

<b>Число участников</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кириллова Дарья Дмитриевна, генеральный директор, маркетолог; опыт работы с детьми- 5 лет, опыт организации бизнеса-2 года</li> <li>2. Ворончихин Никита Вадимович, разработчик (фронтэнд, бэкэнд), дизайнер; опыт работы с международными проектами</li> </ol>
<b>Минимальные стартовые затраты стартап-проекта</b>	<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><b>Источники:</b> собственные вложения, гранты ФСИ</p>
<b>Перспективы коммерциализации стартапа</b>	<p><b>1. Размер рынка (РАМ, ТАМ,</b></p>

## **SAM, SOM)**

**TAM:** глобальный рынок медицинских платформ и диагностических подписок- около 150 млрд рублей в год.

**SAM:** локальный рынок России и СНГ- примерно 15 млрд рублей в год.

**SOM :** рынок частных клиник, организаций и отдельных пользователей- оценочно 1-2 млрд рублей в год.

**PAM:** прогнозируется рост на 15-20% в год при внедрении новых технологий.

## **2. Тенденции и драйверы рынка**

-Рост спроса на дистанционные диагностики.

-Повышение требований к своевременной диагностике.

-Развитие технологий искусственного интеллекта.

-Повышение уровня цифровизации

здравоохранения.

-Рост числа частных и государственных клиник, внедряющих инновационные решения.

### **3. Целевая аудитория по методике Марка Шеррингтона «SW»**

**-Strengths:** инновационная платформа, доступность подписки, возможность масштабирования.

**-Weaknesses:** ограниченная узнаваемость продукта, начальный этап внедрения.

**-Opportunities:** расширение сегментов (частные клиники, корпоративные клиентские программы), инвестирование в маркетинг.

**-Threats (Угрозы):** конкуренция со стороны крупных игроков, регуляторные ограничения и стандарты.

## **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,

найдены 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 нейропсихологами.

#### **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><b>УТП- "Иновационная 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."</b></p> <p>*Конкурентный анализ представлен под таблицей</p>
<b>Быстрый рост стартап-проекта</b>	<p><b>Дорожная карта проекта (сентябрь 2025-сентябрь 2026)</b></p> <p><b>Подготовительный этап (сентябрь-ноябрь 2025)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Анализ требований рынка и конкурентов</li> <li>- Формирование команды специалистов</li> <li>- Детальное планирование технических решений</li> <li>- <b>Результаты:</b> четкие требования, сформированная команда, техническая документация</li> </ul> <p><b>Разработка MVP (декабрь 2025 -февраль 2026)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Создание базовой платформы и</li> </ul>

интерфейса

- Разработка алгоритмов ИИ для диагностики
- Интеграция с базой данных и экспертным модулем
- **Результаты:** рабочий MVP, демонстрирующий основные функции, прототип для тестирования

### **Валидация и тестирование MVP (март - апрель 2026)**

- 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

### **Разработка полнофункциональной версии (май-июль 2026)**

- Добавление новых функций и модулей
- Повышение стабильности и безопасности
- Интеграция консультационных сервисов
- **Результаты:** полностью готовый к запуску продукт, готовый к коммерческому использованию

### **Подготовка к запуску**

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

### Конкурентный анализ

#### 1. Прямые конкуренты (онлайн-решения):

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

#### 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 (корректурные 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 малопригодными 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, устранив 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.