Обеспечение быстрых, доступных и недорогих диагностических услуг по психическому здоровью, устранение недостатка

	квалифицированных специалистов и снижение нагрузки на медицинские учреждения.
Наличие потенциала развития стартап-проекта	<p>УТП- "Инновационная подписочная платформа для быстрой, точной и доступной диагностики психического и неврологического состояния с использованием искусственного интеллекта и автоматизированных алгоритмов — диагностика без очередей и в любое время, с возможностью консультации с экспертами."</p> <p>*Конкурентный анализ представлен под таблицей</p>
Быстрый рост стартап-проекта	<p>Дорожная карта проекта (сентябрь 2025-сентябрь 2026)</p> <p>Подготовительный этап (сентябрь-ноябрь 2025)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анализ требований рынка и конкурентов - Формирование команды специалистов - Детальное планирование технических решений - Результаты: четкие требования, сформированная команда, техническая документация <p>Разработка MVP (декабрь 2025 -февраль 2026)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Создание базовой платформы и

	<p>интерфейса</p> <ul style="list-style-type: none"> - Разработка алгоритмов ИИ для диагностики - Интеграция с базой данных и экспертным модулем - Результаты: рабочий MVP, демонстрирующий основные функции, прототип для тестирования <p>Валидация и тестирование MVP (март - апрель 2026)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Проведение внутреннего и пилотного тестирования - Сбор обратной связи от пользователей и экспертов - Внесение корректировок и оптимизация продукта - Результаты: улучшенный продукт, подтвержденный отзывами, готовый к развитию <p>Разработка полнофункциональной версии (май-июль 2026)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Добавление новых функций и модулей - Повышение стабильности и безопасности - Интеграция консультационных сервисов - Результаты: полностью готовый к запуску продукт, готовый к коммерческому использованию <p>Подготовка к запуску</p>
--	---

	<p>(август-сентябрь 2026)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Разработка маркетинговых материалов и стратегии - Проведение рекламных кампаний и подготовка каналов продаж - Обучение специалистов и служба поддержки - Результаты: запуск продукта, первые пользователи, старт продаж
--	--

Конкурентный анализ

1. Прямые конкуренты (онлайн-решения):

Название	Сильные стороны	Слабые стороны
CogniFit (США)	<ul style="list-style-type: none"> –Глобальный бренд –50+ тестов 	<ul style="list-style-type: none"> –Высокая цена (\$30/тест) –Нет адаптации под РФ
NeuroNation (Германия)	<ul style="list-style-type: none"> –Красивая графика –Поддержка ВУЗов 	<ul style="list-style-type: none"> –Общие когнитивные тесты (не для диагностики) –Нет отчетов для специалистов
Атлас мозга (РФ)	<ul style="list-style-type: none"> –Одобрено Минздравом –Для школ 	<ul style="list-style-type: none"> –Только для врачей –Сложный интерфейс

2. Потенциальные конкуренты:

- Университетские разработки (МГУ, СПбГУ): точные, но не коммерциализированы.
- Мобильные приложения (например, «Детское время»): дешевые, но без научной базы.

3. Традиционные методы (основной конкурент):

- Очные консультации: высокая точность, но дорого (от 3 000 руб.) и долго (2–3 визита).

- Бумажные тесты (корректирующие пробы, таблицы Шульте): бесплатно, но требуют ручной обработки.

Рынок цифровых решений для нейропсихологической диагностики детей находится на стадии формирования. В России пока отсутствуют массовые продукты, сочетающие научную валидность с доступным игровым форматом. Существующие предложения можно разделить на несколько категорий, каждая из которых имеет существенные ограничения.

Международные платформы, такие как CogniFit и NeuroNation, предлагают технологичные решения с хорошей исследовательской базой. Однако их ключевая проблема - отсутствие адаптации к российским реалиям. Высокая стоимость подписки (от \$30 в месяц), отсутствие русскоязычной поддержки и несоответствие местным диагностическим стандартам делают их малоприменимыми для массового использования в России. При этом их интерфейсы и подход к геймификации заслуживают внимания как образцы UX-решений.

Отечественные разработки, включая "Атлас мозга" и университетские проекты, напротив, соответствуют требованиям Минздрава, но страдают от других недостатков. Большинство таких решений создавалось для узкопрофессионального использования, что отразилось на их удобстве. Устаревшие интерфейсы, сложные системы настройки и отсутствие элементов вовлечения значительно снижают их привлекательность для массового пользователя. Кроме того, эти продукты часто не рассчитаны на самостоятельное использование родителями.

Традиционные очные методы диагностики по-прежнему остаются "золотым стандартом", но их доступность ограничена рядом факторов. Высокая стоимость (от 3 000 рублей за сеанс), необходимость многократных посещений специалиста и географическая привязанность к крупным городам создают существенные барьеры для большинства семей. Особенно остро эта проблема стоит в регионах, где дефицит квалифицированных нейропсихологов достигает критического уровня.

В этом контексте Нейроник занимает уникальную рыночную нишу. Проект сочетает научную обоснованность методик с доступным игровым форматом, устраняя ключевые боли всех заинтересованных сторон. Для специалистов это инструмент, сокращающий время первичной диагностики на 60-70%. Для родителей - возможность получить

достоверную информацию о развитии ребенка без многократных посещений клиник. Для образовательных учреждений-стандартизированное решение для скрининга больших групп детей.

Перспективы проекта усиливаются на фоне двух устойчивых трендов: растущего спроса на телереабилитацию (особенно в регионах) и повсеместной цифровизации образования. При этом ключевым фактором успеха станет не технологическое превосходство само по себе, а способность создать экосистему, объединяющую специалистов, родителей и образовательные учреждения вокруг единого стандарта цифровой диагностики.