

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ФОРМАТЕ СТАРТАПА

«14» июня 2026 г.

1. Общая информация о стартап-проекте	
Название стартап-проекта	AdultCamp
Число участников стартап-проекта	2
Команда стартапа	1. Пасько Александра Сергеевна 2. Трихина Мария Андреевна
Новизна стартап-проекта	Проект новый, фокусируется на совместном времяпрепровождении родителей и детей, командообразования и развития, заполняя нишу внутрисемейного досуга.
Технологичность и наукоемкость стартап-проекта	В AdultCamp сочетается классический гостинично-туристический сервис с цифровыми инструментами управления клиентским сервисом. Используется CRM-система для персонализации программ, онлайн-платформа бронирования, цифровые чек-листы безопасности и здоровья, а также системы аналитики удовлетворенности гостей в реальном времени.
Описание стартап-проекта продукт (технология или услуга)	Разработка предпринимательского проекта по созданию семейного лагеря "AdultCamp"
Уникальная идея бизнеса стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	Проблема - дефицит качественных форматов совместного семейного отдыха, разобщенность досуга родителей и детей, высокая цифровая нагрузка и отсутствие структурированных программ для укрепления семейных связей. Решение - разработка проекта по созданию семейного лагеря "AdultCamp"
Наличие потенциала развития стартап-проекта (описание)	Проект обладает высоким потенциалом перехода от единичной локации к сетевой модели бренда семейного отдыха. Возможна тиражируемость формата в других

	регионах, запуск сезонных тематических смен (новогодние, летние, каникулярные), развитие направления корпоративных семейных дней и создание клубного сообщества для повторных клиентов.
Минимальные стартовые затраты для проведения стартап-проекта (объем и сроки)	Минимальные стартовые затраты равны 1.800.000 400.000 - аренда и депозит площадки 500.000 - закупка оборудования, инвентаря и материалов для программ 300.000 - маркетинг и брендинг 200.000 - юридическое оформление 400.000 - операционный резерв и ФОТ на старте Срок реализации: 2-3 месяца до запуска первой смены
Быстрый рост стартапа (да/нет, в случае ответа «да» указать предполагаемые даты)	Да. Предполагаемые даты - 10.06.2026-10.09.2026, сезонный пик спроса на семейный отдых, школьными каникулами и отложенным спросом на внутренний туризм.
Перспективы коммерциализации стартапа (перечислить основные)	Основные модели монетизации: Продажа пакетных путевок Дополнительные услуги (трансфер, аренда снаряжения, мерч) Корпоративные заказы Программа лояльности и абонементы на несколько смен
Масштабируемость стартап-проекта (модель)	Модель масштабирования строится на стандартизации операционных процессов и программ («франшиза контента»). После отработки пилота на одной площадке планируется заключение договоров аренды с собственниками баз отдыха в 3-5 регионах, запуск единой системы бронирования и брендинга, а в перспективе - продажа франшизы управляющим партнерам.
Обоснование соответствия бизнес-идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	Технологическая составляющая реализуется через автоматизацию клиентского пути (онлайн-бронирование, цифровые анкеты здоровья, электронный документооборот),

	использование аналитики для персонализации программ и внедрение цифровых систем мониторинга безопасности и качества обслуживания.
2. Порядок и структура финансирования	
Предполагаемый объем финансового обеспечения стартап-проекта	Предполагаемый объем финансового обеспечения - 2.500.000 на 6 месяцев
Предполагаемые источники финансирования стартап-проекта	1. Партнёры 2. Собственные средства 3. Грантовая поддержка
Оценка потенциала «рынка» и рентабельности стартап-проекта	Объем рынка и динамика роста: Рынок внутреннего семейного туризма оценивается в 150-180 млрд руб с прогнозируемым ежегодным ростом 10-12% Целевая аудитория в РФ: семьи с детьми 6-15 лет, проживающие в городах-миллионниках, с доходом выше среднего, ориентированные на качественный совместный досуг, ЗОЖ и осознанное потребление. Ожидаемая рентабельность проекта после выхода на плановую загрузку (60-70% в сезон) составит 25-30%, срок окупаемости - 14-18 месяцев.
3. Команда стартапа	
Ф.И.О.	1. Пасько Александра Сергеевна – дизайнер, финансист 2. Трихина Мария Андреевна – методист, сборщик информации и аналитик