



# СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ .....	2
ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО .....	4
«ОТКРЫТЫЕ ЛАБОРАТОРИИ» – ПЛАТФОРМА ОНЛАЙН-РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЛАБОРАТОРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ .....	6
ШКОДИМ .....	8
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ФИНГРАМ» .....	10
«ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА ОПЕРЕЖАЮЩЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ «ИТ-ИНЖЕНЕРЫ БУДУЩЕГО» .....	12
ROUND! .....	14
НАСТАВНИКИ ИГУ .....	16
ФОРМУЛА УНИВЕРСИТЕТОВ РОССИИ .....	18
ВНИМАТЕЛЬНОСТЬ .....	20
МУЗЕЙ НАУКИ «ВАУ! МУЗЕЙ» .....	22
ЦИФРОВАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ВОСПИТАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА «ФИЗРУКИ 2.0: ПЕРЕЗАГРУЗКА» .....	24
ВИРТУАЛЬНЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ СИМУЛЯТОР .....	26
«ИММЕРСИОННОЕ (ПРОЕКТНОЕ) ФОРМИРУЮЩЕЕ ЧТЕНИЕ КАК ОСНОВА «ШКОЛЫ КОМПЕТЕНЦИЙ ДЛЯ ЖИЗНИ «СОКОЛ» .....	28
THE SCHOOL OF COMPETENCIES FOR LIVE – SOCOL .....	28
«ЗЕЛЕНАЯ ДОЛИНА» – РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР ПО ПРОФИЛАКТИКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ ПЕДАГОГОВ .....	30
МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ «РУССКАЯ ШКОЛА» (МАРШ) .....	32
РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР ПО ФОРМИРОВАНИЮ НАВЫКОВ БУДУЩЕГО В ОБЛАСТИ СКВОЗНОЙ ТЕХНОЛОГИИ «ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ» .....	34
ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-НАУЧНЫЙ ЦЕНТР РЕГЕНЕРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ «ОЙКУМЕНА» .....	36
«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ НАВИГАТОР» .....	38
ВСЕРОССИЙСКОЕ ПАТРИОТИЧЕСКИЕ ДВИЖЕНИЕ «ПОИСКОВИКИ – ШКОЛАМ» .....	40
АНТИПЕДАГОГИКА .....	42
VROBJ .....	44
«НЕОПАСНО» – ПРОФИЛАКТИКА ДЕТСКОГО БЫТОВОГО ТРАВМАТИЗМА .....	46
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ТЕАТРАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ПИАНО» – ЦЕНТР ПО ТВОРЧЕСКОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ, СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ И ПРОФОРИЕНТАЦИИ ДЕТЕЙ С НАРУШЕНИЯМИ СЛУХА .....	48
DIDUCTIO .....	50
«ПУТЬ К СЕБЕ» .....	52
МАСТЕРСКАЯ КАДРОВОГО ПАРТНЕРСТВА: ТЕХНОЛОГИЯ ОБЪЕДИНЕННОГО КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОЛЛЕДЖЕЙ И МАЛОГО, СРЕДНЕГО БИЗНЕСА .....	54
СОЗДАНИЕ ЦЕНТРА ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ДИЗАЙНА .....	56

МОЛОДЕЖНОЕ ИНТЕРНЕТ-РАДИО MEDIA KIDS FM .....	58
НЕЙРОКИБЕРНЕТИЧЕСКИЕ КОНСТРУКТОРЫ «РОБОТОЛОГИЯ» .....	60
ТРЕКЕРЫ ЦИФРОВОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ .....	62
СЕМЕЙНАЯ ШКОЛА «ДЕЛЬТА-ПЛАН» .....	64
«РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ДЛЯ УЧРЕЖДЕНИЙ СПО» .....	66
ДЕТСКИЙ САД – ДЛЯ ДЕТЕЙ .....	68
ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЕ ИТ-ПРОФЕССИЯМ ЛЮДЕЙ С ОВЗ .....	70
VAIKAL TESCH SCHOOL .....	72
ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА СЕТЕВОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТНОЙ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	74
«ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЙ АКСЕЛЕРАТОР» .....	76
ШКОЛА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ПОДРОСТКОВ .....	78
ШКОЛА ПРОЕКТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ «ПОКОЛЕНИЕ УВЕРЕННОГО БУДУЩЕГО» .....	80
САХАЛИНСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО РОБОТОТЕХНИКЕ .....	82
ДЛЯ ЗАМЕТОК .....	84

## АКСЕЛЕРАТОР АГЕНТСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ ДЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

В целях оказания методологической и экспертной поддержки лидерам, ускорения развития и повышения эффективности реализуемых проектов Агентство стратегических инициатив запустило полномасштабный акселератор для лидерских проектов в социальной, образовательной и технологической сферах.

За период с 23 сентября по 11 октября 2020 года на участие в акселераторе было получено около 160 заявок от образовательных проектов. В Стартовом интенсиве акселератора приняло участие более 100 проектных команд в сфере образования. Двухмесячный трекинг прошли 39 лидеров образовательных проектов.

Прохождение акселератора позволило лидерам образовательных проектов:

- проанализировать текущее состояние проектов;
- выявить слабые места и определить прогрессивные пути развития проектов;
- провести анализ рынков;
- сформулировать ключевую ценность своего проекта, проработать эффективные бизнес-модели с учетом специфики образовательной среды;
- получить полезные контакты и экспертную оценку проектов;
- научиться эффективно презентовать свои проекты.

## АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ СЛЕДУЮЩИЕ БЛОКИ:

### Теоретический

Участники проходят тренинги и мастер-классы по темам: продукт, рынок, продажи, маркетинг, экономика, команда и др.

### Практический

При поддержке опытных трекеров участники проводят исследования рынков, разрабатывают самокупаемые и финансово устойчивые бизнес-модели своих проектов, активно работают над маркетинговым продвижением проектов, а также проходят практические курсы, посвященные подготовке презентаций и развитию навыков выступлений перед инвесторами.

### Презентационный

С целью получения поддержки участники акселератора разрабатывают презентационные материалы и принимают участие в Демо-дне (презентация и встреча с потенциальными партнерами и инвесторами).



Открытые  
Лаборатории



**Основатель, CEO**  
**Севастьянов Алексей**

## Команда

**Ветчинкин Антон**  
Основатель,  
руководитель проекта

**Алейников Филипп**  
Ведущий программист

## Контакты

e-mail: alexey.sevastyanov@gmail.com  
сайт: <https://open-labs.ru>

8 (910) 896-07-80

## Описание компании

Наша команда делает проект «Открытые лаборатории», помогающий образовательным учреждениям решать задачу организации дистанционных лабораторных работ при помощи комплексного набора инструментов для удаленного наблюдения, управления и интеграции, которые обеспечивают удобство и безопасность как для владельцев оборудования, так и для пользователей.

## Клиенты

- Образовательные учреждения технических специальностей.
- Производители оборудования.
- Государственные и частные компании.
- Корпоративные клиенты.

## Проблема (потребность клиента)

- На рынке отсутствуют решения для организации удобного оборудования.
- Нет решений, которые интегрируются в образовательные платформы.
- В условиях карантина в 2020 г. при переходе на дистанционный формат обучения образовательные учреждения оказались не подготовлены к проведению практических и лабораторных работ в таком формате.
- Самостоятельное решение данной задачи для образовательных учреждений требует необходимой экспертизы, времени и ресурсов на разработку и поддержку решения.

## Рынок

TAM – исходя из статистических данных на 2020 г., в России насчитывается более 100 тыс. авторских лабораторных работ. Таким образом, рынок лабораторных работ оценивается в 3 млрд руб. Это 20–30% от общего объема дохода рынка в России.

SAM – основными клиентами платформы будут лабораторные работы технических специальностей, которые составляют 25–30% от общего числа направлений обучения.

SOM – учитывая отсутствие конкурентов и тот факт, что ряд вузов выберет собственные решения, оценка реально достижимого объема рынка оценивается в 30–40%: 200–300 млн руб.

PAM – вывод платформы на зарубежные рынки увеличивает данные оценки в 5–10 раз. Оценка реально достижимых объемов работ, которые возможно внедрить на платформу за первые 5 лет, составляет – 10 тыс работ. Получаем объем рынка в 200 млн руб.

## Решение

- Безопасное подключение пользователей и лабораторий.
- Система разделения доступа к оборудованию (бронирование).
- Конструктор лабораторий.
- Видео с камеры в лаборатории в реальном времени.
- «Бесшовная» интеграция с образовательными платформами.

## Конкуренты и преимущества

Проведенный анализ конкурентов показал, что на рынке не существует решений, обеспечивающих комплексное решение задачи безопасного и эффективного использования оборудования в дистанционном формате. Есть ряд альтернативных решений, которые либо решают одну из задач по организации удаленного доступа к персональному компьютеру (это TeamViewer, VNC или Windows Remote Desktop) или, как в случае с центрами коллективного пользования, предоставляют только возможность непосредственного использования оборудования без возможности удаленного формата.

## План развития компании

За первый год развития платформы ожидаются следующие результаты:

- внедрение первых 50 работ с получением выручки на сумму 2,5 млн руб.;
- привлечение инвестиций в размере 3 млн руб. для разработки и продвижения платформы;
- составление планов подписки для различных уровней использования платформы и получение первых регулярных платежей в формате подписки на сумму 300 тыс. руб.;
- внедрение более 5 уникальных работ на платформу с индивидуальными условиями использования и доходом в виде разовых платежей на сумму 500 тыс. руб.;
- разработка интерфейса платформы (система бронирования, аудит пользователей и оборудования) и конструктора лабораторий для возможности самостоятельного создания лабораторий пользователями.

## Что нужно

В настоящий момент в проекте есть организационные и финансовые ресурсы для создания прототипа платформы. Для развития проекта и создания продукта требуются дополнительные финансовые ресурсы для расширения команды проекта. Кроме того, есть потребность в оптимизации правильной стратегии бизнеса, а также помощи по продвижению проекта на рынке.



**Основатель**  
**Сергей Пархоменко**

## Команда

**Ольга Булычева**  
Директор по развитию

**Дарья Глебова**  
Руководитель проекта

**Кирилл Фондеркин**  
Разработчик

## Контакты

e-mail: info@shcodim.ru  
сайт: psv@bu-co.ru  
gdv@shcodim.com

8 (982) 482-96-75

## Описание компании

Шкодим – комплексное решение для образовательных учреждений по организации дополнительного образования по цифровым навыкам и программированию.

## Клиенты

- Образовательные организации общего образования.
- Частные образовательные организации.
- Образовательные организации дополнительного образования.

## Проблема (потребность клиента)

- Необходимость организации качественного дополнительного образования по новым компетенциям.
- Необходимость повышения цифровых компетенций педагогического состава.
- Необходимость получать и увеличивать доходность образовательной организации.

## Рынок

В РФ действует более 41 тыс. образовательных организаций, но лишь менее половины из них использует цифровые технологии для организации дополнительного образования. В соответствии с показателями национального проекта «Образование» в ближайшие годы более 80% учеников должны быть вовлечены в дополнительное образование.

Использование цифровых технологий во многом упрощает процесс организации дополнительного образования.

В срок до 2024 года более 16 тыс. школ будут подготовлены к проведению дополнительного образования по цифровому профилю в рамках нацпроекта «Образование».

## Решение

Онлайн-платформа «Шкодим» – комплексный инструмент для организации дополнительного образования в школе, позволяет решить следующие задачи:

- обучение и сопровождение педагогов (в том числе непрофильных компетенций) для ведения занятий по программированию и цифровой грамотности;
- использование готового качественного контента за счет получения доступа к разработанным учебно-методическим комплексам;
- вовлечение и мотивация учеников для достижения лучших результатов через использование инструментов геймификации;
- бесшовный переход между онлайн- и офлайн-занятиями в случае необходимости.

## Конкуренты и преимущества

Основными конкурентами, реализующими схожие образовательные продукты, являются Алгоритмика и Кодвардс.

### Наши преимущества

- Обучение педагогов образовательных организаций, помощь в развитии цифровых компетенций.
- Широкая линейка образовательных курсов по актуальным и востребованным направлениям.
- Регулярный мониторинг качества образовательных услуг.
- Мероприятия по популяризации цифровых навыков и программирования.
- Мероприятия по выявлению талантливых детей и молодежи.

## План развития компании

- Масштабирование проекта, запуск проекта в 10 субъектах, более 200 школ.
- Запуск новых направлений курсов (расширение возрастной линейки).
- Разработка и внедрение модуля для самостоятельного обучения по программированию для младших школьников.

## Что нужно

Тиражирование успешной практики в регионах.



## Описание компании

Мы создали обучающий интерактивный продукт «ФинГрам», помогающий детям начальной школы повысить уровень финансовой грамотности при помощи двухмесячного онлайн-обучения, в основе которого лежит уникальная методика в формате игры.



**Основатель**  
**Светлана Сергеевна**

## Контакты

✉ e-mail: [st@fingram.ru](mailto:st@fingram.ru)  
сайт: [www.fingram.ru](http://www.fingram.ru)

☎ 8 (922) 982-00-15

## Клиенты

- родители детей 8–12 лет;
- учителя начальных классов.

## Проблема (потребность клиента)

- Отсутствие обучения финансовой грамотности в начальной школе.
- Родительские проблемы, говорящие о том, что дети не понимают цену денег, бездумно тратят, не умеют копить, не умеют обращаться с банковской картой и не знают о финансовой безопасности.
- Родители не знают, как обучить ребенка и дать фундамент для успешного будущего.

## Рынок

- Рынок дополнительного онлайн-образования для школьников – 3,5 млрд руб.
- Рынок дополнительного онлайн-образования для школьников 8–12 лет – 1,86 млрд руб.
- Рынок дополнительного онлайн-образования для школьников 8–12 лет, чьи родители готовы платить за обучение от 2 тыс. руб. в месяц – 1,34 млрд руб. (230 тыс. учеников в год).

## Решение

Через игровое обучение ребенок формирует бережное отношение к деньгам и труду, развивает элементы логического мышления, познавательных, интеллектуальных и творческих способностей.

Интерактивный образовательный формат вовлекает ученика и показывает значимые результаты.

## Конкуренты и преимущества

Наш основной конкурент – интерактивная образовательная платформа «Умназия».

Наши преимущества

- Интерактивный формат обучения – самый эффективный для детей поколения digital natives (высокая вовлеченность, освоение, запоминание и закрепление учебного материала, «доходимость до конца»).
- Качество контента (профессиональная озвучка, графика, адаптивность, педагогический дизайн).
- Актуальность методики – востребованные темы, формат микрообучения.
- Удобство – нет временных рамок занятий.
- Гибкое ценообразование (5000–9800 руб. за 2 месяца интерактивного обучения в зависимости от региона).

## План развития компании

Развитие в B2B за счет многократного увеличения базы партнеров проекта, поиск новых каналов продаж. Развитие бренда «ФинГрам» на рынке EdTech.

## Что нужно

Информационная поддержка проекта, новые возможности сотрудничества с заинтересованными компаниями.



## Описание компании

Мы делаем проект, помогающий пользователям (школьникам и молодежи) получать образовательные услуги по направлению опережающей подготовки к инженерной деятельности при помощи системообразующих курсов.



### Основатели

**Четверухина Гульнара**

### Команда

**Ишмуратов Радик**

Разработчик проекта

**Поздеев Павел**

Разработчик проекта

### Контакты



e-mail: [gylchet@mail.ru](mailto:gylchet@mail.ru)  
сайт: <http://school6.m-sk.ru>



8 (384) 752-32-62  
8 (384) 752-25-61  
8 (960) 906-70-76

### Клиенты

- Школьники (возрастные группы: 1–4 кл.; 5–7 кл.; 8–9 кл.; 10–11 кл.);
- молодежь (работающая молодежь, студенты).

### Проблема (потребность клиента)

- На рынке образовательных услуг сложно найти комплекс услуг для детей и молодежи по опережающей инженерной подготовке.
- Чаще всего услуга предлагается, но не всегда доступна по причине удаленности. Выбранные образовательные курсы находятся в разных точках предоставления услуги.
- Не все курсы учитывают индивидуальный запрос ребенка.

## Рынок

По данным исследования российского рынка онлайн-образования, на уровне общего образования курсы технической направленности EdTech не имеют глубокого проникновения в рынок, а в дополнительном образовании, наоборот, являются драйверами изменений. По результатам анкетирования 48%, основателей курсов пришли из собственного бизнеса и большая часть из них не имеют опыта работы в онлайн-образовании. При этом в 2 раза, в сравнении с 2019 г., выросла доля тех, кто обучает школьников, не имея необходимой квалификации.

## Решение

Наш проект находится на стыке основного и дополнительного образования. Модель, обеспечивающая услугу – образовательная среда «Hit-инженеры будущего», наполненная 3D-принтерами, 3D-сканерами, станками, компьютерами со специальными программами, станками с ЧПУ. Ценность образовательной услуги в том, что мы реализуем курсы для молодых людей, нацеленных на современный инжиниринг. Специалисты гимназии имеют педагогическое образование и умеют работать с целевой аудиторией. Проект ориентирован на кооперацию с региональными и межрегиональными партнерами (ООО «Мирит» – держатель цифровой платформы «Электронная школа 2.0», базовая площадка ТУСУР).

## Конкуренты и преимущества

Нашими конкурентами на территории Кузбасса являются Центр детского научного и инженерно-технического творчества КузГТУ «УникУМ» и «Инженерная Лига» НОЦ Кузбасса. На базе учреждений создана научная база и имеется современное оборудование.

### Наши преимущества

- Услуга предоставляется пользователям с любым уровнем подготовки.
- Учащиеся проходят все этапы инженерной деятельности от замысла, создания компьютерной модели, детализации и до окончательного продукта, включая его дизайн.
- Наши инженерные практики интегрируются в социальное проектирование (например, практики развития территории города). Создан «Атлас общественных мест города Междуреченска».

## План развития компании

- Увеличение охвата целевой аудитории от 120 до 600 чел. в течение 2021 года.
- Увеличение количества образовательных курсов инженерной направленности и сопровождающих курсов (физика, математика, технология, информатика), в том числе в онлайн-формате до 01 сентября 2021 года.
- Увеличение количества партнеров путем расширения географии, в том числе внутри региона, с разными учреждениями и организациями.
- Интеграция и адаптация проекта в существующие цифровые решения под задачи гимназии (Электронная школа 2.0.Кузбасс) до 10 июня 2021 года.

## Что нужно

- Детализация бизнес-модели проекта в части ведения юнит-экономики.
- Развитие маркетинга образовательных услуг.
- Включение в реестр онлайн-курсов.

ROUND!



Фаундер,  
креативный директор  
**Андрей Матвеев**

Фаундер,  
инвестор  
**Галина Ахмерова**

## Контакты

✉ e-mail: marabaka@yandex.ru

☎ 8 (937) 615-08-87

## Описание компании

Приложение ROUND! помогает подросткам раскрывать свои таланты. Выполняя челленджи и публикуя результаты в фото- и видеоформате, пользователи могут самостоятельно познакомиться с сотней профессий и найти единомышленников.

## Клиенты

Корпорации (в том числе с гос. участием) и крупные технологические компании – как крупные работодатели, которым нужны специалисты в будущем и рг-активности сейчас. Крупные настолько, что могут «играть на перспективу» и делают это.

## Проблема (потребность клиента)

- Проблема выбора профессии. Нет достаточных возможностей для изучения новых востребованных профессий будущего, а существующих кружков недостаточно для раскрытия потенциала ребенка.
- Ребенок выбирает профессию неосознанно и слишком быстро.
- Нет возможности попробовать все профессии, чтобы выбрать свою.

## Рынок

- Соцсети (пользователи до 18 лет). В РФ 7 млн потенциальных пользователей нашего приложения. Тенденция появления «неожиданных» новых игроков (TikTok, Likee).
- Ed Tech (мобильные приложения). Финансовый объем – 50 млрд руб. Тенденция роста в связи с пандемией и развитием интернет-инфраструктуры.
- Реклама (в интернете) – 244 млрд руб. В период сокращения расходов в связи с пандемией показывает самый минимальный спад.
- Оценивая снизу, через существующие профессиональные сообщества (кружковые движения) можем дотянуться до 150 тыс. школьников.

## Решение

- Мобильное приложение.
- 100 тематических скиллов, продвигающих перспективные профессии.
- 1000 челленджей, помогающих познакомиться с профессией самостоятельно.
- Образовательные курсы и конкурсы для самых увлеченных.

## Конкуренты и преимущества

Tik-Tok, Likee, Instagram

Наши преимущества

- Социальная сеть с созидательным контентом.
- Геймификация, а не учеба.
- Выполнение челленджей по профессиям.
- Поощрение сообществом и профессионалами.

## План развития компании

- Привлечение аудитории – 6000 пользователей.
- Работа с кружками и сообществами для привлечения увлеченной аудитории на площадку.
- Первый конкурс с призами и привлечением технологической компании.
- Заключение партнерских контрактов на создание контента.
- Отработка кейса партнерства, который можно масштабировать.
- Поиск и применение на площадке ROUND! успешных кейсов взаимодействия компании, образовательных учреждений и подростков (технологические заказы, конкурсы, наставничество).

## Что нужно

- Контакты с потенциальными компаниями-партнерами: корпорации (в том числе с государственным участием), технологические компании, ретейл, медиа-холдинги.
- Экспертиза в привлечении и работе с многомиллионной аудиторией.
- Технологическая экспертиза и серверные мощности для обработки и хранения трафика (видео- и фотоконтента).



**Основатель**  
**Маргарита Цыганова**

**Команда**  
Юлия Новикова  
Елизавета Купрякова

## Контакты

✉ e-mail: [smargo.92@mail.ru](mailto:smargo.92@mail.ru)  
сайт: [https://vk.com/career\\_isu](https://vk.com/career_isu)

8 (950) 063-63-23  
Юлия Сергеевна

☎ 8 (950) 071-96-26  
Елизавета Ильинична

## Описание компании

Мы делаем проект «Наставники ИГУ», цель которого – сформировать «Институт наставничества ИГУ» путем проведения комплекса мероприятий образовательно-практического характера для студентов и выпускников ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет» и школьников образовательных организаций для повышения hard-skills и soft-skills участников проекта с последующим увеличением количества трудоустроенных студентов и выпускников вузов в организации – партнеры проекта.

## Клиенты

- Школьники 10–11 классов.
- Студенты ИГУ.
- Выпускники ИГУ.

## Проблема (потребность клиента)

Социальной проблемой идеи является факт того, что молодые специалисты сталкиваются с рядом проблем при трудоустройстве. Работодатели часто указывают на недостаточный опыт соискателей в необходимой сфере, недостаточную компетентность специалистов в связи с получением исключительно теоретических знаний.

Нами был проведен опрос среди работодателей нашего региона, по результатам которого 80% опрошенных считают, что выпускники образовательных организаций не умеют применять теоретические знания на конкретных задачах производства, а также недавно набранных специалистов необходимо обучать первичным навыкам работы организации, что снижает эффективность общего результата компании. 72% считают, что у молодых специалистов не развиты навыки soft-skills, которые нужны сотруднику в любой сфере деятельности для улучшения качества решения задач.

## Рынок

В институте ИГУ учится каждый год около 12 000 тыс. студентов, из них 2000 тыс. выпускники бакалавриата, магистратуры. Это основная масса наших клиентов. Из них примерно количество участников – 1000. Стоимость услуги 1000 руб., следовательно 1 млн руб. в год будет приносить проект ИГУ, где часть уходит на оплату работы. (Все данные примерны).

## Решение

Для решения данной проблемы в ИГУ создается «Институт наставничества», где наставники, благодаря опыту профессиональной и иной деятельности, помогают школьникам и студентам в развитии hard-skills и soft-skills.

## Конкуренты и преимущества

Сайты трудоустройства (hh.ru и др.), работа в России – общероссийская база вакансий и т. д.

## Наши преимущества

- Мы работаем с клиентом лично.
- Помогаем в составлении резюме, помогаем в поиске интересующей клиента работы и наставляем его вплоть до его трудоустройства.

## План развития компании

- Форум для школьников, студентов, выпускников «IT сегодня» подразумевает под собой единый проект для школьников, студентов, выпускников – научный форум по IT-теме.
- Экскурсии на предприятия.
- Закрепление за отдельными студентами сотрудников организаций-партнеров, которые выступают в роли наставников, начиная с 3 курса в части написания выпускной квалификационной работы – проекта.
- Проведение «Открытых диалогов» с представителями организаций-партнеров.
- Проведение ряда мастер-классов и онлайн-вебинаров с работодателями на темы: «Написание резюме», «Личный бренд в карьере», «Как пройти собеседование».
- Проведение «Чемпионата по бизнес-кейсам».
- Организация конкурса на стипендию Попечительского совета.

## Что нужно

- Проработка проекта с помощью агентства таким образом, чтобы в результате получился готовый продукт.
- Экспертный взгляд на проект нашей компании: на то как нужно привлекать клиентов, какие средства могут быть использованы, реализация конкурентоспособности проекта компании.



## Описание компании

Наша команда передает технологию создания и безубыточного функционирования автогоночных команд и сами болиды «Формула-3» в крупнейшие технические вузы России, мы организуем автогонки в классе «Формула-3» и продажу рекламы на них.



**Основатель,**

**Александр Ананьев**

**Команда**

**Олег Евсеенков**

Финансовый директор

**Алексей Жуков**

Директор по маркетингу

## Контакты



e-mail: ananyev@formula-champ.ru,  
mail@formula-champ.ru  
сайт: www.formula-champ.ru



8 (499) 136-36-18,  
8 (926) 859-36-36

## Клиенты

- Крупнейшие технические вузы России.
- Российские пилоты, желающие получить тренировки на болидах «Формула».
- Рекламодатели с бюджетом от 100 тыс. руб.

## Проблема (потребность клиента)

- Отсутствие в России программ по обучению управлению, тренировкам и гонкам на болидах «Формула-3»
- Неоправданно дорогая реклама на базе конкурентов Formula-1.
- Запрос от среднего и крупного российского бизнеса на рекламу через автоспорт и гонки «Формулы».

## Рынок

Суммарный рынок рекламных услуг в России за 2020 год составляет около 420 млрд руб. (по данным Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР)).

Каждый год из российского картинга выпускается от 5 до 10 пилотов, каждый из которых готов к гонкам «Формула-3», таким образом, для пилотов возраста 16–25 лет суммарный объем этого рынка от 200 до 250 млн руб.

## Решение

- Создание Лиги студенческого технического спорта России на базе безубыточных автогоночных команд в классе «Формула-3».
- Команды получают бюджет от заинтересованных пилотов.
- Лига организует межвузовские соревнования, видеосъемки соревнований, продажу видеоконтента стриминговым сервисам.

## Конкуренты и преимущества

Конкуренты – телевидение, наружная реклама, реклама на спортивных соревнованиях.

Наши преимущества

- Наши болиды по компоновке и рекламным образам сходны с болидами Formula-1.
- Мы создаем ассоциацию бренда нашего рекламодателя с чем-то быстрым, дорогим, эксклюзивным, топовым.

## План развития компании

- Наглядная презентация болидов проекта на Сочи-автодроме – 4 раза.
- Рассылка инвестиционных предложений – 20 раз.
- Проведение переговоров с потенциальными инвесторами – 20 раз.
- .

## Что нужно

- Привлечение инвестора.
- Публикации в СМИ о проекте «Формула России».



## Описание компании

Мы делаем проект «Внимательность», помогающий людям в русскоязычном пространстве справляться со стрессовыми ситуациями, эмоциональной перегрузкой и проблемами в коммуникации при помощи обучения ментальной грамотности.



**Основатель проекта, CEO, спикер, автор и методолог курса и программы, преподаватель практики ментальной грамотности**  
**Дина Родина**

### Команда

**Роман Корчагин**

СЮ

**Елизавета Платонова**

СОО

**Дмитрий Смирнов**

Производство контента

### Контакты

e-mail:  
vniatelnost.community@gmail.com  
сайт: @\_dinarodina (Instagram)  
<https://www.vniatelnost.community/>

8 (925) 858-90-22

## Клиенты

- Взрослые – физические лица.
- Мама с маленькими детьми.
- Сотрудники компаний, предприниматели желающие повысить личную эффективность и качество жизни.
- Увлекающиеся саморазвитием и поиском себя.
- Вузы и школы (для студентов и старшеклассников).
- Компании, вкладывающие в развитие своих сотрудников и готовые пробовать новые инструменты.

## Проблема (потребность клиента)

- Проблемы у физических лиц: неудовлетворенность жизнью, проблемы с личными границами, отсутствие смысла и цели, сложности с концентрацией и расслаблением, потребность быть более эффективным на работе, избавиться от вредных привычек и найти экологичные способы ежедневного восстановления, наладить сон, иметь здоровую психику и тело.
- Проблемы у сотрудников компаний: перегруженность задачами и информацией, отсутствие энергии, стрессовые ситуации, эмоциональное выгорание, проблемы с коммуникацией, неопределенность и быстрые изменения в окружающей среде.
- Проблемы у старшеклассников: сдать ЕГЭ.

## Рынок

Рынок онлайн-образования в РФ на подъеме, при общей емкости в 45–50 млрд руб. в 2019 году темпы роста составляют 17–27% в год в зависимости от сегмента. Сегмент саморазвития входит в топ-5 самых массовых направлений онлайн-обучения. Средняя стоимость чека – 6,8 тыс. руб. (данные «ЮКасса», «Нетология»). Целевая аудитория – малый и средний бизнес, самозанятые и домохозяйки, офисные работники, с доходом 35-50 тыс/мес. Оценка доступного объема рынка: 3,7 млрд руб.

Корпоративный рынок: ИТ и телеком, банки, ретейл, аэропорты, опасное производство. Компании с потребностями в развитии сотрудников.

## Решение

Курс обучения ментальной грамотности (навыкам управления вниманием), помогающий улучшить концентрацию, повысить продуктивность, экологично проживать эмоции, повысить самоконтроль, научиться справляться со стрессом, улучшить эмпатию.

## Конкуренты и преимущества

«Жить внимательно», Центр mindfulness, «Осознанность & медитация», Центр медитации MindUP, «Школа Внимательности», «Мастерская гибких навыков» BODDY.

### Наши преимущества

- Оптимальное сочетание практики и базовых знаний о функционировании мозга.
- Доступность и понятность предлагаемой информации.
- Фокус на применении навыков управления вниманием для развития soft-skills.

Для компаний предлагаем полный цикл развития навыков до достижения устойчивых результатов: оценка – разработка целевой программы – обучение – измерение – поддержание.

## План развития компании

- Для стимулирования продаж онлайн-курса будет настроена воронка продаж через продающий вебинар, контекстную рекламу и посты в Instagram.
- Создание закрытого community с платным контентом (доп. продукт к онлайн-курсу).
- Построение пайплайна продаж для компаний в выбранных индустриях.
- Сотрудничество с университетами (внепрограммные курсы, подготовка студентов).
- Партнерство с компаниями, оказывающими услуги по развитию soft-skills.
- Создание бизнес-кейсов для обеспечения продаж в компаниях и университетах.

## Что нужно

- Подключить проект «Внимательность» к участию в инициативе АСИ «Навыки будущего».
- Помощь при взаимодействии со школами и вузами.
- Быть приглашенным спикером на мероприятиях, организуемых АСИ.



## Описание компании

Мы делаем первый настоящий музей науки в России, в котором посетители от 0 до 100 лет как поодиночке, так и в составе организованных групп могут с пользой, удивлением и интересом провести время в процессе экскурсии и игры с интерактивными экспонатами, в основу которых заложены законы физики и окружающего мира.



**Основатель**  
**Евгений Зейналов**

## Контакты

e-mail: [oooevrika54@mail.ru](mailto:oooevrika54@mail.ru)  
[zeinalov.jenya@gmail.com](mailto:zeinalov.jenya@gmail.com)

сайт: <http://wowmuseum.ru/>  
<https://vk.com/evrikumnsk>  
<https://vk.com/wowmuzey>

8 (913) 921-68-76

## Клиенты

- Организованные школьные группы в формате экскурсий и открытых уроков.
- Молодежь от 14 до 23 лет, которая хочет самостоятельно интересно провести время.
- Взрослые люди от 23 лет.
- Туристы и гости города, так как масштаб музея делает его городской достопримечательностью.

## Проблема (потребность клиента)

- Отсутствие достаточного количества мест отдыха на весь год.
- Отсутствие мест с возможностью круглогодичного посещения (театры закрываются летом, зоопарки – зимой).
- Отсутствие возможности повторного посещения ввиду отсутствия изменений активностей.
- Ограниченность формата – парки-лазалки интересны ограниченной аудитории (от 4 до 10 лет), театры старшей группе.
- И главное – в большинстве мест никогда не придет организованная группа из-за высокой опасности (аквапарки, лазалки, веревочные парки, скалодромы), направленности только на развлечения (игровые автоматы).

## Рынок

Рынок музея – весь мир! Но так у всех.

Население Сибирского федерального округа – 17 118 387 человек. Школьники СФО – 2 219 452. Жители Новосибирской области – 1 172 539. Жители Новосибирска – 1 625 631. Школьники Новосибирской области – 21 484. Школьники Новосибирска – 176 857. Дошкольники Новосибирска – 87 652.

## Решение

Открыть в одном из трех крупнейших российских городов музей науки «BAU! Музей» площадью от 4000 кв. м, включающий в себя 3 экспозиционных зоны по 1000 кв. м в которых будут находиться 300 интерактивных экспонатов, а также лекторий, зона мастер-классов, лаборатория, кафе, научный магазин, до конца 2021 года.

## Конкуренты и преимущества

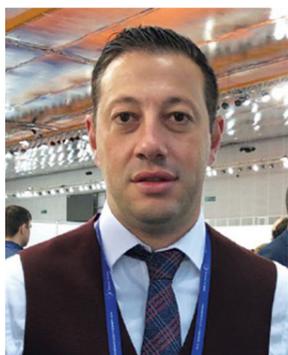
- Активити-центры – очень ограниченная аудитория, от 4 до 10 лет. Дети старше и младше сюда не идут, пример – «Замания». В такое место никогда не придет школьная экскурсия, так как это опасно и «неформат».
- Игровые автоматы – отсутствие пользы, познавательной части, выходят из моды ввиду развития носимых гаджетов и игр на компьютерах и приставках.
- Аквапарки – вряд ли учитель возьмет на себя ответственность за группу больше 1 человека.
- Зоопарки, цирки, океанариумы, дельфинарии – с развитием человечества растет понимание того, что такие места являются тюрьмами для животных.
- Музеи – большинство музеев сделаны в концепциях прошлого века и не подразумевают прямого взаимодействия посетителя с экспонатами.
- Детские города профессий – безусловно очень полезное развлечение, которое постепенно выходит из моды.
- Центры виртуальной реальности – отсутствие опыта игры в очках виртуальной реальности и интересного контента из-за новизны продукта.

## План развития компании

- Составление инвест-предложения.
- Получение инвестиций.
- Поиск помещения и подписания договора аренды.
- Разработка архитектурных рабочих чертежей.
- Разработка улучшенных экспонатов и чертежей для них.
- Написание программы обучения эксплэйнеров и видеозапись обучающих материалов.
- Поиск спонсоров, меценатов, партнеров.
- Поиск артефактов – истребителей, вертолетов, самосвалов и т. д., и их доставка и размещение в музее.
- Запуск рекламной кампании об открытии музея.
- Открытие и работа.
- Масштабирование.
- Обновление экспозиции (через 3 года).

## Что нужно

Инвестиции. Помещения. Артефакты. Ресурсы – кадры, материалы. СМИ-освещение.



**Основатель**  
**Валерий Медовый**

**Команда**  
**Вера Кузнецова**  
**Сергей Лоханов**

## Контакты

- e-mail: [valter13@yandex.ru](mailto:valter13@yandex.ru)  
сайт: <http://fizruki.crfu.org/>
- 8 (909) 766-89-59

## Описание компании

Создание комплексной программы повышения квалификации для учителей физкультуры по популярным видам спорта и набора сервисов для родителей по выбору подходящего вида спорта и последующему сопровождению ребенка на этапах спортивной подготовки с элементами геймификации и вовлечением спортивных школ, известных спортсменов и брендов.

## Клиенты

- Учителя физкультуры в школе.
- Школьники.
- Тренеры спортивных школ.
- Родители школьников, спортсменов.
- Методисты школ и спортивных школ.
- Спортивные врачи и психологи.

## Проблема (потребность клиента)

- Авторитет учителя физкультуры нивелирован, предмет отнесен к второстепенным, проходным и необязательным – более 1000 детей и 3000 родителей поставили физкультуру на 9 место из 10 по показателю «серьезное отношение к предмету».
- Отсутствуют удобные и доступные онлайн-сервисы для планирования и проведения тренировочных занятий с комплексами упражнений по основным видам спорта для физруков, интегрированные с недорогими отечественными гаджетами для контроля важных параметров состояния детей.
- Разработанная федеральная система независимой оценки квалификаций (в том числе отраженная в Трудовом кодексе РФ) не заработала на практике из-за сложного формата и дороговизны для учителей физкультуры.
- Программы повышения квалификации для учителей ФК не направлены на вовлечение детей в занятия физкультурой и спортом; есть много курсов повышения квалификации, которые не отвечают вызовам времени (дистанционные видеолекции без отработки навыков); нет никакой геймификации.

## Рынок

Пилот в 8 субъектах РФ (где заключены 4-сторонние соглашения между Минспорта РФ, РФС, губернатором и руководителем региональной федерации и/или есть поддержка на уровне РОИВ): КЧР, Ленинградская область, Нижний Новгород, Ярославль, Тюмень, Алтайский край, Республика Крым, Ставропольский край – 2021 год.  
Масштабирование на всю Россию – с 2022 года.

## Решение

- Цифровая платформа.
- Цифровые сервисы для тестирования детей и выявления предрасположенности.
- Экспертное сообщество образовательных учреждений, центров, федераций и клубов.
- Набор программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки.
- Мотивация к повышению квалификации через механизм оценки квалификаций.
- Аккредитованная платформа для размещения материалов, необходимых для присвоения квалификационных категорий.
- Федеральный конкурс профессионального мастерства для учителей физкультуры.
- Международный фестиваль школьников на этапе начальной спортивной подготовки.

## Конкуренты и преимущества

- Отсутствие аналогов на российском рынке (по развитию детского массового спорта).
- Наличие заключенных соглашений или предварительных договоренностей с заинтересованными организациями, например: РФС, Москомспорт, Мосволонтер, администрация КЧР, Ставропольского края, Национальное агентство развития квалификаций и др.
- Профессиональная команда управления проектом с бизнес-опытом масштабирования федеральных проектов в регионах и управления спортивными организациями.
- Наличие образовательной лицензии ДПО, проведения онлайн- и офлайн-обучения.
- Опыт успешного участия в федеральных конкурсах, например, Центр тестирования ВФСК ГТО Василеостровского р-на Санкт-Петербурга недавно стал лучшим в России
- Наличие в регионах распределенной команды специалистов, имеющих спортивное образование и работающих в спортивных организациях, готовых принять участие в проекте.

## План развития компании

- 2020: разработана Программа повышения квалификации для учителей физкультуры; сформировано краудсообщество экспертов, учителей физкультуры, родителей и детей; разработано MVP-приложение для планирования тренировок и ведения результатов; разработана MVP-схема тестирования детей по видам спорта.
- 2021-2022: проведен конкурс профессионального мастерства среди учителей физкультуры и фестивали для детей и родителей; разработана и апробирована модель обучения командным видам спорта в школе при поддержке ДЮСШ; разработано ядро цифровой платформы, протестированы гипотезы по функционалу.
- 2023-2024: масштабирование (85 субъектов РФ и 5 стран).

## Что нужно

- Помощь в структурировании проекта для встраивания его в федеральную повестку.
- Выход на заинтересованные ЛПР (министерства, институты развития, фонды).
- Помощь с получением президентского гранта на финансирование целевых активностей.
- Помощь с привлечением ресурсов на создание прототипа цифровой платформы.
- Помощь с привлечением РОИВ для участия в проекте.

# Виртуальный педагогический симулятор



## Описание компании

Мы делаем проект «Виртуальный педагогический симулятор», помогающий педагогическим вузам и центрам повышения квалификации учителей решать проблему прохождения педагогических практик в условиях пандемии (COVID-19) при помощи VR-технологий.



### Организаторы:

**Игорь Петрищев**  
**Анна Шмакова**  
**Наталья Касаткина**

### Команда

**Анжела Мальцева**  
Технолог  
**Александр Федоров**  
Технолог  
**Виталий Солтис**  
Предприниматель  
**Марина Моисеева**  
Предприниматель

### Контакты

anshmak@mail.ru  
 8 (917) 614-90-35

## Клиенты

- Образовательные учреждения: пед. вузы и центры педагогической переподготовки.
- Конечные пользователи: студенты пед. вузов, которые проходят практику; учителя; вожатые; социальные работники.

## Проблема (потребность клиента)

В период перехода образовательных учреждений на дистанционный формат возникают сложности в прохождении педагогических практик. В связи с чем у вузов возникают вопросы с общественной аккредитацией и сформированностью некоторых компетенций у студентов. Студенты не получают практических навыков работы с детьми в классе в связи с затруднениями выхода в школу или детский сад.

## Рынок

К II полугодю 2022 г. предполагается рынок около 10000 человек. Расчет велся по обороту центра подготовки и переподготовки учителей УлГПУ и числу студентов педагогических специальностей заинтересованных вузов.

## Решение

«Виртуальный педагогический симулятор» состоит из виртуального оборудования (VR-очки, беспроводная гарнитура, джойстик) и набора запрограммированных сценариев. Сценарии направлены на отработку педагогических навыков, в том числе в нестандартных ситуациях и ситуациях с детьми с ОВЗ.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

- Нет аналогов в педагогике.
- Готов первый сценарий на тему «Провокационное поведение ученика на уроке математики» (отказ убирать гаджет).
- В вузе есть специалисты по конфликтологии и методисты.
- Функционирует лаборатория VR.
- Есть партнеры, готовые к сотрудничеству в рамках этого проекта.

## План развития компании

- Создание рабочей группы для апробации тренажера.
- Оцифровка одного сценария, решающего общую проблему.
- Организация педагогических практик с помощью «Виртуального педагогического симулятора».

## Что нужно

Создание рабочей группы под контролем Министерства просвещения для апробации первых сценариев и последующей организации педагогических практик.

Школа компетенций для жизни «СоКол»  
(The School of Competencies for Live)



## Описание компании

Школа компетенций для жизни «СоКол» – линейка продуктов 3+–18+, основанная на инновационной технологии иммерсионного (формирующего) чтения.

Она формирует и измеряет в цифре 49 soft skills и hard skills через системную работу с текстом: от недочтения к чтению как проекту, переключая поколение Z от игры и просмотра видео на действенное управление своей реальностью через текст.

## Основатель

Екатерина Кудрявцева

## Контакты



e-mail: ekoudrjavgseva@yahoo.de  
скайп ekoudrjavgseva1

## Клиенты

- Министерство просвещения, Министерство образования РФ и регионов, институты развития образования, педагогические вузы, школы, ДОО, центры доп. образования, семейное образование.
- Россотрудничество (работа с соотечественниками за рубежом).
- Сбербанк, Яндекс и другие частные компании на рынке образования.

## Проблема (потребность клиента)

- Утрата РФ позиции читающей нации в компетентностном, а не ЗУН-ориентированном образовании (ПИЗА 2016, 2018).
- Отсутствие компетентностно ориентированных (междисциплинарных) образовательных решений в РФ и высокая стоимость и неадаптивность зарубежных вариантов.
- Отсутствие линейки продуктов с ДОО до андрагогики для общего образования на основе глобального текста с учетом диалога культур.
- Отсутствие мотивации педагогов и учащихся к осознанной работе с текстом и действию на ее основе (мотивация через стандарт и оценку стандарта).

## Рынок

Потребители эффекта – до 60% населения РФ и русскоязычной диаспоры за рубежом: ученики 3–18 лет, их родители и педагоги. То есть 34 млн детей до 18 лет в РФ, 16 млн вне РФ, 60 млн родителей и педагогов = 110 млн пользователей в мире.

## Решение

Школа «СоКол» и технология иммерсионного чтения созданы в РФ с участием международных экспертов 11 отраслей знания. Она является мотивирующей (игровые технологии и удивление), формирующей (развивающей soft skills) и измеряющей их (неоценочное наблюдение и саморефлексия) – то есть комплексной.

Школа «СоКол» открыта с 3 до 18 лет и реализует преемственность (образование длиною в жизнь) в диалоге культур, так как текст – это вся окружающая нас реальность.

Наш продукт междисциплинарен и легко интегрируем в образовательный процесс как полностью, так и частями на основе технологии (алгоритма), возможна постоянная разработка новых адресных образовательных решений с легко отчуждаемыми и трансформируемыми продуктами.

## Конкуренты и преимущества

Прямых конкурентов нет – 100% авторская технология.  
Косвенные конкуренты – CLIL, IB; в РФ есть косвенные конкуренты только частей нашего инструментария, не системы в целом.

## Наши преимущества

- Достигаем результата экономичнее на основе интуитивно работающей авторской модели «пирамиды самоактуализации личности».
- Делаем элитные продукты доступными для каждого и простыми в использовании (тиражируемыми).
- Наша линейка продуктов полносистемна и автономна (закрывает все потребности ЦА как с т.з. формирования, развития, так и измерения в цифре без привлечения сторонних ресурсов).
- Продукты отчуждаемы без погружения в технологию, интуитивно понятны пользователю.
- Предоставляем методическое сопровождение для создания инновационных индивидуальных решений в рамках нашей технологии для любой системы образования на любом языке мира.

## План развития компании

Создание единой точки входа в продукт и технологию в электронном формате для ухода от посредничества в его тиражировании и отчуждения продукта и технологии.

## Что нужно

Финансово-организационное партнерство для реализации создания единой точки входа, оптимизированной под российский и международные образовательные рынки.

РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР  
**Зелёная долина**  
ПО ПРОФИЛАКТИКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ ПЕДАГОГОВ



## Команда

Антонина Шулындина  
Фаундер  
Наталья Гаврилова

Продакт-оунер  
Елена Поединок  
Контент-менеджер  
Анастасия Симончук  
Продакт-менеджер

## Контакты



e-mail: av.shulyndina@omgau.org



8 (913) 141-40-65

## Описание компании

Ресурсный центр профилактики профессионального выгорания «Зеленая Долина» поможет педагогам повышать профессиональные результаты при условии сохранения психологического и физического здоровья.

## Клиенты

- Педагоги образовательных организаций общего образования, высшего образования, среднего профессионального образования.
- Администрация образовательных организаций общего образования, высшего образования, среднего профессионального образования.
- Министерство просвещения РФ.

## Проблема (потребность клиента)

- Педагоги: вечный цейтнот, неспособность справиться с напряжением, уход в болезнь; апатия, потеря интереса к работе, неудовлетворенность, уход из профессии; неудачи в работе.
- Администрация образовательной организации: частые больничные, провал учебного плана; «текучка» кадров; уход талантливых педагогов; выполнение работы «для галочки», снижение достижений ОО; снижение успеваемости.
- Министерство образования: снижение качества образования и престижа профессии педагога.

## Рынок

На текущем этапе в проект включились: 1 организация ВО, 1 организация СПО, 3 общеобразовательные организации. Общая численность педагогов организаций-участников составляет 300 человек, обучающихся – более 6 000 человек.

## Решение

- Работа с администрацией ОО: внедрение профилактической (здоровьесберегающей) модели работы с педагогическими кадрами (трансформация).
- Работа с педагогами: диагностика, реализация программ профилактики, рефлексия.
- Работа с Министерством: помощь в организации диалога с педагогическими кадрами с учетом развития трендов образования, предложение мультипликативной модели решения проблемы профессионального выгорания педагогов.

## Конкуренты и преимущества

Профсоюзные организации педагогических работников.

Сильные стороны: опыт, ресурсная база, масштаб деятельности.

Слабые стороны: ограниченность охвата – благополучателями являются только члены профсоюза; ограниченность ресурсов.

Отдельные программы по профилактике профессионального или эмоционального выгорания педагогов.

Сильные стороны: апробированные и разработанные программы.

Слабые стороны: нерегулярность; программы апеллируют только к личности педагога, направлены на выработку навыков преодоления стресса, саморегуляции педагога. При этом отсутствует компонент оптимизации рабочей нагрузки; отсутствует группа поддержки для педагогов, способствующая разрешению профессиональных затруднений, конфликтных ситуаций и др.

## План развития компании

- Чего вы добьетесь через месяц?

Начата подготовительная работа: проведено 20+ проблемных интервью для целевой аудитории разных уровней (Министерство образования, администрация образовательной организации, педагоги).

Создан прототип продукта.

- Чего вы добьетесь через три месяца?

Внесены изменения в продукты проекта в соответствии с результатами интервью.

Министерство просвещения поддерживает реализацию проекта.

Проект запущен в одной из организаций-партнеров на аудиторию не менее 30 педагогов.

## Что нужно

Экспертиза, помощь в запуске, привлечение инвесторов и партнеров.



## Описание компании

Компания ставит своей целью содействовать открытию русских школ за рубежом, продвижению русского языка, участвует в реализации концепции «Русская школа за рубежом» от 4 ноября 2015 г. Для решения кадровых вопросов, повышения качества образования в русских школах за рубежом мы содействуем налаживанию прямых контактов со школами в России, формированию единых педагогических коллективов в школах-партнерах из России и зарубежья.

### Организаторы

Андрей Никонов  
Роман Билибин  
Сергей Дойченко

### Методисты

Руслан Дмитриев  
Илья Михнюк  
Татьяна Арсеньева  
Алексей Данилин  
Мария Сегинева

### Администраторы

Никонов Семен  
Никонов Федор

## Контакты

e-mail: [nikonoff.as@gmail.com](mailto:nikonoff.as@gmail.com)  
сайт: [https://www.instagram.com/russian\\_school/](https://www.instagram.com/russian_school/)

8 (915) 103-71-61

## Клиенты

- Руководители муниципальных управлений образования из муниципалитетов, участвующих в программе «Земский учитель» (более 4 тыс. вакансий).
- Директора российских школ, особенно малокомплектных сельских школ (более 20 тыс. школ).
- Инициативные группы родителей из-за рубежа, желающие дать своим детям качественное образование на русском языке с последующей возможностью поступления в российские вузы (более 100 млн человек за рубежом владеют русским языком).

## Проблема (потребность клиента)

Основным фактором, сдерживающим развитие русских школ за рубежом, является нехватка педагогических кадров. С этой проблемой сталкиваются и многие российские школы. В России уже запущено несколько программ, таких как «Учитель для России», «Земский учитель». Агентство «Россотрудничество» реализует программы подготовки учителей русского языка за рубежом. С такими же проблемами сталкиваются в сельских малокомплектных школах. Это приводит к массовому закрытию таких школ (в России из 48 тыс. сельских, в советский период сохранилось чуть больше 20 тыс.).

## Рынок

В рамках программы «Земский учитель» подано более 4 тыс. заявок. Каждому учителю муниципалитеты готовы заплатить один или два млн руб. компенсации. Итого бюджет программы – более 4 млрд руб. Потенциально за рубежом может быть открыто не менее 10 тыс. таких школ. Требуется 200–250 тыс. учителей. По самым скромным подсчетам примем, что нашими услугами воспользуется 10% учителей (20 тыс.), каждый заплатит 1 тыс. долл. Итого потенциально объем рынка составляет не менее 20 млн долл. (1,5 млрд руб.).

## Решение

- Помощь в открытии и функционировании при российской школе заочного отделения.
- Переподготовка и сертификация учителей для работы на заочном отделении.

## Конкуренты и преимущества

На сегодня в данном секторе прямых конкурентов не существует. Косвенно можно считать конкурентами онлайн-школы, ведущие преподавание на русском языке. Однако онлайн-школа не может конкурировать с очно-заочной школой по привлекательности и качеству образования. Посольские школы, как правило, рассчитаны на небольшое количество учеников – детей сотрудников дипмиссий и не имеют возможность принять всех желающих. Конкурентами являются также иностранные школы (англоязычные в первую очередь). Однако в этом случае мы ориентируемся на клиентов, сделавших осознанный выбор в пользу обучения на русском языке (причины разнообразны, но на первое место выходит желание учиться на родном языке, а также перспектива получить качественное высшее образование и работу на российских предприятиях за рубежом).

## План развития компании

- Открытие ресурсного центра «Русская математическая школа» в Химках.
- Заключение договора о сотрудничестве с ОО «Царьград» – самой многочисленной общественной организацией русских (1 млн членов).
- Заключение договора с агентством «Россотрудничество» о совместной деятельности в рамках реализации концепции «Русская школа за рубежом».
- Открытие представительств МА «Русская школа» в 10 регионах России.
- Открытие представительств МА «Русская школа» за рубежом в 10 государствах.
- Открытие ресурсного центра «Православная школа» под эгидой ВРНС.
- Открытие ресурсного центра «Кадетская школа».

## Что нужно

АСИ может оказать проекту содействие в налаживании контактов с ОИВ, а также финансовой поддержкой. Продукт, созданный в рамках реализации проекта МАРШ, способствует реализации концепции «Русская школа за рубежом», подписанной Президентом 5 лет назад. Экспорт российского образования – стратегическая задача для России.



## Описание компании

Мы делаем проект «Региональный ресурсный центр» по формированию навыков будущего в области сквозной технологии «Искусственный интеллект», помогающий управленческим командам ОО сохранять лидерскую позицию на ландшафте инженерно-технологического образования при помощи модельных разработок Урока технологии – 2035; школьникам и их родителям, обучающимся с 1 по 11 класс, решать проблемы получения качественного образования в сферах AI и VR/AR-технологий при помощи сообщества клиентоцентричных IT-добровольцев (школьников и студентов), с развитыми цифровыми навыками, эмоциональным и социальным интеллектом peer-to-peer.

### Организаторы

Елена Ушакова  
Надежда Заремба  
Елена Фульман

### Методисты

Геннадий Мурашев  
Ирина Климова

### Администраторы

Айгуль Павилан  
Ирина Сутягина

### Контакты

e-mail: [tvoiput@yandex.ru](mailto:tvoiput@yandex.ru)  
сайт: <http://lic28nsk.edusite.ru/>

8 (383) 271-98-41  
8 (913) 454-10-03

### Клиенты

- Управленческие команды и педагоги образовательных организаций, развивающих инженерное образование в логике НТИ, заинтересованные в формировании лидерского потенциала для развития инженерного образования.
- Родители обучающихся.
- Школьники, обучающиеся в ОО.
- Школьники и их родители, находящиеся в ТЖС (интересно, бесплатно, в шаговой доступности).

### Проблема (потребность клиента)

- Управленческие команды ОО: необходимость развивать инженерное образование, реализовать новую концепцию урока технологии. Недостаток методических, кадровых, информационных ресурсов даже при наличии необходимой материальной базы. У педагогов уходит время и усилия на самостоятельную разработку или поиск программ и УМК.
- Родители обучающихся: дети поколения Z и «альфа» опережают во владении современными цифровыми технологиями, считают родительский опыт устаревшим и ненужным, в начальной школе теряют интерес к обучению, в подростковом возрасте не понимают значимости образования, если не видят прикладного результата. Родители не имеют достаточно информации о профессиях будущего.

## Рынок

Ресурсный центр лицея может предложить образовательные программы и сопровождение по 4 модулям, релевантным сквозной технологии AI: «Робототехника», «Программирование», «Основы электроники» «3D-моделирование и прототипирование». Стоимость одного модуля – 2000 руб. SOM: РЦ лицея готов сопровождать до 10 школ-партнеров в год. Реально достижимый объем рынка от 20 000 до 80 000 руб. в год.

## Решение

На базе лицея создается ресурсный центр по сквозной технологии AI с целью разработки, апробации и тиражирования лучших образовательных практик в области подготовки талантов НТИ: методическая и информационная поддержка педагогов и управленческих команд ОО по реализации новой концепции урока технологии; реализация образовательных программ по предметным областям «математика», «информатика», «технология», релевантных сквозной технологии AI; индивидуальное сопровождение школьников – талантов НТИ.

## Конкуренты и преимущества

ОО г. Новосибирска – лидеры инженерного образования и организации дополнительного.

Наши преимущества

Пакетное сопровождение лидерских команд образовательных организаций, заинтересованных в развитии у себя инженерного образования, в том числе школ с низкими образовательными результатами. Социальная миссия – сопровождение детей из семей, находящихся в ТЖС. Работаем в стратегии «голубого океана».

## План развития компании

- Разработка 3 модулей цифрового учебно-методического комплекса (по программированию, электронике, робототехнике).
- В апробации ЦУМК примет участие не менее 3 школ – участников проекта.
- Не менее 3 педагогов ОО – участников пройдут обучение и (или) стажировку в РЦ лицея.
- Два массовых мероприятия для школ – участников проекта с общим количеством участников не менее 200 человек.
- Приобретение и освоение нового оборудования для кванториума РЦ.
- Оборудование единой площадки Центра инженерных компетенций.
- Проведение профильных и предпрофессиональных проб обучающихся, организация участия обучающихся лицея и ОО в соревновательных треках по направлениям НТИ.

## Что нужно

Упаковка пакетного предложения целевой аудитории для масштабирования проекта.

## Описание компании

Образовательно-научный центр регенеративной экономики «Ойкумена». Создаем образовательно-научный центр «Ойкумена», помогающий строительным, промышленным и туристическим компаниям устойчиво и долгосрочно развивать комфортную туристическую инфраструктуру в тех регионах страны, в которых основным туристическим продуктом является нетронутая человеком хрупкая природа, путем апробации и внедрения методик и технологий регенеративной экономики.



## Лидер проекта

Сергей Самойленко

## Контакты

e-mail: [siasamium@yandex.ru](mailto:siasamium@yandex.ru)

8 (914) 784-97-67

## Клиенты

- Туристы, настроенные не только на пассивный отдых, но и на активную познавательную деятельность, а также несущие идеи сохранения природы и зеленой экономики.
- Вузы, имеющие в качестве основных направлений науки о Земле, экологию и индустрию гостеприимства.
- Предприятия Камчатки, которые могут выйти от применения методов регенеративной экономики.

## Проблема (потребность клиента)

Отсутствие комплексного подхода к развитию территорий Камчатского края, особенно природных территорий, учитывающего сильные и слабые стороны места, его оснащенность ресурсами и компетенциями, с целью снижения антропогенной нагрузки на хрупкие экосистемы, ресурсных издержек и повышения экономической эффективности и способности к регенерации природы региона.

## Рынок

На сегодняшний день Камчатку посещает около 100 тыс. человек в год. Краевым правительством решается задача кратного увеличения этого потока. Исходя из ожидаемых темпов развития отрасли можно рассчитывать на полную окупаемость проекта через три года после старта.

## Решение

Центр проводит круглогодичный цикл образовательно-туристических смен, международных конференций, форумов и форсайт-сессий. Кампус центра выполняет роль экспериментального полигона и демонстрационной площадки для апробации методик регенеративной экономики.

## Конкуренты и преимущества

Конкурентами являются туристические базы и туроператоры с традиционным подходом, использующие существующую инфраструктуру и наработанные модели ведения бизнеса, не подразумевающие вложений в возобновляемость и устойчивость природной территории.

## Наши преимущества

Кампус «Ойкумены», как полигон и выставка современных и даже футуристических экологических и регенеративных технологий, должен привлечь гостей и участников рынка своей оригинальностью, устойчивостью и следованием предпочтительным трендам развития человеческой цивилизации.

## План развития компании

- 2020: обновление стратегии развития Камчатского края с акцентом на регенеративную экономику, учреждение юрлица и попечительского совета, получение земельного участка, цикл лекций и подписание партнерских соглашений с крупнейшими вузами России и мира, формирование экспертного сообщества вокруг площадки, вовлечение ЦА в наполнение программ работы центра.
- 2021: проведение 20 образовательно-экспериментальных смен, международная конференция, форум по практикам будущего, исследование территории, проект строительства кампуса, запуск акселератора экообразования и зеленых технологий.
- 2022: три пилота апробации зеленых технологий, расширение линейки программ, большая стройка, интеграция программ центра в туристические маршруты.
- 2023: запуск большого кампуса и полноценное функционирование международного центра».

## Что нужно

- Сформированное ценностное предложение под разных стейкхолдеров и получение обратной связи от них.
- Заполненная дорожная карта образовательно-туристических мероприятий на 2021 г.
- Сформированное инвестиционное предложение и проведенные переговоры с минимум 3 реальными инвесторами.



## Описание компании

Мы создаем проект, выявляющий потенциал развития школьников для определения траектории профессионального развития в течении всей жизни.

### Руководитель

**Елена Полякова**

### Ведущие специалисты и ученые проекта

Валерия Житкова  
Олег Исайков  
Наталья Куимова  
Татьяна Федосеева  
Кирилл Сорокин

### Контакты

✉ e-mail: [https://profi.mininuniver.ru/polyakova\\_ea@mininuniver.ru](https://profi.mininuniver.ru/polyakova_ea@mininuniver.ru)

☎ 8 (831) 262-20-47

### Клиенты

- Сервис «Страна профессионалов» – обучающиеся 7–9 классов, их родители, ближайшее окружение.
- Сервис «Мир профессионалов» – обучающиеся 10–11 классов, их родители, ближайшее окружение.
- Сервис «Сфера профессионалов» – студенты 1–5 курсов, магистратура, профессиональная молодежь, взрослые люди, люди старшего возраста.

### Проблема (потребность клиента)

Определение интересов, склонностей, способностей обучающихся, построение индивидуального профиля с результатами и рекомендациями по саморазвитию, включая консультативную поддержку.

## Рынок

Мы планируем охватить 10% всех школ России к 2022 году. Что составляет 2 000 учебных учреждений и 30 000 учеников.

## Решение

Создание системы, позволяющей каждому жителю региона определить для себя вариативные образовательные и карьерные траектории, способствующие достижению желаемого уровня профессионального и личностного развития и формированию персонального будущего в контексте перспективных линий развития региона.

В рамках проекта предусмотрено создание электронных сервисов, ориентированных на следующие группы пользователей:

- школьники-абитуриенты;
- студенты;
- выпускники вузов (постдипломное сопровождение);
- молодые специалисты;
- специалисты с опытом работы.

## Конкуренты и преимущества

- Все сервисы, связанные с профориентацией.
- Образовательные центры по карьерному консультированию.

## План развития компании

Сервис «Страна профессионалов», сервис «Мир профессионалов» разработаны, апробированы и находятся в открытом доступе.

В декабре 2020 г. запустить в апробацию демо-версию сервиса «Сфера профессионалов».

## Что нужно

Расширение партнеров и площадок для апробации и внедрения данного сервиса в социальную и образовательную деятельность личности.

# ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ДВИЖЕНИЕ «ПОИСКОВИКИ – ШКОЛАМ»

## Описание компании

Мы представляем проект «Всероссийское патриотическое движение «Поисковики – школам», решающий задачи патриотического воспитания учащихся при помощи создания и внедрения модели и описания алгоритмов взаимодействия образовательных организаций с поисковым движением.



### Основатель

**Александр Морзунов**

### Команда

**Сергей Грицун**  
**Татьяна Филина**

### Контакты

✉ e-mail: janus13@yandex.ru  
сайт: <https://poisk-shkolam.ru>

☎ 8 (911) 621-88-38

## Клиенты

- Учащиеся старших классов.
- Родители учащихся.
- Педагогический состав образовательных организаций.
- Сотрудники ФОИВ, РОИВ, ОМСУ и академического сообщества.
- Члены поисковых отрядов.
- СМИ.

## Проблема (потребность клиента)

Уходят ветераны. С каждым годом их остается все меньше: 2015 году – 195 тыс. человек, а в 2020 г. – 60 тыс. человек. Сокращаются программы по изучению событий ВОВ, и, соответственно, уходят рассказы о подвигах наших героических предков – советских солдат и офицеров.

Итог:

- духовный вакуум;
- незнание своих корней;
- непонимание роли и места России, своего региона, родного города в историческом развитии общества;
- непонимание своей роли в защите Отечества;
- отсутствие ориентиров и нравственных примеров любви к Родине;
- примерами для подражания постепенно становятся герои западного кинематографа;
- обострение национального вопроса, утрата толерантности, перерастание патриотизма в национализм.

## Рынок

Это чисто социальный проект, который действует за счет грантов. Для него рынком является население России. Но он не продает что-то вещественное или услуги, поэтому оценить невозможно.

## Решение

Поисковики должны прийти в школы, рассказать о подвигах прадедов, сменить ветеранов в проведении уроков мужества, вовлечь учащихся в свою деятельность, выстроить планомерную работу с учреждениями образования.

## Конкуренты и преимущества

Наши преимущества

Проект является уникальным в своем роде. На данный момент в некоторых школах практикуется взаимодействие с поисковыми отрядами, проводятся уроки мужества с участием поисковиков. Учащиеся принимают участие в поисковых экспедициях и «Вахтах памяти». Однако эта работа не является системной. Проект позволит внедрить единый алгоритм, методики взаимодействия поисковых отрядов, образовательных организаций, школьников в поисковой, архивно-мемориальной и исследовательской работе, проведении патриотических мероприятий и уроков мужества на территории всех регионов.

## План развития компании

В 2021 году планируется охватить движением минимум 50 регионов и 70% школ. План на 1-й квартал – подготовить документы и получить финансирование в соответствии с поручением Президента.

## Что нужно

- Эффективная коммуникация с АП.
- Контакты с Министерством образования на федеральном уровне и в регионах.
- Информационная поддержка.



## Описание компании

«Антипедагогика» – проект, объединяющий игровой подход и образовательные практики. Мы учим педагогов игровым инструментам и игровому мышлению, что повысит вовлеченность и мотивацию учеников, а значит, и эффективность обучения. Мы учим геймдизайнеров психологии игры, проектированию эмоционального игрового опыта – для большей индивидуализации игры, а еще тому, как внести образовательный контент в игровой продукт. Мы развиваем и поддерживаем сообщество разработчиков игровых решений.

### Лидер проекта

**Ирина Беляева**

### Команда

#### Инна Прибора

Автор-разработчик, медиа

#### Ольга Чудова

Проектировщик,  
управление проектом

#### Юлия Егорова

Автор-разработчик, продюсер

#### Ярослава Кабанова

Автор-разработчик,  
менеджер по финансам

#### Екатерина Попова

Автор курса

#### Александр Тимофеев

Игротехник

## Контакты

e-mail: [frontierkit@gmail.com](mailto:frontierkit@gmail.com)  
<http://frontierkit.com/antipedagogy>

8 (921) 755-79-80 Ира Беляева  
8 (906) 263-90-52 Инна Прибора

## Рынок

В России 1083 тыс. школьных учителей, 140 тыс. преподавателей колледжей, 765 тыс. педагогических работников, занятых в дополнительном образовании. Итого – 1 988 тыс. Сегодня в России бум открытия альтернативных школ, в одном Петербурге их около 200 шт. Эти школы находятся в постоянном поиске новых форматов.

Рынок развития педагогических компетенций у геймдизайнеров: объем рынка компьютерных и мобильных игр для детей и подростков в России – 15 млрд руб. 20% от стоимости разработки компьютерных и мобильных игр составляет разработка контента.

Мы можем готовить людей, которые будут создавать контент с образовательной ценностью. Новый рынок не сформирован, сложно оценить объем рынка.

## Решение

Предлагаем комплекс курсов, направленных на передачу опыта по созданию образовательных игр, формируем сообщество, занимающееся переупаковкой школьных предметов в игры, готовим специалистов, способных обучать игровому методу преподавания коллег, а также создаем банк готовых игр с возможностью интеграции в крупные частные и государственные образовательные платформы.

## Конкуренты и преимущества

Курсы повышения квалификации педагогов не затрагивают обозначенную нами проблему.

- Программы по геймдизайну (например, Основы создания игр в ВШБИ и подобные) не решают проблемы педагога в школе и создания игр с образовательным контентом.
- Онлайн-ресурсы (Яндекс школа), существующие настольные игры (например «Банды умников») точно закрывают проблему подготовки занятий, но не предлагают системного решения по повышению мотивации учеников к изучению школьных предметов.

### Наши преимущества

- Работаем на стыке двух сфер: разработали более 100 игр, являемся педагогами-практиками в школе 7 лет. Школа основана на игровом подходе.
- Подключены как к сообществу геймдизайнеров, так и педагогов.
- Предлагаем курсы в онлайн- и офлайн-формате.
- Фокус на учениках средней школы (4–9 класс).
- Игрофикация курса.
- Верификация качества образовательных продуктов за счет сообщества.

## План развития компании

- Выход онлайн-курса «Антипедагогика. Боги и герои» – 2 млн.
- Выход расширенной версии онлайн-курса «Антипедагогика. Боги и герои» – 2 млн.
- Проведение от 10 очных мини-курсов для педагогов – 1 млн.
- Разработка и запуск курса для геймдизайнеров «Психология игрока».
- Партнерство с одной из крупных компаний, разрабатывающей компьютерные игры.
- Создание банка игровых решений, введение формата подписки.
- Проведение мероприятий для развития сообщества (бесплатно).

## Что нужно

Поиск инвесторов. Помощь с экспертизой нашего контента. Помощь в продвижении. Помощь в бизнес-компетенциях.



## Описание компании

Мы делаем проект «VR0БЖ», который создает мотивацию школьников к изучению норм безопасности и их осознанному исполнению для сохранения жизни и здоровья в чрезвычайных и опасных ситуациях, и помогает руководителям школ решать проблемы применения современных образовательных технологий и методик для изучения предмета «ОБЖ» при помощи технологии виртуальной реальности.



## Клиенты

Сегментация клиентов на несколько частей:

- Органы власти.
- Государственные и муниципальные образовательные учреждения.
- Коммерческие организации.

## Основатель

**Михаил Евстифеев**

**Антон Елизаров**

Сооснователь

## Контакты

сайт: <https://d-space.ru>  
e-mail: [evstifeev@d-space.ru](mailto:evstifeev@d-space.ru)  
e-mail: [elizarov@d-space.ru](mailto:elizarov@d-space.ru)  
e-mail: [oslamova@d-space.ru](mailto:oslamova@d-space.ru)

8 (952) 460-06-09  
8 (903) 602-48-44  
8 (962) 505-55-34

Ключевые параметры целевой аудитории:

- есть KPI по мотивации к осознанной безопасности,
- есть KPI по использованию современного оборудования в образовании,
- есть оборудование VR.

Специфические черты, сужающие круг клиентов:

- министр образования региона\директор департамента города;
- директор школы, частного образовательного центра, где есть оборудование VR;
- руководитель и учитель ОБЖ центра дополнительного образования «Точка Роста»;
- руководители компании – дистрибьютера оборудования для школ.

## Проблема (потребность клиента)

Руководителям центров «Точка Роста» сложно обеспечить 100% охват детей по предметной области ОБЖ и применение оборудования виртуальной реальности в образовательном процессе, не достигаются показатели национального проекта в школе. Родители (в опросах) ставят предмет ОБЖ на 10 место из десяти по важности/нужности, выступают за исключение предмета из школьной программы.

## Рынок

Доля VR в образовании к 2022 году составит 6,3 млрд долл. по прогнозам аналитиков из ABI Research. Рынок VR/AR должен составлять 20,4 млрд долл., а в 2023 г. уже 94,6 млрд долл. Основным драйвером по-прежнему остается игровая индустрия.

В 2018 году рынок цифровых образовательных продуктов, построенных на игровых принципах, составлял 2,4 млрд долл., и ожидается, что к 2024 году он увеличится до 4,3 млрд долл., к концу 2020 году на планете будет работать почти 1,5 млрд поддерживающих AR смартфонов, а к 2023-му – 3,4 млрд. В рамках проекта «Точка Роста» (национальный проект «Образование») до 2024 года в школы будет поставлено около 16 000 очков. В 2020 году средний чек по проекту составил 125 тыс. руб., при вырубке 10 млн руб.

## Решение

За счет создания цифровой платформы дистрибуции контента виртуальной реальности, апробированных практико-ориентированных тренажеров, методических и дидактических материалов, программ повышения квалификации педагогов ОБЖ и создания профессионального сообщества обеспечить условия для реализации новой концепции преподавания учебного предмета ОБЖ.

Основа проекта – применение в образовательных программах в школе игровых сценариев VR, которые формируют практические навыки и компетенции двух типов: первый тип – это спасательные, дети научатся осознанно правильно действовать в жизненно опасных ситуациях и сохранять свою жизнь и здоровье; второй тип навыков – это превентивный, дети научатся осознанно не допускать опасных ситуаций, например, не просто правильно действовать при пожаре, а предпринимать правильные действия, чтобы не допустить пожар. Игровые сценарии виртуальной реальности «VR0БЖ» вызывают интерес школьников и мотивируют к изучению предмета, как результат – повышение качества знаний и приобретение новых важных для жизни навыков.

## Конкуренты и преимущества

В области VR есть в России несколько сильных игроков. ДВФУ, VR concept, Modum Lab, General VR, «Крок», Unigine, Varwin, FIBRUM и другие оказывают сильное влияние на развитие рынка.

## План развития компании

Финансы

Всероссийская апробация VR (ДВФУ) – до 2 млн руб. Получение целевого гранта – до 15 млн руб. Масштабирование проекта в Нижегородской области – до 10 млн руб. Реализация централизованного проекта в Сахалинской, Вологодской области, Чукотской АО, в Республике Башкортостан – до 15 млн руб. Масштабирование проекта на другие муниципалитеты Санкт-Петербурга (101 МО) до 10 млн руб. Не менее 15 млн руб. свободных средств для дальнейшего инвестирования в проект.

Инфраструктура

Создание отдела продаж (найм 5 человек, работа с воронкой продаж) – выход на воронку 3 млн руб. в месяц по холодным звонкам до 31.12.2020. Команда – не менее 10 человек разработчиков до 31.12.2020. Готовы 15 тренажеров для различных платформ VR до 31.12.2020. Адаптация сценариев для ПК до 31.12.2020. Адаптация сценариев и разработка игры для мобильных устройств до 01.07.2021.

## Что нужно

Полная стратегия продаж.

# «НЕОПАСНО» – ПРОФИЛАКТИКА ДЕТСКОГО ТРАВМАТИЗМА»



## Описание компании

Проект «НЕОПАСНО – профилактика бытового травматизма» помогает педагогам общеобразовательных учреждений, ДОУ и родителям проводить эффективную профилактику детского бытового травматизма (без привлечения сторонних специалистов) при помощи обучающей настольной игры «НЕТРАВМОПАСНО».



**Основатель проекта,  
эксперт-практик**

**Александр Зорников**

**Команда**

**Зорникова Елена**

Координатор проекта, редактор

**Дарган Мария**

Психолог-практик,

**Степанова Нина**

Бухгалтер

**Иванцова Элина**

Детский психолог

**Зорникова Валерия**

Тестирование продуктов

**Контакты**

e-mail: zornikov@yahoo.com  
сайт: neopasno.com

8 (929) 956-56-46

## Клиенты

- Органы исполнительной власти и самоуправления. дошкольные образовательные учреждения.
- Общеобразовательные учреждения.
- Частные школы и детские сады.
- Учреждения дополнительного образования.
- Социально-ответственные компании.
- Родители.
- Дети в возрасте 6–9 лет.

## Проблема (потребность клиента)

- Каждый час в мире гибнет более 100 детей из-за неумышленной травмы или несчастного случая, которые можно было бы предотвратить. Неумышленные травмы являются основной причиной инвалидности, которая может надолго повлиять на все аспекты жизни детей (отношения с другими людьми, учебу и игры) и коренным образом поменять жизнь родителей.
- В 78,9% случаев ребенок получает бытовую травму дома, а в 44% случаев это происходит в присутствии родственников.
- Методы, которые сейчас используются при профилактике детского бытового травматизма, недостаточны для защиты детей, методические рекомендации давно не обновлялись и не успевают за развитием технологий.
- Родители хотят быть уверенными, что их дети не получают бытовую травму.

## Рынок

Рынок растущий, на протяжении последних четырех лет продажи настольных игр ежегодно увеличиваются на 25–40%. По прогнозам экспертов, в 2021 году он достигнет 8,5 млрд долл. Объем рынка настольных игр в России в 2019 году составил порядка 11,8 млрд руб. При этом по итогам 2020 года ожидается значительный прирост рынка (карантин спровоцировал рост интереса к всевозможным офлайн-играм, свидетельствуют данные NPD).

## Решение

Наши знания и накопленный опыт в проведении профилактических мероприятий позволили нам создать обучающую настольную игру, с помощью которой можно эффективно проводить профилактику детского бытового травматизма без привлечения сторонних специалистов.

## Конкуренты и преимущества

Мы формируем в игровой форме понимание связи между действиями ребенка и наступившими последствиями. Наш подход помогает детям понять необходимость соблюдения правил и делает безопасное поведение осознанным выбором, снижая уровень бытового травматизма.

Внедрение эффективной практики по профилактике детского бытового травматизма в общеобразовательные организации поможет:

- систематически проводить профилактику детского бытового травматизма без привлечения сторонних специалистов;
- снизить количество бытовых травм, показателей смертности и инвалидности детей;
- снизить бюджетные затраты на лечение, реабилитацию после травмы и инвалидности;
- развитию и закреплению у детей 5–9 лет теоретических и практических навыков безопасного поведения;
- детям, родителям и педагогам находиться в правильном информационном пространстве;
- повысить уровень общественного здоровья нации;
- повысить уровень культуры личной безопасности россиян;
- популяризировать социальную ответственность правительства перед гражданами.

## План развития компании

- Декабрь 2020 – прорисовка визуализации игры, защита интеллектуальной собственности.
- Январь 2021 – расширение команды проекта, запуск краундфандинга, запуск производства игры, получение разрешительной документации.
- Февраль 2021 – проведение профилактических мероприятий в ДОУ и ОУ г. Твери, тестирование каналов продаж, выход на маркетплейсы, продажа на рынке B2C, получение разрешительной документации для B2G.
- Март 2021 – выход на рынок B2B, B2G, оптимизация каналов продаж.
- Март 2021 – декабрь 2021: активные продажи продукта, поиск новых рынков.

## Что нужно

Консалтинг по нормативно-правовым аспектам, по аспектам взаимодействия с государственными структурами и чиновниками, помощь в получении разрешений и заключений для государственных ведомств, помощь в организации встреч с принимающими решения чиновниками, помощь в тиражировании практики по территории РФ.



## Описание компании

Цель проекта – обеспечение условий для выявления способностей и талантов, системной поддержки и педагогического сопровождения, личностной самореализации и профессиональной ориентации детей с нарушением слуха в рамках комплекса программ театральных и около-театральных направлений деятельности центра «Пиано» через синтез образовательного и творческого процессов, инклюзивного взаимодействия детей с нарушениями слуха на равных и вместе со своими нормально слышащими сверстниками. Создается на основе 35-летнего опыта работы театра «Пиано» в нижегородской школе-интернате для глухих детей и уникальной тиражируемой методики образования, воспитания детей и молодежи с нарушениями слуха на основе новых гуманистических подходов к общему образованию для детей с ОВЗ.

## Основатель проекта,

**Владимир Чикишев**

## Команда

## Контакты

e-mail: v@tepi.org  
сайт: www.tepi.org

8 (920) 015-62-41  
8 (906) 360-86-15

## Клиенты

Главная целевая аудитория – дети дошкольного и школьного возраста с нарушениями слуха и их родители. Дополнительная целевая аудитория – педагоги, работающие в сфере коррекционного, дошкольного, общего и высшего образования РФ и мира. В России 1 млн детей с нарушением слуха 194 специализированных школы-интерната для глухих и слабослышащих детей, в которых учатся и живут 30 тыс детей.

## Проблема (потребность клиента)

- Отсутствие в системе коррекционного образования детей с нарушениями слуха структурно-функциональных подходов выявления способностей и талантов, поддержки и педагогического сопровождения детей с нарушениями слуха на всех этапах развития. Отсутствие федеральной площадки для организации работы по личностной самореализации, социальной адаптации и профессиональной ориентации детей с нарушениями слуха.
- Родители хотят быть уверенными, что их дети не получают бытовую травму.

## Рынок

В России 1 млн детей с нарушением слуха. 30 тыс. из них живут и учатся в 194 специализированных школах-интернатах. Возможность получения профессионального образования в сфере театра есть только в Государственной специализированной академии искусств в Москве. Но и здесь есть ограничения по жанру театрального искусства.

## Решение

Формирование платформы транслирования позитивного опыта экспериментальной и инновационной педагогики – тиражирование опыта театра «Пиано» в интернатах для детей с нарушениями слуха в регионах РФ.

Создание системы профессиональных услуг для глухих детей в сфере культуры и искусства, обеспечивающей эффективную социализацию детей, поиск мотивации и укрепление стремления к активной, полноценной жизни (не менее 4 курсов в год, сопровождение не менее 100 детей в год).

Создание экспериментального инклюзивного пространства межрегионального и международного уровня – парк искусства, игр и спорта (трансформируемые игровые и спортивные площадки – для летних/зимних активностей, модульные локации для фестивалей мастер-классов, летний театр, загородный эко-центр). В перспективе: создание университета на базе центра, где преподавание будет проходить на жестовом языке по модели Цукубского университета в Японии и Галлаудетского университета в США.

## Конкуренты и преимущества

За 35-летний опыт работы театра «Пиано» создана и апробирована методика выявления, поддержки и сопровождения талантливых детей с нарушениями слуха средствами театра движения, пантомимы, танца, пластической импровизации через активное инклюзивное взаимодействие детей с нарушениями слуха на равных и вместе со своими слышащими сверстниками в форматах: спектаклей, фестивалей, мастер-классов на территории РФ и в 18 странах мира. Нарботана большая сеть партнерских организаций (педагогические, театральные, инклюзивные, детские, социальные, волонтерские, экологические, туристические и пр. центры) в РФ и мире, которые наш театр привлекает к сотрудничеству в своих российских и международных проектах.

## План развития компании

- Детальная проработка концепции и формирование программы деятельности центра.
- Формирование методологической базы центра.
- Создание системы эффективного взаимодействия с образовательными учреждениями, органами власти.
- Создание инфраструктуры центра (строительство загородного эко-центра), материально-технической базы и штата сотрудников.
- Создание цифрового медиаресурса центра «Пиано».
- Организация продвижения проекта и выстраивание партнерских отношений.
- Запуск проекта и организация работы центра, первый учебный набор.

## Что нужно

Создание фонда по модели фонда «Талант и Успех» на основе региональной некоммерческой организации содействия развитию театра «Пиано» и обеспечение консолидированного бюджета проекта центр «Пиано» на всех этапах реализации. Бюджет проекта на этапе строительства новой инфраструктуры и реконструкции имеющейся составляет 120 млн руб. В дальнейшем на этапе эксплуатации бюджет составит 20 млн руб. в год.



## Описание компании

Мы делаем сервис Diductio, помогающий компаниям решать проблемы срыва сделок из-за низкой отраслевой и корпоративной подготовки сейлзов и инженеров пресейла при помощи нашей платформы, методики и отраслевой экспертизы.



**Основатель, CEO**

**Алексей Ковальский**

**Алексей Макусов**

Внешние коммуникации  
отраслевая экспертиза

## Контакты

✉ e-mail: kovalexeyv@yandex.ru  
сайт: diductio.ru

☎ 8 (926) 596-62-99

## Клиенты

Компании из отрасли мультимедиа, которые продают сложное и дорогое оборудование и проекты.

## Проблема (потребность клиента)

Клиент приходит с проблемой или проектом, а не запросом на конкретный товар, он приходит к сейлзу. Но именно тут самая высокая текучка и самая низкая компетенция. И именно тут главная проблема – срыв сделок на старте из-за низкой отраслевой и корпоративной подготовки специалиста.

## Рынок

32 млрд руб. – объем корпоративного edtech в России в 2019 году (по данным РБК).

## Решение

- Создаем автономный учебный центр на основе материалов и проблем клиента.
- Используем нашу платформу, методику обучения и отраслевую экспертизу.
- Лучше всех в отрасли умеем из скучных презентационных или технических материалов сделать интересный обучающий контент и обернуть его в красивую оболочку.

## Конкуренты и преимущества

Наши конкуренты – это внутренние тренинги, вебинары и внутренние LMS системы (любые).

## План развития компании

- Достичь реализации 1,5 млн руб. к концу 2020 года.
- Сделать одну международную продажу к 1 апреля 2021 года.
- Добавить элементы самообучаемости и «человечности» нашему боту.

## Что нужно

Помощь в организации показов для потенциальных клиентов среди государственных структур и государственных компаний. Ввиду их закрытости сложно добиться аудитории. Но есть области, где мы можем тиражировать и затем масштабировать наш удачный опыт в коммерческом сегменте на государственный уровень.



## Описание компании

«Путь к себе» – программа профессионального самоопределения взрослых, которые столкнулись с проблемой формирования личной карьерной стратегии на рынке труда с учетом их интересов, склонностей и индивидуальных запросов.



### Автор проекта

Надежда Аверина

### Контакты

e-mail: garoko@mail.ru  
сайт: www.garoko.ru  
Instagram @garoko03

8 (983) 337-40-04

### Клиенты

Мужчины и женщины в возрасте 20–45 лет, которые хотят сменить свою сферу деятельности.

### Проблема (потребность клиента)

- Финансовые трудности (потеря стабильного заработка, низкая заработная плата).
- Психологические трудности (неуверенность в собственных силах, страх, привычка).
- Временные потери (деятельность требует большего количества прилагаемых усилий и времени).

## Рынок

В разрезе нашего региона – Республики Бурятия, но проект имеет потенциал масштабирования (данные от 03.2020 г.):

- TAM (Total Addressable Market) – общий объем целевого рынка – 607 600 человек (экономически активное население).
- SAM (Served/Serviceable Available Market): доступный объем рынка – 271 300 человек (в течении года проходят обучение по программам ДПО и другим программам личного или профессионального развития).
- SOM (Serviceable & Obtainable Market): реально достижимый объем рынка – 27 тыс. человек.

## Решение

Решаем задачи наших клиентов на «Пути к себе» пятью шагами:

- Шаг 1 – профориентационное тестирование, интерпретация результатов и установочная сессия на дальнейшую работу. Консультация карьерного специалиста.
- Шаг 2 – коучинг, постановка целей, проработка готовности к изменениям на уровне подсознания.
- Шаг 3 – разработка/аудит резюме, подготовка к собеседованию.
- Шаг 4 – построение индивидуальной образовательной программы, коучинг.
- Шаг 5 – индивидуальное сопровождение в открытии бизнеса, самозанятости, трудоустройство.

## Конкуренты и преимущества

На данный момент на рынке очень много платформ, которые предлагают тесты по профориентации, но чаще всего они ориентированы на детей и подростков и не обладают дополнительными сервисами по посттестовому сопровождению.

Актуальность заключается в том, что он ориентирован не на школьников и будущих абитуриентов, а именно на людей, имеющих опыт работы, но столкнувшихся с проблемой профессионального самоопределения.

Сильной стороной проекта является комплексность: возможность получения широкого спектра профессиональных услуг человеку, который столкнулся с трудностями самоопределения, так как зачастую сложности возникают в психологическом плане, а не только в профессиональном, и наш проект поможет и в том и в другом случаях.

## План развития компании

- Доработка продукта и формирование ТЗ для платформы – январь 2021 г.
- Поиск инвестора.
- Запуск платформы – март 2021 г.
- Масштабирование.

## Что нужно

Информационная и методическая поддержка.



## Описание компании

Мы делаем Мастерскую кадрового партнерства, где колледжи и университеты вместе с региональными бизнес-компаниями при участии студентов в качестве лидеров – организаторов переговорных процессов с бизнесом и руководителями колледжей эффективно решают задачи настройки партнерства в подготовке квалифицированных кадров на основе ежегодной синхронизации планов подготовки и объединения ресурсов в организации образовательного процесса.

**Лидер проекта,  
научный руководитель**  
**Сергей Гиль**

### Команда

**Сергей Галактионов**  
Эксперт-координатор проекта

**Андриана Лембей**  
Менеджер проекта

**Анастасия Мифтахова**  
Менеджер проекта

**Елина Юрьева**  
Руководитель  
методической службы

### Контакты

e-mail: [info@kvrus.ru](mailto:info@kvrus.ru)  
сайт: [kvrus.ru/masterskaya](http://kvrus.ru/masterskaya)

8 (926) 166-90-83

## Клиенты

- Руководители образовательных организаций среднего профессионального, высшего образования, руководители центров карьеры.
- Руководители компаний регионального бизнеса по профилю образовательных организаций: индивидуальные предприниматели, малый и средний бизнес, крупный бизнес.
- Руководители подразделений по обучению и развитию персонала компаний регионального бизнеса.

## Проблема (потребность клиента)

Между бизнесом и образованием отсутствует согласованность в кадровом планировании и применении выпускников.

## Рынок

В сфере СПО России действуют: 3273 профессиональные образовательные организации (СПО); 338 вуза, ведущих подготовку по программам (СПО); итого – 3611 организаций.

В числе их приоритетных KPI и более – эффективное трудоустройство студентов и развитие отношений с бизнесом.

## Решение

Мы предлагаем и разворачиваем на площадках образовательных организаций модель результативного взаимодействия образования и бизнеса в 3 этапах:

- собираем инициативные смешанные команды студентов, преподавателей, руководителей, мотивированных и готовых к расширению партнерства с бизнесом;
- передаем командам технологию вовлечения бизнеса в диалог с образовательными организациями;
- вместе вырабатываем дорожные карты кадрового партнерства образовательных организаций с большим числом компаний регионального бизнеса на год;
- результатами проектно-исследовательской работы, проведенной в ходе мастерской, с высокой эффективностью могут воспользоваться центры карьеры и содействия трудоустройству выпускников, способные быть модераторами в управлении реализацией дорожной карты кадрового партнерства образовательной организации с компаниями регионального бизнеса.

## Конкуренты и преимущества

Публичной переговорной, технологической площадки, решающей задачи синхронизации кадрового запроса бизнеса и образовательного процесса колледжей в полном объеме, нет. Известные площадки решают важные, но локальные задачи взаимодействия:

- формы «Образование и карьера» – позиционирования;
- ярмарка вакансий – трудоустройства;
- дни открытых дверей, профессиональные пробы – профориентации;
- координационные советы и круглые столы МСБ и РОИВ – публичного диалога и подготовки решений.

## План развития компании

- Подготовка методической базы для проведения консультаций.
- Разработка ИТ-решения для автоматизации процесса организации консультаций (в среднем 200 консультаций в день на 25 специалистов).
- Запуск информационной компании в соц. сетях, запуск подписок для сбора лидов.
- Разработка чат-бота для обеспечения своевременности ответов и снижения нагрузки на административный персонал.
- Подготовка документов для получения финансирования.
- Поиск, набор персонала (25 консультантов, 2 администратора, 1 маркетолог, 2 методиста).
- Подписание соглашений с органами власти и общественными организациями для обеспечения информационной поддержки.
- Подготовка методической базы для работы консультантов, разработка обучающих мероприятий и программ оказания консультаций.
- Обучение консультантов в институте развития образования.
- Пилотный запуск консультаций для апробирования процесса.
- Закупка необходимого оборудования для работы консультантов.

## Что нужно

Информационная поддержка АСИ для более широкого и открытого диалога с региональными органами управления образования, расширение территории внедрения проекта.

## Описание компании

Мы делаем проект «Создание Центра педагогического дизайна». Центр как структурное подразделение университета, помогающий обучающимся по направлению «Педагогическое образование», а также педагогическим работникам со стажем работы до 5 лет осваивать новые компетенции, реализовывать персонализированный профиль в условиях постоянно развивающихся цифровых и инновационных образовательных технологий при помощи педагогического дизайна – выстраивания учебного процесса с «открытой архитектурой» и создания персонализированной обучающей среды.



### Руководитель

**Сергей Беленцов**

### Соавтор

**Ирина Ильина**

### Контакты

 e-mail: si\_bel@mail.ru

 8 (712) 70-54-35

## Клиенты

Сегментация целевой аудитории проводится по следующим признакам:

- по объемам получения информации (обучающиеся высшему образованию, педагогические работники со стажем работы до 5 лет).
- Географическое положение клиента позволяет разделить базу на несколько крупных групп (по областям, районам, городам и т. д.). Такая сегментация позволяет выявить проблемы и затруднения в отдельно взятом регионе, выявить профессиональные дефициты.
- Маржинальность – результат всех перечисленных показателей, анализ клиентской базы.

Ключевые параметры целевой аудитории:

- высокий статус и общественный престиж современного учителя.
- Успешная карьера на своей малой родине.
- Укрепление учебной, исследовательской и социальной инфраструктуры вузов.
- Научно-методическое обобщение и распространение передового педагогического опыта и использования инновационных технологий обучения.

## Проблема (потребность клиента)

Использование традиционных инструментов, простых, «линейных» методов подготовки обучающихся в условиях формирования качественных знаний. При создании более сложных программ применение традиционных методов ведет к потерям времени и ресурсов. Нужно понять потребности учащихся и определить цели обучения, а затем передать знания и информацию максимально быстро, точно и эффективно. Но для этого требуется понять все предпосылки и четко задать конечные свойства продукта. Это, в свою очередь, требует планомерной и хорошо выстроенной работы команды разработчиков.

## Рынок

В основе – информация о потребности в специалистах педагогического профиля на региональном рынке труда на ближайшие десять лет.

## Решение

Оказание профессиональной помощи обучающимся в разработке персонализированной траектории образования. Создание условий для максимально полной передачи нужной информации в доступной для обучающегося форме. Важен не просто сам факт ее предоставления – с этим неплохо справляются более простые методы. Главной задачей является именно четкое восприятие и последующее применение полученных знаний на практике.

## Конкуренты и преимущества

Курский институт развития образования, Юго-западный государственный университет, Научно-методический центр города Курска.

Конкурентные преимущества Курского государственного университета:

- сотрудничество с известными отечественными и международными организациями, зарубежными вузами;
- обеспечение «прозрачности» деятельности, предоставление в различных видах СМИ (печатных, электронных, в Интернете) максимально полной информации о вузе;
- участие вуза в международных, федеральных и региональных научных, социальных, культурных, экологических проектах;
- востребованность выпускников на рынке труда;
- уровень информатизации учебного процесса;
- материально-техническое обеспечение учебного процесса;
- возможность получения дополнительных образовательных услуг;
- гибкое ценообразование на образовательные услуги.

## План развития компании

Установочная конференция. Реализация программы дополнительного профессионального образования. Проведение мастер-классов в коворкинг-центре. Работа стажировочных площадок по тиражированию опыта реализации технологии педагогического дизайна. На уровне узнавания, распознавания согласно таксономии целей Б. Блума обучающиеся усваивают основы персонализированной модели обучения. Практическое применение полученных теоретических знаний в творческой ситуации (анализ, синтез, оценивание). Мотивационная готовность к реализации персонализированного образования, продуктивность самостоятельного, творческого его применения на практике.

## Что нужно

Включиться в работу программы профессиональной переподготовки «Педагогический дизайн» в университете 2035.



## Описание компании

Мы создали радио, которое играет в интернете 24/7. Медиаплощадка помогает представителям молодого, цифрового поколения быть услышанными. Дети создают и ведут свои программы, общаются в прямом эфире, слушают музыку, загружают на радио свои плейлисты, отправляют в эфир треки собственного сочинения. Ученики нашего проекта общаются с наставником, входят в закрытое комьюнити-сообщество, прокачивают свои личные социальные сети и работают над созданием личного бренда. Мы выявляем и поддерживаем активных ребят, а также привлекаем внимание других детей к успехам сверстников.

## Основатель, продюсер, GR

**Светлана Андрианова**

## Контакты

- e-mail: [mediakids.fm](mailto:mediakids.fm)  
сайт: [director@mediakids.fm](mailto:director@mediakids.fm)
- 8 (952) 456-25-75

## Клиенты

Молодое, современное поколение, которое буквально родилось «с кнопками на пальцах». Они живут в реальных и виртуальных мирах одновременно и не представляют своей жизни без гаджетов. Блогеры, стримеры, киберспортсмены, певцы и музыканты, которые продвигают себя в Интернете – представители цифрового поколения, живущие в цифровом пространстве. Участники проекта – это дети и молодежь от 12 до 18 лет (школьники). Они всегда онлайн.

## Проблема (потребность клиента)

- Социальные лифты не работают, и талантливой молодежи тяжело заявить миру о своем таланте.
- Огромный поток информации, и молодежь не умеет анализировать ее, обрабатывать и распознавать фейки. Миром сейчас правит информация.
- Старшее поколение передает старую картинку мира, а сейчас, в эпоху быстро меняющегося VUCA-мира нужно уметь работать в режиме многозадачности сменяющихся концепций мира. Мы будем учиться всегда.
- Кумиры молодежи! Достаточно посмотреть, кто сегодня кумиры молодежи и, кому они подражают и кто формирует их ценности.

## Рынок

В 2007 году в России начали выплачивать материнский капитал, в связи с чем стала повышаться рождаемость. Емкость рынка: на начало 2019 года в России насчитывается 22 254 879 детей младше 15 лет. Треть планеты – это поколение Z.

## Решение

MEDIA KIDS FM – это онлайн-платформа для выявления и поддержки талантливой молодежи. Это онлайн-радио, созданное детьми и для детей. Мы помогаем нашим ученикам развить в себе такие качества, как самостоятельность, смелость, трудолюбие, чувство ответственности и уверенность в себе.

У нас дети получают знания и немедленно применяют их на практике. Лучшие попадают в эфир и создают собственные радиопрограммы.

## Конкуренты и преимущества

Наши конкуренты: [radiokids.fm](http://radiokids.fm), [deti.fm](http://deti.fm), [kids-hits.ru](http://kids-hits.ru), [radioforme.ru](http://radioforme.ru), [deti.imgradio.ru](http://deti.imgradio.ru)

## Наши преимущества

У этих детских радиостанций нет возможности загрузить свою песню и услышать ее в эфире. Наша же задача – дать возможно ребенку его минуту славы на нашем радио! На вышеуказанных радио можно слушать чужие песни. На нашем же радио MEDIA KIDS FM дети слушают песни таких же сверстников, как они сами. Про каждого исполнителя будет размещена информация на сайте, при желании можно будет прочитать про исполнителя и добавить его в друзья. У нас написано свое ПО, которое позволяет создавать собственную сетку вещания.

## План развития компании

- Упаковка проекта MEDIA KIDS FM во франшизу (конец 2020).
- Открытие студии интернет-радио по франшизе в г. Сочи (декабрь 2020).
- Получение собственной Образовательной Лицензии Минобразования, и открытие онлайн-школы с аттестатом государственного образца (с декабря 2020).
- Переговоры о возможности оплачивать обучение в MEDIA KIDS FM материнским капиталом.
- Партнерство и взаимодействие со следующими организациями в РФ: Росмолодежь, Кванториумы в РФ, Центры молодежного инновационного творчества (ЦМИТ), Молодежные палаты России, АСИ, ФРИИ (пройти акселератор и, получение помощи в масштабировании проекта за границу), Фонд поддержки социальных проектов (ФПСП).
- Участие в национальном проекте «ОБРАЗОВАНИЕ» (уточняется).
- Сотрудничество с Национальным Родительским комитетом (с января 2020).

## Что нужно

Хотим предложить Правительству РФ создать на базе нашего проекта молодежный медиацентр – Федеральное интернет-радио и интернет-канал. СМИ формирует сознание и влияет на массы. Под действием интернета сейчас происходит формирование кумиров молодежи. Очень важно создавать новых героев!



## Описание компании

Проект направлен на развитие передовых компетенций НТИ: электроника и программирование, нейротехнологии и нейросети, коллаборативная робототехника, искусственный интеллект и новые компетенции, которые он потребует – «Emotion AI».

Задача конструктора – не только познакомить с передовыми технологиями, но и научить создавать уникальные устройства области нейротехнологий с нуля.

Проект поможет получить перспективные навыки программирования коллаборативных роботов будущего с эмоциональным искусственным интеллектом «Emotion AI», способных работать с человеком, учитывая его эмоциональное состояние. Это как быть авиапассажем или учиться на авиаконструктора. Мы предлагаем учиться на авиаконструктора.

## Организатор CEO

**Сергей Новик**

## Команда

**Владимир Комоско**

Научный руководитель

**Даниил Новик**

Разработчик НТИ

**Ольга Биктулова**

Разработчик образовательных программ

## Контакты

e-mail: robotologia@yandex.ru  
сайт: <http://robotologia.ru>

8 (922) 032-26-36  
8 (922) 032-08-32  
8 (922) 182-94-01  
8 (343) 182-94-01

## Клиенты

- Дошкольное образование, дети с 6 лет, интересующиеся техникой.
- Дети с 9 лет, интересующиеся робототехникой, программированием, электроникой, нейротехнологиями и нейросетями.
- Школьники средних и старших классов.
- Центры дополнительного образования и кружки.
- Участники олимпиад и конкурсов по тематикам НТИ: NeuroNet, HealthNet, TechNet и искусственного интеллекта.

## Проблема (потребность клиента)

В России уже сейчас не хватает 20 тыс. специалистов по промышленной робототехнике и к 2030 году будет не хватать 66 тыс. человек (Источник: НАУРР). Количество коллаборативной робототехники (коботов) вырастет: прирост 44.5% в год. Понадобятся высокооплачиваемые специалисты по роботам и коботам. Если технологии в обучении не передовые, то когда наши дети вырастут, их знания станут устаревшими, вместе с технологиями, которые уйдут в прошлое.

Современным роботам, чтобы эффективно работать с человеком, надо использовать эмоциональный искусственный интеллект (Emotion AI).

Чтобы конструировать и обслуживать роботов будущего, надо изучать робототехнику, электронику, программирование и Emotion AI.

## Рынок

Рынок с учетом роста ≈ 11,9 млрд долл. (PAM). Зарубежный рынок образовательной робототехники ≈ 9,1 млрд долл. (TAM). Объем рынка образовательной робототехники в России 53.5 тыс. школ. ≈ 11,5 млрд руб = 147 млн долл. (SAM). Количество участников на разных этапах ОНТИ: 2018/2019 38 тыс.; 2019/2020 58 тыс. Рынок \* 3% ≈ 4,4 млн долл. (COM).

## Решение

Обучающие нейрокибернетические конструкторы с онлайн-платформой по нейротехнологиям и «Emotion AI». Изучение перспективных технологий робототехники и электроники, которые будут востребованы и перспективны через 5–10 лет.

## Конкуренты и преимущества

Наш конструктор обучает перспективным навыкам конструирования коллаборативных роботов с эмоциональным искусственным интеллектом «Emotion AI» (которые могут эффективно и безопасно работать и контактировать с людьми). Это позволит заинтересовать родителей в перспективности и ценности навыков в будущем, которые получит ребенок, и поднять средний чек за обучение, так как родитель будет инвестировать в будущее своего ребенка, а не тратить деньги на бесполезные развлечения.

Мы предлагаем конструировать проекты не только из готовых модулей, но и разбираться в подробностях электроники, нейротехнологий, нейросетей и программирование различных микропроцессоров в одном конструкторе. Наше решение позволяет собирать большое разнообразие конструкций и роботов, это позволяет интереснее и дольше заниматься, удерживая интерес ученика и его родителя.

Дополнительно научиться экспериментировать, не боясь ошибок, ведь наш радиоконструктор выдерживает многократную сборку с ошибками без повреждения, это позволяет использовать элементы многократно, и учителю нет необходимости постоянно контролировать сборку и при удаленном и персонализированном обучении.

## План развития компании

2020: победить в конкурсе по ИИ Архипелаг 2035, пройти акселератор АСИ, пройти акселератор «Руками», участвовать в ежегодной международной конференции «AI Journey», участвовать в мероприятиях Форсайта НТИ 2.0 в УФО в направлении EduNet, запустить в разработку новые варианты конструкторов с «Emotion AI», провести международные переговоры по экспорту в страны Казахстан, Армения, Индия, Иордания, Азербайджан, Азербайджан.

2021: участвовать в мероприятиях дорожной карты EduNet, выйти на международный рынок с новыми продуктами для занятий онлайн-гибрид, стать участником технопарка «Сколково», войти с продуктами в олимпиады НТИ.

2022: разработка конструкторов коллаборативных роботов с «Emotion AI» для студентов и вузов, разработка учебной международной платформы для роботов будущего с «Emotion AI», широкий выход на международный экспорт.

## Что нужно

Популяризация проекта среди детских садов, школ, вузов, олимпиад НТИ. Налаживание взаимодействия с профильными ФОИВ и другими проектами по образованию. Включение в профильные мероприятия по робототехнике и олимпиад НТИ. Уменьшение барьеров для детей, которым ограничивают участие в профильных мероприятиях по робототехнике на нашем оборудовании (включение в перечень разрешенного для проектов и соревнований).

## Описание компании

Мы оказываем консультации родителям, имеющим детей младшего школьного возраста, помогая им изучать инструменты цифровой образовательной среды, чтобы повысить качество образования их детей.



### Руководитель

**Марина Липатникова**

### Команда

**Анастасия Трофимова**  
Эксперт

**Светлана Македонская**  
Организатор

**Владимир Бородин**  
Технический эксперт

### Контакты

e-mail: [mslipatnikova@mail.ru](mailto:mslipatnikova@mail.ru),  
#mslipatnikova  
сайт: <https://edutracker.ru/>, <https://vk.com/edutracker>,



8 (921) 067-75-17  
8 (921) 536-37-27

### Клиенты

Родители, имеющие детей младшего школьного возраста:

- Хотят получить доступ к образованию мирового уровня, планируют поступление в престижный ВУЗ через победы на олимпиадах.
- Часто болеющие дети требуют помощи в освоении школьной программы.
- Отстающие дети требуют создания индивидуальной образовательной траектории.
- Дети из отдаленных сел хотят получить доступ к обучению у педагогов узкой квалификации.

### Проблема (потребность клиента)

Качество образования детей не устраивает.

## Рынок

В моем регионе – более 30 тысяч школьников 6–10 лет, в России – их около 4 млн. Более половины родителей не удовлетворены качеством получаемого образования. Более 80% школьников имеют базовый и ниже базового уровень цифровой грамотности. В открытых источниках нет информации по подобному опросу среди родителей, но собственный анализ показал, что уровень цифровой грамотности родителей скорее ниже, чем выше по сравнению с их детьми. Таким образом, наш рынок – это не менее 1,5 млн родителей. В 2021 году мы планируем провести 20 тысяч консультаций.

## Решение

Бесплатная консультация – за 45 минут мы поможем освоить инструменты цифровой образовательной среды и покажем, как использовать эти возможности для повышения качества образования вашего ребенка.

## Конкуренты и преимущества

Бесплатные консультации для родителей: основные конкуренты – это государственные структуры, центры медико-психологической помощи, образовательные учреждения, онлайн-ресурсы. Преимущество – практическая направленность консультации, результатом которой является повышение качества образования ребенка.

## План развития компании

- Разработка ИТ-решения для автоматизации процесса организации консультаций.
- Маркетинг, продвижение в соцсетях, соглашения с партнерами.
- Набор сотрудников.
- Разработка программ оказания консультаций.
- Обучение консультантов.
- Закупка необходимого оборудования.

## Что нужно

Помощь в выстраивании взаимодействия с корпоративными университетами крупных компаний – методическая разработка программ онлайн-консультаций.  
Интеграция с Leader-ID.



**ДЕЛЬТА-ПЛАН**  
семейная школа



**Основатель, внешние связи,  
маркетинг**

**Юлия Суркова**

**Команда**

**Анастасия Ширяева**

Психолог,  
образовательная программа

**Ольга Пережогина**

Управление финансами,  
контроль за исполнением задач

**Контакты**

✉ e-mail: [julia-vitt@yandex.ru](mailto:julia-vitt@yandex.ru)  
сайт: [vk.com/deltaplan\\_abakan](https://vk.com/deltaplan_abakan)

☎ 8 (923) 300-92-36  
8 (913) 548-47-52

## Описание компании

Мы делаем проект Семейная школа «Дельта-План», помогающий пользователям – родителям и детям школьного возраста решать проблемы, связанные с получением качественного современного образования при помощи технологии создания развивающей среды, раскрывающей сильные стороны ребенка и формирующей у него мягкие навыки.

## Клиенты

Сегментация клиентов на несколько частей: родители школьников и родители дошкольников.

Ключевые параметры и специфические черты ЦА:

- У детей есть некоторые особенности в развитии и/или поведении, за работу с которыми родители готовы платить практически любые деньги.
- Родители ищут альтернативы в сфере образования.
- Родители имеют повышенный уровень притязаний к качеству школьного образования и понимают, что на первый план выходят мягкие навыки, а не предметные знания.
- Семьи с уровнем достатка средним, выше среднего, высоким.

## Проблема (потребность клиента)

- У ребенка есть особенности, из-за которых родители опасаются отдавать его в обычную школу (или был неудачный опыт школьного обучения с этими особенностями).
- Ребенку сложно/неинтересно учиться в школе.
- Родителям просто не нравится, как устроена обычная школа, они хотят большего и лучшего для своего ребенка.

## Рынок

Рынок в Абакане и ближайших окрестностях 130 млн. руб. Цель – 5% = 6,5 млн в год. Количество школьников в Абакане около 21 тыс. человек. Из них наша непосредственная ЦА – ученики 1–9 классов. Это примерно 18 тыс. человек. Ориентировочно, 3% это те, кому могут быть интересны наши продукты. В числовом выражении это 540 человек. При среднестатистической конверсии клиентами из них могут стать 30–40 человек. Стоимость услуги по обучению в семейной школе – 18500.  $18500 * 30 = 555$  тыс. Однако помимо школы у нас работают дополнительные курсы, средняя стоимость абонемента – 3000 руб./мес. В школу мы готовы в ближайшей перспективе взять еще 10 человек ( $18500 * 10 = 185000$ ), остальные 20–30 – на курсы.  $20(30) * 3000 = 60000$  (90 тыс. руб.).

## Решение

Школа семейного образования, где с детьми занимаются опытные педагоги и психологи и обеспечивают ребенку трек индивидуального развития в малых группах. Для сдачи школьных экзаменов дети прикрепляются к курирующей школе. Создаем такую среду, в которой поддерживаем инициативу и самостоятельность ребенка, раскрываем его сильные стороны и учим на них опираться, даем ребенку свободу выбора и учим брать ответственность за него, формируем индивидуальную образовательную траекторию, создаем здоровую и безопасную атмосферу принятия и уважения ребенка, помогаем освоить школьную программу и успешно сдать аттестацию.

## Конкуренты и преимущества

Частные школы, репетиторы, курсы дополнительного образования.

Наши преимущества

Комфортный психологический климат, психолого-педагогическое сопровождение детей, опора на сильные стороны ребенка, приоритет в формировании субъектной позиции в обучении и в жизни, идем от интереса ребенка, поэтому можем варьировать программу, менять местами темы и т.п. Образовательные результаты строятся по типу 3D-модели, когда учитываются не только предметные знания, но и развитие определенных личностных качеств и мягких навыков.

## План развития компании

- Декабрь 2020. Разработка маркетинговой стратегии школы, построение маркетинговых цепочек. Презентация нового брендбука, запуск имиджевой рекламы через таргет. Проведение предновогодних событий с целью привлечения новых клиентов и получения прибыли.
- Январь–февраль 2021. Разработка и запуск межрегионального образовательного проекта по сетевому взаимодействию со школами РФ. Набор и запуск новых курсов для младших школьников и подростков, организация семейной смены. Проведение презентаций школы для привлечения учеников на следующий учебный год. Разработка и презентация концепции Фонда развития школы.
- Март–апрель 2021. Образовательная поездка в Калининград. Разработка и запуск онлайн-продукта для детей.

## Что нужно

Методическая поддержка трекера, чтобы продолжать двигаться в том направлении, где мы уже достигли определенных результатов. Также очень помогли бы гранты.

# ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ДЛЯ УЧРЕЖДЕНИЙ СПО



## Основатель

**Фурсов И.Б.**

## Команда

**Кроливец Е.В.**  
Методист

**Белашев Д.А.**  
Мастер  
производственного обучения

## Контакты

✉ e-mail: bmtkk@yandex.ru  
сайт: www.garoukkbmt.ru

☎ 8 (861) 563-33-77  
8 (918) 494-84-16

## Описание компании

Наш проект – Региональный центр подготовки преподавателей для учреждений СПО, который поможет специалистам, принятым на работу преподавателями, получить по разработанной нашим центром практико-ориентированной программе необходимые умения и знания: организация воспитательной работы с коллективом обучающихся; составление и ведение учебно-планирующей документации; использование цифровых образовательных технологий; применение наставничества в образовательном процессе.

## Клиенты

- Преподаватели образовательных организаций СПО:
- Вновь принятые на работу специалисты, пришедшие в СПО, в том числе с действующих предприятий.
  - Специалисты, работающие преподавателями в учреждениях СПО и желающие пройти профессиональную переподготовку и (или) повысить свой профессиональный уровень.
  - Коллективы профессиональных образовательных организаций.

## Проблема (потребность клиента)

- Специалисты, которые пришли с производства, являются профессионалами в своей профессии, но недостаточно подготовлены к работе в образовательной организации.
- Недостаточная подготовка преподавателей в вопросах организации учебно-воспитательного процесса приводит к их уходу из ОО СПО, что приводит к потере интереса у обучающихся к профессии, снижает их профессиональный уровень и конкурентоспособность на рынке труда.

Действующие преподаватели. Преподаватели специальных дисциплин обязаны проходить профессиональную переподготовку и повышение квалификации, но существующие программы не дают достаточного набора простых и применимых в педагогической деятельности практико-ориентированных умений и знаний.

Регион: нехватка квалифицированных специалистов в сфере профессионального образования.

## Рынок

Краснодарский край: 69 образовательных организаций СПО, около 3500 преподавателей технических специальностей.

ЮФО: около 350 образовательных организаций СПО, около 36 тыс. преподавателей технических специальностей.

РФ: около 4000 образовательных организаций СПО, около 420 тыс. преподавателей технических специальностей.

## Решение

Наша программа курса профессиональной переподготовки преподавателей СПО выгодно отличается от существующих.

Программа условно разделена на 2 части: теоретическая и практическая.

Реализация теоретической части осуществляется нашими партнерами, которые имеют особый подход в транслировании знаний по вопросам педагогики и психологии.

Практическая часть полностью состоит из наших авторских наработок, опыта коллег и пожеланий преподавателей СПО.

Реализация программы создаст условия для обучения не только отдельных педагогов, но и всего педагогического коллектива в целом по интересующим их проблемам.

## Конкуренты и преимущества

Высшие учебные заведения и коммерческие организации.

### Наши преимущества

- Обучение учитывает специфику подготовки обучающихся СПО. Пошаговое, практическое сопровождение в подготовке учебных занятий; составлении учебно-планирующей документации; применение цифровых образовательных технологий.
- Полностью зависит от пожеланий заказчика. Преподаватели читают лекции в аудиториях, на занятии можно присутствовать офлайн и в режиме онлайн.
- Цена обучения варьируется в зависимости от количества слушателей в группе. Чем больше слушателей, тем ниже цена.

## План развития компании

- 2021 год. Запуск проекта на территории Краснодарского края.
- 2022 год. Создание сайта центра. Обучить 250 преподавателей.
- 2023 год. Создать электронную платформу. Обучить до 500 преподавателей.
- 2024 год. Реализовать проект на территории Южного федерального округа.
- 2025 год. Реализовать проект на территории Российской Федерации.

## Что нужно

Оказать методическую помощь в получении гранта на реализацию проекта.

## Описание компании

Мы делаем проект «Детский сад – для детей», позволяющий специалистам детского сада выявлять свои лучшие практики и области приоритетного развития при помощи инструментов и процедур оценки качества дошкольного образования.

## Клиенты

- Заведующие детских садов;
- старшие воспитатели детских садов;
- педагоги детских садов.

## Основатель

Екатерина Рыбакова

## Команда

Ирина Быкадорова  
Генеральный директор

Ольга Бунтушкина  
Руководитель проекта

## Контакты

✉ e-mail: [expert@rybakovfoundation.org](mailto:expert@rybakovfoundation.org)  
сайт: <https://expert.rybakovfond.ru/>

☎ 8 (495) 150-40-74

## Проблема (потребность клиента)

Недооцененность детского сада в регионе, низкое качество обучения педагогов детских садов, отсутствие специализированного обучения для администраторов детских садов, отсутствие определенных критериев оценивания и самооценивания работы педагогов.

Регион: нехватка квалифицированных специалистов в сфере профессионального образования.

## Рынок

В России 50 тыс. детских садов, каждому из которых необходим внутренний исследователь качества для систематической работы над развитием качества дошкольного образования.

В денежном выражении рынок обучения внутренних исследователей качества составляет 0,3 млрд руб. Средняя оценка рынка проведения профессиональной оценки качества в детских садах России составляет 1,5 млрд руб.

## Решение

Система обучение внутренних экспертов качества и проведения профессиональной оценки качества, формирование наглядного отчета о лучших практиках и приоритетных областях развития.

## Конкуренты и преимущества

Конкуренты – учреждения дополнительного образования.

Наши преимущества

- Практическая направленность;
- онлайн-формат;
- всероссийский масштаб.

## План развития компании

- Доработка продукта.
- Запуск нового направления.
- Работа с существующей базой.
- Работа с информационными партнерами.
- Проведение обучающих семинаров.
- Проведение экспертной оценки в детских садах.

## Что нужно

Методологическая поддержка по работе с партнерами.

## Описание компании

Получение людьми с тяжелыми нарушениями опорно-двигательного аппарата востребованной специальности, возможности социализироваться и реализовать себя в профессиональной сфере с помощью дистанционных технологий.

## Основатель

**Наталья Китаева**

## Контакты

✉ e-mail: [aircol73@bk.ru](mailto:aircol73@bk.ru)  
сайт: <http://www.uaviak.ru>

☎ 8 (842) 258-02-34

## Клиенты

Люди с тяжелыми нарушениями опорно-двигательного аппарата и соматическими заболеваниями при условии сохранности интеллекта, которые получили основное общее образование (9 классов), но в силу своих заболеваний не могут посещать учебные заведения, не могут продолжить обучение.

## Проблема (потребность клиента)

Обучающиеся с тяжелыми нарушениями опорно-двигательного аппарата не имеют возможности посещать учебное учреждение и лишены материальной базы для занятий дома, с помощью дистанционных средств обучения.

## Рынок

По данным gosinfostat.ru на 1 января 2019 года в России зафиксировано 453 тыс. ребенка-инвалида школьного возраста. Из них 20% (90 тыс. чел) имеют тяжелые нарушения опорно-двигательного аппарата и не могут посещать учебное заведение.

## Решение

В Ульяновском авиационном колледже, Межрегиональном центре компетенций разработан и запущен проект по дистанционному обучению инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по специальности: «09.02.07 Информационные системы и программирование (разработка веб и мультимедийных приложений)».

## Конкуренты и преимущества

Реализация направления приоритетного национального проекта «Образование», «Развитие дистанционного образования детей-инвалидов» адаптирована для обучающихся школ-интернатов, но не охватывает собой студентов средних профессиональных организаций, хотя они также нуждаются в продолжении образования и оснащении рабочих мест.

## План развития компании

3 группы студентов с особыми образовательными потребностями успешно осваивают образовательную программу: «09.02.07 Информационные системы и программирование (разработка веб и мультимедийных приложений)», участвуют в олимпиадах и конкурсах профессионального мастерства – «Абилимпикс».

## Что нужно

Программа поддержки студентов СПО с особыми образовательными процессами на федеральном уровне (обеспечение рабочих мест).

## Описание компании

«Baikal Tech School (BTS) – это полноценная средняя общеобразовательная школа нового типа, ориентированная на обучение в 10–11 классах.

Мы готовим будущих инженеров: привлекаем экспертов из компаний-партнеров; запускаем проектно-ориентированный образовательный процесс; выходим за рамки стандартной школьной программы – даем прикладные курсы по современным технологиям.

Дети получают актуальные знания и навыки, опыт работы и портфолио реализованных проектов еще до поступления в университет. Выпускники школы продолжают обучение в техническом университете по индивидуальной образовательной программе и строят успешную карьеру в том числе компаниях – отраслевых партнерах нашей школы.



### Основатель

Светлана Шведина

### Контакты

e-mail: shvedsv@istu.edu

8 (914) 898-22-51

### Клиенты

Школьники, которые хотят:

- больше практики в обучении;
- самостоятельно сделать что-то свое «руками»;
- признания своих достижений;
- учиться у носителей практик, а не только у учителей школы;
- быть уверенными в востребованности себя как специалиста.

Родители, которые хотят, чтобы их дети:

- поступили в технический университет на бюджет;
- получали актуальные знания и навыки, которые в будущем они смогут монетизировать;
- построили успешную карьеру с достойной оплатой труда.

### Проблема (потребность клиента)

Школьники хотят создавать свои решения уже сейчас и получать признания единомышленников, учиться у экспертов, поступить в вуз на востребованную бизнесом специальность. У традиционного школьного образования нет таких задач и возможностей. Поэтому мотивированный ребенок пытается закрыть свои запросы в кружках. Но реализовать себя везде ему не хватает времени и средств.

Родители боятся, что их дети будут не готовы к поступлению и обучению в университете и не смогут обеспечить себе стабильное трудоустройство с высоким заработком.

Бизнес-компании испытывают кадровый голод в инженерах и IT-специалистах нужной квалификации и хотят сократить время и затраты на подготовку и адаптацию сотрудников, готовых решать их производственные задачи и принимающих их корпоративную культуру, но до сих пор решения не найдено. В постоянном поиске.

## Решение

Задачи компаний-партнеров, вариативность, интенсив и погружение – основа двухгодичной образовательной программы с современными технологиями обучения и наставничества.

Программы и задания формируются экспертами из отрасли и преподавателями технического университета, учитывая стандарты WorldSkills и реализуя задачи ФГОС.

Интеграция проектов и фундаментальных дисциплин экономит ресурсы и время, а мотивация к их изучению растет. Гибридное обучение: офлайн-обучение + контент на онлайн-платформе Кампус ИРНИТУ и LMS Moodle с личным кабинетом.

## Конкуренты и преимущества

Наши преимущества

- Целевое практикоориентированное обучение на основе проектного подхода у носителей практик.
- Высшее техническое образование после BTS по индивидуальной программе.
- Перспективы трудоустройства в компаниях – отраслевых партнерах BTS.
- Элитные государственные и частные школы региона, организации дообразования, корпорации онлайн-образования.

## План развития компании

Запуск очного обучения:

- 2021 г. Профили: IT и инженерный дизайн. Каждый профиль – по 30 человек.
- 2022 г. Профили: современная энергетика и промышленная робототехника. Каждый профиль – по 30 человек.

Запуск заочного обучения (сетевой реализации учебной программы):

- 2021 г. Профили: IT и инженерный дизайн. Каждый профиль – по 20 человек.
- 2022 г. Профили: современная энергетика, нефтегазовое дело и новые химические технологии. Каждый профиль – по 20 человек.

## Что нужно

- Помощь в переподготовке и повышении квалификации преподавателей в реализации проектно-ориентированного подхода в обучении школьников.
- Коллаборация с направлением «Молодые профессионалы» АСИ (Агентство стратегических инициатив) по разработке и прикладных реализации образовательных программ по стандартам WorldSkills.
- Консультации и помощь в получении финансовой и методической помощи в обеспечении BTS современным технологическим и информационным оборудованием и ПО, симуляторами технологических процессов и производств, в том числе AR/VR.
- Помощь проектированию в организации образовательного пространства: «Универсальные классы» и «Умные инфостены».



## Описание компании

Мы делаем проект «Детский сад – для детей», позволяющий специалистам детского сада выявлять свои лучшие практики и области приоритетного развития при помощи инструментов и процедур оценки качества дошкольного образования.

## Клиенты

- Заведующие детских садов;
- старшие воспитатели детских садов;
- педагоги детских садов.

## Основатель

**Екатерина Рыбакова**

## Команда

**Ирина Быкадорова**  
Генеральный директор

**Ольга Бунтушкина**  
Руководитель проекта

## Контакты

✉ e-mail: [expert@rybakovfoundation.org](mailto:expert@rybakovfoundation.org)  
сайт: <https://expert.rybakovfond.ru/>

☎ 8 (495) 150-40-74

## Проблема (потребность клиента)

Недооцененность детского сада в регионе, низкое качество обучения педагогов детских садов, отсутствие специализированного обучения для администраторов детских садов, отсутствие определенных критериев оценивания и самооценивания работы педагогов

Регион: нехватка квалифицированных специалистов в сфере профессионального образования.

## Рынок

В России 50 тыс. детских садов, каждому из которых необходим внутренний исследователь качества для систематической работы над развитием качества дошкольного образования.

В денежном выражении рынок обучения внутренних исследователей качества составляет 0,3 млрд руб. Средняя оценка рынка проведения профессиональной оценки качества в детских садах России составляет 1,5 млрд руб.

## Решение

Система обучение внутренних экспертов качества и проведения профессиональной оценки качества, формирование наглядного отчета о лучших практиках и приоритетных областях развития.

## Конкуренты и преимущества

Конкуренты – учреждения дополнительного образования.

Наши преимущества

- Практическая направленность;
- онлайн-формат;
- всероссийский масштаб.

## План развития компании

- Доработка продукта.
- Запуск нового направления.
- Работа с существующей базой.
- Работа с информационными партнерами.
- Проведение обучающих семинаров.
- Проведение экспертной оценки в детских садах.

## Что нужно

Методологическая поддержка по работе с партнерами.

## Franchise & Accelerate

Франчайзинговый акселератор



### Описание компании

Обучающая программа «Франчайзинговый акселератор» для предпринимателей, наемных сотрудников, военных пенсионеров, у которых есть риск потери бизнеса/труда и которые рассматривают открытие своего дела по франшизе как возможную альтернативу предыдущему опыту при помощи технологий выбора франшиз, сформированных десятилетним опытом экспертов и акселерационных механик доведения до выгодной сделки и открытия бизнеса по франшизе.

### Основатели

Галина Радаева

Алена Кришевич

### Контакты

сайт: [www.accelerator-franchising.ru](http://www.accelerator-franchising.ru)

8 (909) 622-02-72  
8 (919) 786-24-92

### Клиенты

- Предприниматели МСБ, кто потерял бизнес или желает диверсифицировать направления бизнеса.
- Наемные сотрудники, переходящие в бизнес.
- Военные пенсионеры, рассматривающие бизнес.
- Самозанятые, желающие перейти на следующий уровень предпринимательской активности.
- Представители органов власти регионов, заинтересованные в развитии предпринимательской активности и устойчивых моделях франшиз в регионе.
- Высвобожденные специалисты крупных компаний с опытом развития федеральных сетей.
- Владельцы брендов, оптимизирующие подбор партнеров в сеть.

### Проблема (потребность клиента)

- Снижение инвестиционных и временных потерь при покупке предпринимателями (франчайзи) не той франшизы.
- Снижение рисков и расходов со стороны брендов-франчайзеров на подбор качественного партнера – франчайзи.

### Рынок

Более 80% рынка франчайзинга – это покупатели франшиз (франчайзи). Потенциал более 160 тыс. человек.

Более 70% запросов на покупку франшиз на суммы до 10 млн руб. по 15% суммы до 15 млн руб. и более.

### Решение

Во время акселерационной программы будущие франчайзи знакомятся с технологией отбора франшиз под свой тип личности, команду и ресурсы, отработывают необходимые практические навыки по адаптации модели бизнеса в своем регионе, в том числе финансовые и юридические нюансы, что существенно снижает риски при дальнейшей работе с брендом.

### Конкуренты и преимущества

#### Наши преимущества

Для покупателей франшиз на рынке нет системных программ с доведением до осознанных сделок и открытия бизнеса.

Альтернативные решения:

- Присутствуют частные обучающие мастер-классы (в виде одного эксперта, консультаций).
- Имеются внутренние (у брендов) корпоративные обучающие программы продуктовым линейкам конкретных брендов, без обучения подбору под себя и акселерации.

### План развития компании

- Март 2020: пилот.
- Сентябрь–декабрь: опытные запуски в двух регионах по контрактной основе с Фондами развития предпринимательства (B2G).
- Декабрь 2020: подписание соглашения о намерении с 5 брендами со стартом работы в 2021 (B2B).
- Февраль 2021: запуск нового потока тестирования монетизации B2C.
- Март–апрель 2021: масштабирование модели в 10 регионах.
- Февраль–декабрь 2021: подписание соглашений с 100 брендами.

### Что нужно

Рекомендательные письма в администрации регионов о рассмотрении программ и включения их в дорожную карту при развитии городской среды и социально-экономических сервисных составляющих для жителей региона (через франшизы и развитие предпринимательства).

Рекомендательные письма или встречу с Корпорацией МСП и встраивании программ в дорожную карту.

Рекомендательные письма в университеты в части подготовки программ по развитию предпринимательства по франшизе.

Рекомендательные письма в компании – держатели баз потенциальных потребителей услуг для дальнейшего партнерства («Контур», «МоеДело» и т.д.).



## Описание компании

В «Школе финансовой грамотности для подростков», мы играем с детьми, и они узнают, как управлять личными финансами, и учатся исполнять свои мечты.

### Руководитель Оксана Таушева

### Команда

#### Олег Логинов

Куратор проекта, психолог, коррективы в методики обучения

#### Екатерина Таушева

Координаторы работы волонтеров, педагогов, спонсоров

#### Лера Султанова

#### Ксения Романенко

Координаторы работы игротехников

#### Евгений Тюльпанов

Координатор работы медиацентра

## Контакты

✉ e-mail: [bfpokolenie@mail.ru](mailto:bfpokolenie@mail.ru)  
сайт: [www.fin-gram.ru](http://www.fin-gram.ru)

☎ 8 (965) 665-70-35

## Клиенты

Целевая аудитория:

- люди в возрасте 35–60 лет, представляющие интересы несовершеннолетних детей в возрасте от 13 до 18 лет;
- подростки 13–18 лет.

Их цель – стать независимыми от взрослых и приобрести их уважение, повысить свой статус среди сверстников, реализовать свои желания, которые требуют материальных расходов, интересно провести время со сверстниками.

## Проблема (потребность клиента)

- Неумение управления личными финансами.
- Нехватка денег.
- Беспокойство за доходы в будущем.

## Рынок

Емкость рынка дополнительного образования по финансовой грамотности: 24 млрд руб.  
Наш потенциал к декабрю 2021 год: 53 млн руб., к декабрю 2024 года – 1,2 млрд руб.

## Решение

Курс тренингов, который позволяет в игровой форме развить навыки по управлению личными финансами. Ребенок может сразу после обучения применять их в жизни. Осенью 2020 года мы перевели часть тренингов в онлайн-формат, что позволит нам проводить занятия без территориальных ограничений. Все занятия проводят наши преподаватели, которые предварительно обучаются методикам преподавания финансовой грамотности.

## Конкуренты и преимущества

Конкурентами являются все организации, реализующие программы дополнительного образования для подростков. Мы конкурируем за время, которое ребенок готов уделять изучению того или иного предмета.

## План развития компании

До конца 2020 года планируем доработку онлайн-курса и запуск его на коммерческой основе. Выручка: 100 тыс. руб. Количество клиентов онлайн-курса: 35 человек.

В первом квартале 2021 года планируем:

- Проанализировать рынок образовательных услуг по повышению финансовой грамотности в регионах РФ. Выбрать 5 регионов для работы в ближайшие пол-года. Расходы: 50 тыс. руб.
- Провести рекламную кампанию в 5 регионах РФ для набора учащихся на онлайн-курс. Расходы: 70 тыс. руб. Результат: привлечь 2 тыс. человек на обучение.
- Провести обучение в онлайн. Выручка: 6 млн. руб. Результат: сформирована база существующих и потенциальных клиентов в 5 регионах.

## Что нужно

Дальнейшее участие в акселерационных программах «Агентства Стратегических Инициатив».



## Описание компании

Школа проектных технологий «Поколение уверенного будущего» – сообщество экспертов помогает организациям, находящимся в ситуации внедрения проектного подхода, решать проблемы социально-экономического развития за счет комплексного внедрения проектных технологий и доведения проектов до их реализации. (От идеи – до продукта).

## Руководители

**Юрманов Юрий**  
**Лопатин Александр**  
**Селезнева Елена**  
**Решетова Екатерина**

## Контакты

✉ e-mail: novpok@mail.ru  
сайт: www.futureinyou.ru

☎ 8 (930) 000-21-11

## Клиенты

- Органы государственной власти и муниципальные образования субъектов РФ
- Промышленные и коммерческие предприятия и корпорации.
- Образовательные учреждения и организации.
- Общественные объединения в зависимости от проблематики и поставленных задач.

## Проблема (потребность клиента)

- Недостаток проектных идей для социально-экономического развития региона, корпорации, организации и тому подобное.
- Отсутствие единого понятийно-ценностного пространства в сфере проектной культуры.
- Недостаток кадров, владеющих проектной культурой.
- Несоответствие оформления проектных идей в соответствии с ожиданиями грантодающих организаций.

## Рынок

Рынок на территории Российской Федерации не насыщен предложениями по проектному обучению.

## Решение

Обучение проектной деятельности в ходе практических занятий по разработке проектов (вне зависимости от их темы) проектными командами.

## Конкуренты и преимущества

На территории Российской Федерации конкуренты, которые предлагают схожую технологию, не выявлены.

## План развития компании

- Создание проектного офиса в Забайкальском крае и в городе Москве.
- Проведение не менее 2 школ в месяц с февраля 2021 года.
- Проведение всероссийского форума по проектным технологиям на базе проектной школы в Забайкальском крае.
- Подготовка не менее 15 представителей Школы проектных технологий в Забайкальском крае.
- Подготовка не менее 120 представителей Школы проектных технологий в 5 регионах России в 2021 года.
- Доработка сайта с возможностью продажи курсов и продуктов школы.
- Получение образовательной лицензии до 2023 года.

## Что нужно

Информационная поддержка.

# САХАЛИНСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО РОБОТОТЕХНИКЕ

## Суть проекта

Проект направлен на популяризацию научно-технического творчества, современных информационных технологий и робототехники среди детей и подростков Сахалинской области в возрасте от 4 до 18 лет, вовлечение в совместную интеллектуальную деятельность и популяризацию привлекательности Сахалинской области для будущих специалистов. Все задания Сахалинского чемпионата составлены с учетом приоритетных направлений развития Сахалинской области – сельское хозяйство, туризм, развитие нефтегазового комплекса, решение вопросов логистики и экологии, рыбного хозяйства.

## Цель проекта

Проведение регулярного чемпионата по робототехнике для популяризации научно-технического творчества и повышения информированности школьников области о приоритетных направлениях развития островного края.

## Конкурентные преимущества

- Наличие сформированной «клиентской» базы и регулярное увеличение количества участников чемпионата.
- Построение конкурсных заданий вокруг актуальных для Сахалинской области перспектив развития и/или проблемных точек.
- Наличие в организационном комитете сертифицированных национальных экспертов по компетенции «Робототехника».
- Регулярность проводимого мероприятия.

## Эффект от реализации проекта

Организация соревновательных мероприятий, как способ показать свои успехи и побиться за право представлять Сахалинскую область на всероссийских соревнованиях, является дополнительной мотивацией для учащих проводить больше времени в стенах образовательных учреждений. Это, в свою очередь, снижает риск развития антисоциального поведения среди детей и подростков, а также мотивирует детей к получению инженерных и рабочих специальностей в будущем.

## Контакты

-  e-mail: v\_popov\_90@mail.ru
-  8 (924) 191-27-34

**Автор проекта**  
**Виктор Попов**



