



АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ  
ПРОГРАММА  
ДЛЯ ЛИДЕРСКИХ  
ПРОЕКТОВ АГЕНТСТВА  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ:  
ИНИЦИАТИВА АСИ  
«100 ЛИДЕРОВ РАЗВИТИЯ  
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ»

14 ОКТЯБРЯ – 17 ДЕКАБРЯ 2020 ГОДА



# СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| СОДЕРЖАНИЕ .....                                                                                                                          | 2  |
| ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО .....                                                                                                                 | 4  |
| ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА КУБАНИ<br>(THINK TANK RESEARCH AND DEVELOPMENT OF KUBAN CIVIL SOCIETY) .....       | 6  |
| ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ<br>«АТЛАС НКО» .....                                                    | 8  |
| «КАРЬЕРНАЯ НАВИГАЦИЯ ВЗРОСЛЫХ 55-70+» :<br>МОДЕЛЬ КАЗАНСКОГО ИННОВАЦИОННОГО УНИВЕРСИТЕТА .....                                            | 10 |
| ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ДЕТСКИЙ ОНЛАЙН-КИНОТЕАТР «НОЛЬ ПЛЮС», ZEROPPLUS.TV .....                                                                  | 12 |
| МЕНЕДЖЕР 2020 .....                                                                                                                       | 14 |
| ALIVEBE СПОРТИВНЫЕ ОНЛАЙН-СОРЕВНОВАНИЯ .....                                                                                              | 16 |
| ИНКЛЮЗИВНЫЙ ЗАГОРОДНЫЙ ЛАГЕРЬ «АДАИН ЛО» .....                                                                                            | 18 |
| PODARIPODAROK.ORG: СООБЩЕСТВО ВЗАИМОПОМОЩИ .....                                                                                          | 20 |
| ШКОЛА ЛИДЕРСТВА «ЗВЕЗДЫ» .....                                                                                                            | 22 |
| ПРОГРАММЫ ВОСПИТАНИЯ: БУДУЩЕЕ В НАШИХ РУКАХ .....                                                                                         | 24 |
| ГКУ РО «РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ» .....                                                                         | 26 |
| ПЛАТФОРМА ПРАВОВОЙ ПОДДЕРЖКИ РОДИТЕЛЕЙ «МАМА В ПРАВЕ» .....                                                                               | 28 |
| ГОЛБОЛ – ИНКЛЮЗИЯ ДЛЯ ВСЕХ! .....                                                                                                         | 30 |
| БАЙКАЛЬСКАЯ ШКОЛА НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ «ПОКОЛЕНИЕ ГЕНИЕВ» .....                                                                             | 32 |
| ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ ПЛАТФОРМА «ГОРОД, ОТКРЫТЫЙ ТОБОЙ» .....                                                                                  | 34 |
| «ЯХАД-ВМЕСТЕ» .....                                                                                                                       | 36 |
| «ЛАБОРАТОРИЯ «СЕНСОР-ТЕХ» .....                                                                                                           | 38 |
| СООБЩЕСТВО ДОНОРОВ КРОВИ DONORSEARCH.ORG .....                                                                                            | 40 |
| ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО<br>УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА .....        | 42 |
| СОВЕТ СТАРЕЙШИН: ДОСТОЙНАЯ СТАРОСТЬ ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ .....                                                                                 | 44 |
| АКСЕЛЕРАТОР СЕЛЬСКИХ ШКОЛЬНЫХ КООПЕРАТИВОВ .....                                                                                          | 46 |
| СОЦИАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ «СОНКО В АДАПТИВНОМ ТУРИЗМЕ» .....                                                                                  | 48 |
| ТВОРИ ДОБРО .....                                                                                                                         | 50 |
| ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ ЛАГЕРЬ DIPCAMP .....                                                                                                      | 52 |
| АРГЕНТИНСКОЕ ТАНГО КАК МЕТОД ПРОФИЛАКТИКИ И РЕАБИЛИТАЦИИ ПРИ ЗАБОЛЕВАНИЯХ<br>ПАРКИНСОНА, АЛЬЦГЕЙМЕРА И ПОСЛЕ ПЕРЕНЕСЕННЫХ ИНСУЛЬТОВ ..... | 54 |
| ТОМСКАЯ АКАДЕМИЯ АКТИВНОГО ДОЛГОЛЕТИЯ .....                                                                                               | 56 |
| МОЙ ДОМ .....                                                                                                                             | 58 |
| «КИНОШКОЛА» .....                                                                                                                         | 60 |
| ВСЕРОССИЙСКИЙ ПРОЕКТ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЖЕНЩИН С ОНКОЛОГИЧЕСКИМИ ЗАБОЛЕВАНИЯМИ .....                                                            | 62 |
| СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ ПРИ ВУЗЕ .....                                                                                   | 64 |
| «ТАБЛИЦА МЕНДЕЛЕЕВА» .....                                                                                                                | 66 |

|                                                                                                                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| «МИР В КОНВЕРТЕ» .....                                                                                                                                      | 68  |
| ПРОЕКТ «ДОБРАЯ ТОЧКА» .....                                                                                                                                 | 70  |
| ОНЛАЙН-ШКОЛА ТЕЛЕСНОГО ИНТЕЛЛЕКТА «СОМАНАВТИКА» .....                                                                                                       | 72  |
| «МИР НА ЛАДОШКЕ» .....                                                                                                                                      | 74  |
| ДЕТСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ТРИ ПИНГВИНА» .....                                                                                                              | 76  |
| РАСПОЗНАВАНИЕ ШРИФТА БРАЙЛЯ .....                                                                                                                           | 78  |
| «СОСЕДИ» .....                                                                                                                                              | 80  |
| ФРАНШИЗА КЛУБА «УМНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ» .....                                                                                                                   | 82  |
| АКСЕЛЕРАТОР КУЛЬТУРНЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ «КРЕАТИВНЫЙ ХАБ» .....                                                                                         | 84  |
| «БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ» .....                                                                                                                          | 86  |
| МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ПОСТИНТЕРНАТНОЙ ПОМОЩИ ДЕТЯМ-СИРОТАМ И ДЕТЯМ,<br>ОСТАВШИМСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ ЛИЦАМ ИЗ ЧИСЛА ДАННОЙ КАТЕГОРИИ ..... | 88  |
| «ПСИХЕЯ» .....                                                                                                                                              | 90  |
| СПОРТИВНО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС «ПОРТАЛ» .....                                                                                                             | 92  |
| ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛИРУЕМАЯ ШИНА .....                                                                                                                       | 94  |
| ЖКХ-ПОМОЩНИК.РФ .....                                                                                                                                       | 96  |
| SERVICE DRIVER .....                                                                                                                                        | 98  |
| ЭКОСИСТЕМА ГОРОДСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ .....                                                                                                                        | 100 |
| WWW.INCAMP.RU .....                                                                                                                                         | 102 |
| «ПЯТЫЙ ЭЛЕМЕНТ» .....                                                                                                                                       | 104 |
| ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД «ЛАДУШКИ» .....                                                                                                                         | 106 |
| ИНТЕРАКТИВНЫЙ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС «ЭРИУМ» .....                                                                                                 | 108 |
| «ПРОФМЕТАЛЛКЛУБ» .....                                                                                                                                      | 110 |
| РОСТОВСКИЙ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ «ПРЕМЬЕРА»<br>(РАБОТА С ТРУДНЫМИ ПОДРОСТКАМИ СРЕДСТВАМИ ИСКУССТВА, КУЛЬТУРЫ И МЕДИА) .....                               | 112 |
| ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «SKILLSTORY» .....                                                                                                                   | 114 |
| ПРАЗДНИК ЧИСТОТЫ .....                                                                                                                                      | 116 |
| ЦЕНТР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ .....                                                                                                                            | 118 |
| ЦЕНТР ТРУДОУСТРОЙСТВА И ДОСУГА ДЛЯ МОЛОДЫХ ИНВАЛИДОВ .....                                                                                                  | 120 |
| МИР РАВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ: ПРОФОРИЕНТАЦИОННЫЙ ИНТЕНСИВ ДЛЯ ДЕТЕЙ<br>С ИНВАЛИДНОСТЬЮ .....                                                                     | 122 |
| ПОДГОТОВКА СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ<br>К ОСВОЕНИЮ НАВЫКОВ XXI ВЕКА .....                                                       | 124 |
| ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ТРУДОУСТРОЙСТВА И ПРАКТИКИ ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММ<br>ПЕРЕПОДГОТОВКИ .....                                                               | 126 |
| РАСПОЗНАВАНИЕ АЗБУКИ БРАЙЛЯ .....                                                                                                                           | 128 |
| КУЛЬТУРА СЧАСТЬЯ .....                                                                                                                                      | 130 |
| ДЛЯ ЗАМЕТОК .....                                                                                                                                           | 132 |

## АКСЕЛЕРАТОР АГЕНТСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ 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 130 заявок от социальных проектов. В Стартовом интенсиве акселератора приняло участие более 100 проектных команд в социальной сфере. Двухмесячный трекинг прошли 63 лидера социальных проектов.

Прохождение акселератора позволило лидерам социальных проектов:

- проанализировать текущее состояние проектов;
- выявить слабые места и определить потенциальные точки роста проектов;
- провести анализ рынков и разработать маркетинговый план с учетом особенностей социального предпринимательства;
- 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 самоокупаемые 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).



## Описание компании

Мы делаем проект Институт исследования и развития гражданского общества Кубани, помогающий некоммерческим организациям региона решать проблемы финансирования при помощи диффузного анализа социальных проблем и повышения их грантового потенциала.



## Клиенты

Руководители и сотрудники НКО Краснодарского края.

**Основатель**  
**Игорь Новицкий**

## Команда

**Виктория Новицкая**  
Финансовый директор  
**Оксана Василенко**  
Управляющий директор  
**Сергей Жадан**  
Специалист, IT  
**Евгений Кубякин**  
Эксперт

## Контакты

e-mail: falcocenter@gmail.com  
сайт: civilsociety.press

8 -918-321-81-44

## Проблема (потребность клиента)

- Учитывая отсутствие надежной статистики, анализа о количественной и качественной структуре гражданского общества Кубани, сложно оценить и ресурсы.
- Нарушение структурного подхода приводит к деградации гражданского общества и протестной активности НКО.
- Невыстроенные вертикальные и горизонтальные связи не дают устойчивого развития гражданского общества.
- Отсутствие образовательных офлайн-программ не дает возможность НКО подавать на гранты.

## Рынок

Согласно Министерству юстиции РФ, на 1.04.2019 было зарегистрировано 216,9 тыс. НКО. По экспертным оценкам и результатам выборочных опросов, доля «спящих» НКО, которые существуют только «на бумаге» или работают непостоянно, достигает 65–85% (Общественная палата РФ, 2018). В грантовых конкурсах Фонда президентских грантов (ключевого донора российских СОНКО) – в 2017–2020 гг. участвовали 22 тыс. Постоянно действующих профессиональных НКО в России – не более 20–40 тыс., то есть только 10–20% НКО.

## Решение

Организовать:

- систему логических и последовательных методологических, методических и организационно-технических процедур для получения научных знаний о социальных проблемах региона, способных решаться некоммерческим сектором;
- обучающую программу для НКО Кубани, включающую в себя комплекс тренинговых занятий и индивидуальную работу для подачи проектов на грантовые конкурсы Фонда президентских грантов;
- персональную помощь руководителям/сотрудникам СО НКО Кубани посредством детализированной индивидуальной работы с целью доработать проект до формирования в заявку на конкурс ФПГ.

## Конкуренты и преимущества

На федеральном уровне существует достаточное количество аналитических центров гражданского общества РФ (Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора, Центр Карнеги, Гражданский форум ЕС-Россия и др.). Однако спектр их анализа направлен глобально на всю Россию и чаще – на Москву и Санкт-Петербург. В Краснодарском крае администрацией и общественной палатой проводятся исследования гражданского общества, но они больше направлены на анализ протестного потенциала.

## Наши преимущества

Уникальность данного института – детальные исследования региональных НКО, и предоставление для них образовательного материала с целью повышения грантового потенциала

## План развития компании

- Январь 2021 – подведение итогов акселератора N1 и анализ результатов программы.
- Февраль–март 2021 – разработка методических рекомендаций по итогу акселератора, и подача заявок в ФПГ участников акселератора, сопровождение. Подано 100 заявок по итогам первого набора акселератора.
- Апрель–май 2021 – набор проект-менеджеров и их обучение по формированию проектов под грант (акселератор N2).
- Июль–август – запуск онлайн-/офлайн-акселератора N3 для региона с участием проектных менеджеров.
- Сентябрь–октябрь – 550 поданных заявок из Краснодарского края.
- Ноябрь–декабрь – финальная конференция по лучшим практикам.

## Что нужно

Письмо поддержки для подачи проекта в Фонд президентских грантов, снятие административных барьеров, консалтинг и продвижение.



## Описание компании

Наш проект – «Цифровая платформа содействия развитию некоммерческих организаций «Атлас НКО» позволяет пользователям – коммерческим и некоммерческим организациям, гражданам, органам власти получить простой доступ к информации о социально ориентированных некоммерческих организациях и определить уровень их благонадежности.

**Основатель**  
**Анна Белан**

### Команда

**Екатерина Мадаева**  
Проектный менеджер  
**Анна Чудак**  
UX-дизайнер, веб-разработчик  
**Денис Рындин**  
Инженер-программист  
**Ярослав Юров**  
Инженер-программист  
**Александр Владимиров**  
Инженер-программист  
**Светлана Воротилина**  
Инженер-программист

### Контакты

✉ e-mail: [info@atlas-nko.ru](mailto:info@atlas-nko.ru)  
сайт: <https://www.atlas-nko.ru/>

☎ 8 (863) 256-24-56  
8 (903) 406-24-56

## Клиенты

- Социально ориентированные некоммерческие организации.
- Бизнес, реализующий программы КСО.
- Органы власти – отделы, разрабатывающие программы региональной и муниципальной поддержки НКО.
- Социально активные граждане, волонтеры, благополучатели, заинтересованные в определенных видах деятельности/помощи.

## Проблема (потребность клиента)

- Разрозненность источников информации о социально ориентированных некоммерческих организациях, большой объем и сложность обработки.
- Сложность принятия управленческих решений относительно будущих партнеров – социально ориентированных некоммерческих организаций, ввиду отсутствия/недостаточной доступности достоверных и оперативных данных для оценки их благонадежности.
- Большое количество случаев мошенничества в сфере благотворительной деятельности, фиктивных сборов пожертвований.

## Рынок

Расчет рынка на примере Ростовской области:

- в Ростовской области зарегистрировано 4382 НКО;
- на уровне региона действует государственная программа «Региональная политика», направленная на поддержку СО НКО. Во всех 55 муниципальных образованиях разработаны муниципальные программы поддержки СО НКО, как минимум 1 НКО требуется для «протокольного закрытия» социальных проблем в каждом муниципальном образовании – 55 чиновников;
- у каждой НКО не менее 25 благополучателей, то есть примерно 110 тыс. человек пользуется услугами НКО;
- 80% НКО работает как минимум с 1 волонтером – 3 506 волонтеров;
- по данным аналитической компании «Эксперт Юг», на Юге России 200 крупнейших компаний в той или иной степени реализуют программы КСО.

Итого средний охват рынка в Ростовской области – 118 200 потенциальных пользователей цифровой платформой, в ЮФО – 944 000.

## Решение

- Актуальная, объективная и понятная информация о социально ориентированных некоммерческих организациях, собранная в одном месте, в удобном и кратком формате.
- Повышение качества принятия управленческих решений за счет использования рейтинговой системы оценки социально ориентированных некоммерческих организаций, основанной на консолидированных, структурированных данных, в том числе о финансовом положении социально ориентированных некоммерческих организаций, фондовооруженности, государственной поддержке (опыте работы с бюджетными средствами).
- Снижение количества нелегальных сборов пожертвований за счет создания системы оценки надежности социально ориентированных некоммерческих организаций, и, как следствие, увеличение числа пожертвований благонадежным организациям на решение социальных проблем.

## Конкуренты и преимущества

- Портал «Руспрофайл» : <https://www.rusprofile.ru/>
- Портал «Чекко» : <https://checko.ru>
- Система «Спарк» : <https://www.spark-interfax.ru>
- Система «Сбис» : <https://sbis.ru/contragents>
- Платформа «ПроЧарити» (ProCharity): <https://procharity.ru/>

### Наши преимущества

- Информация из дополнительных источников – грантодающих организаций.
- Бесплатная платформа.

## План развития компании

Презентация и распространение информации о запуске цифровой платформы среди целевой аудитории, сбор обратной связи, расширение сервисов платформы.

## Что нужно

Информационная поддержка.

# «КАРЬЕРНАЯ НАВИГАЦИЯ ВЗРОСЛЫХ 55–70+»



**Основатель, руководитель  
Лаборатории карьерной  
навигации**

**Светлана Туктамышева**

**Команда**

**Олег Агапов**

Методолог и координатор

**Ленар Салимов**

Эксперт по экономическим  
вопросам и маркетингу

**Контакты**

e-mail: [tuktamyshevasf@gmail.com](mailto:tuktamyshevasf@gmail.com)  
[tuktamysheva@ieml.ru](mailto:tuktamysheva@ieml.ru)  
сайт: <https://ieml.ru/podrazdeleniya-universiteta/digital-ocean/>



8 (927) 425-94-49

## Описание компании

Проект «Карьерная навигация взрослых 55–70+» помогает людям предпенсионного и пенсионного возраста продолжать быть активными, чувствовать свою значимость, помогая в выборе профессии и организуя образовательные курсы.

Этот проект – одно из направлений реализации «третьей миссии» Казанского инновационного университета – «Развитие человеческого капитала в течение всей жизни и непрерывное образование».

## Клиенты

- «Предпенсионеры» 55+, которые начали задумываться, чем будут заниматься на пенсии.
- Люди, вышедшие на пенсию, которые хотят продолжить работать по специальности и углубить свои знания.
- Люди, вышедшие на пенсию, которые хотят сменить вид деятельности.
- Пенсионеры, которые хотят стать «самозанятыми»;
- «Дети» пенсионеров и предпенсионеров, которые переживают за будущее родителей.

## Проблема (потребность клиента)

- Страх целевой аудитории, ощущение ненужности.
- Поддержка семейного бюджета, работа как форма сопричастности обществу.
- Страх детей, что с родителями что-то произойдет (девиации).
- Дефицит карьерного роста пенсионеров и «предпенсионеров» – риск сокращения продолжительности их жизни.

## Рынок

В Татарстане 770 тыс. чел. в возрасте 55–70 (в том числе 640 тыс. пенсионного возраста). 56,3% готовы работать на пенсии, 27,6% «предпенсионеров» нуждаются в дополнительном образовании.

Емкость рынка в натуральном выражении: 396 тыс. чел. Первичная консультация 3 тыс. руб., последующие консультации – 2 тыс. руб./час (курс карьерной навигации от 1 до 12 часов в зависимости от итогов первичной консультации и запроса клиента).

Емкость рынка первичной консультации в денежном выражении: 1,18 млн руб.

На этапе пилотирования проекта оплата работы карьерных консультантов, работа преподавателей по созданию и проведению образовательных программ, оплата работы консультантов осуществляется за счет грантовых средств и бюджета федеральных программ для «предпенсионеров» и пенсионеров.

## Решение

- Консультирование взрослых и составление профиля наиболее подходящих профессий.
- Подбор и проведение обучающих курсов для освоения новой профессии или усиления профессиональных навыков.
- Поддерживающие встречи, помогающие человеку освоиться на новом месте работы.
- «Цифровое волонтерство»: студент – взрослому при прохождении предпенсионерами и пенсионерами цифровой диагностики и обучении на он-лайн курсах.

## Конкуренты и преимущества

- Система по сопровождению карьерной навигации взрослых: цифровая профдиагностика, карьерное консультирование, сопровождение на этапе обучения и трудоустройства.
- Участие университетского сообщества в создании и развитии проектов для старшего поколения, как реализация «третьей миссии» университета.
- Можем работать как с малым потоком клиентов, так и с большими потоками клиентов за счет потенциала вуза.

## План развития компании

2020/2021: создание социально-образовательной площадки карьерной навигации.

2021/2022: организационно-методологическое сопровождение процессов карьерной навигации.

2022/2023: «полевые» научные исследования карьерной навигации взрослых.

2023/2024: практическое изменение установок и поведения ведущих бенефициаров рынка труда к возрастной категории 55–70+, снятие социально-мировоззренческих барьеров. Планируется рост сообщества: 2022 – 700 чел. 2023 – 1200 чел. 2024 – 1800 чел.

Консультирование общественных организаций по нормативно-правовым, экономическим, социально-гуманитарным вопросам карьерной навигации (5–7 ежегодно).

Акселерация проектов НКО 55–70+ через корпоративные и партнерские связи Казанского инновационного университета (5–7 ежегодно).

## Что нужно

Банковский овердрафт на сумму 500 тыс. руб. или беспроцентный кредит на развитие для устранения кассовых разрывов.

# ДЕТСКИЙ ОНЛАЙН-КИНОТЕАТР «НОЛЬ ПЛЮС»



**Основатель**  
**Николай Данн**

## Контакты



e-mail: nikolai.dann@gmail.com  
Telegram @nikolaidann  
сайт: <https://zeroplus.tv>

## Описание компании

Мы развиваем и популяризируем онлайн-кинотеатр «Ноль Плюс», предназначенный для педагогов и наставников, родителей, детей и подростков. Платформа агрегирует воспитательный кино контент, предоставляет уникальный функционал «умного просмотра» и методическую базу, которая позволяет аудитории применять кино как образовательный инструмент в учреждениях образования, культуры, а также в семье.

## Клиенты

- Педагоги, наставники, воспитатели, применяющие новые формы образования, формирующие разнообразие учебного и воспитательного процесса, находящиеся в поиске эффективных инструментов донесения знаний.
- Родители, внимательно относящиеся к выбору медиаконтента для своих детей, ищущие доверительный способ занять детей с полезным воспитательным эффектом, практикующие культурно-образовательный семейный досуг.
- Дети и подростки, симпатизирующие формату «образование + развлечение» (edutainment), любящие геймификацию образовательного процесса, ребята, которые хотят выразить себя вербально (комментировать, аргументировать, размышлять) и письменно (писать отзывы, рецензии).

## Проблема (потребность клиента)

- Педагоги не имеют достаточно знаний и опыта педагогической работы с аудиовизуальным контентом, структурированной и лицензированной базы воспитательного кино контента для применения в учебном процессе.
- Большинство родителей не имеют ресурса кино, которому можно полностью доверять и отдают детей «на воспитание» потоку контента из разных источников.

- Дети погружены в инфопоток, есть дефицит навыков анализа контента и смысловой фильтрации.

## Рынок

Более 40 000 школ, более 43 000 детских садов, более 42 000 библиотек, более 2700 музеев. Рынок онлайн-образования в России – с 2016 года вырос в 2,5 раза, его объем – 53,3 млрд руб. и продолжает расти. Рынок онлайн-кинотеатров в России растет: платежи за контент выросли до 12,9 млрд руб. (68%, в основном подписка), доходы от рекламы – до 4,2 млрд руб. (13%).

## Решение

Онлайн-платформа zeroplus.tv с рядом образовательных возможностей:

- пополняющийся каталог из свыше 1000 единиц контента и киноподборки по более чем 50 тематикам;
- возможность создавать киноуроки со своими вопросами к фильмам;
- методические материалы к фильмам для качественного обсуждения;
- возможность создать и развивать школьный/библиотечный/музейный кино клуб.

## Конкуренты и преимущества

Онлайн-кинотеатры с детским сегментом: Okko, ivi, Tvzavr, и др., портал Российской электронной школы (resh.edu.ru), платформа Filmcentralen (Дания), организация Into Film (Великобритания), Northern Ireland Screen (Северная Ирландия), New Horizons IFF (Польша).

## Наши преимущества

- Видеосервис для школ, библиотек, музеев.
- Инструмент кинопедагогики, воспитания через кино и медиа.
- Интерактивные возможности для семейного досуга с использованием кино.

## План развития компании

- Разработка функционала платформы.
- Пополнение базы кино контента и методических материалов. Будет лицензировано более 1000 единиц контента (за I квартал).
- SEO-продвижение.
- Повышение квалификации педагогов.
- Весь контент будет методически проработан и упакован для школ по тематическим подборкам. Начнется практическая апробация через реальную учебную деятельность школ, учреждений культуры.
- Будет зарегистрировано около 100 кино клубов со всей России (за I квартал).
- Количество уникальных пользователей увеличится в два раза: 12–18 тыс. уникальных пользователей (за I квартал).
- Критерии: количественные показатели, время пребывания на сайте, количество педагогов, прошедших обучение.

## Что нужно

- Совместная коммуникация с Министерством просвещения РФ, Министерством культуры РФ, Правительством РФ, МИД и Россотрудничеством, Росмолодежью и РДШ, ИРИ, РГО, Российским историческим обществом, Военно-историческим обществом.
- Организация возможности выступать на федеральных площадках и в эфире ТВ.



## Описание компании

Мы делаем проект «Менеджер 2020», помогающий школьникам и студентам решать проблему вовлеченности в предпринимательскую деятельность и способствующий развитию финансовой грамотности у молодежи Санкт-Петербурга при помощи настольной экономической игры с интегрированным мобильным приложением.



**Основатель**  
**Евгений Миленин**

**Команда**  
**Алексей Бережков**  
Директор по развитию  
**Владимир Петрушин**  
Разработчик,  
отвечает за логистику

## Контакты

✉ e-mail: [main@manager2020.ru](mailto:main@manager2020.ru)  
сайт: <https://manager2020.ru/>

☎ 8 (965) 061-67-77 Евгений  
8 (951) 645-94-52 Алексей

## Клиенты

- Учащиеся колледжей, лицеев и школьники 9–11 классов.
- Студенты профильных экономических вузов.
- Активная молодежь, посещающая дома молодежи и подростков, молодежные клубы и библиотеки.
- Родители, заинтересованные в развитии финансовой грамотности детей

## Проблема (потребность клиента)

- Недостаточно условий и комфортной среды для развития финансовой грамотности и повышения интереса к предпринимательской деятельности школьников и учащихся (бесплатные мероприятия, объединяющие по интересам).
- Малая вариативность инструментов для развития финансовой грамотности детей и подростков: развивающим центрам; ПМК и ПМЦ; школам, колледжам, университетам; родителям (можно играть в домашних условиях).

## Рынок

- Сверху вниз  
PAM = 8,5 млрд долл. 662,3 млрд руб.  
TAM = 11,8 млрд руб. \* 0.1 (любят эк. игры) = 1,18 млрд руб.  
SAM = TAM \* 0.1 (наша ЦА) = 118 млн руб.  
SOM = TAM/15 (конкурентов) = 7,8 млн руб.
- Снизу вверх  
TAM = 2000 \* 9,6 млнел (подростки РФ) \* 0,2 = 3,84 млрд руб.  
SAM = 2000 \* 1 млнел (наша ЦА) \* 0,2 = 400 млн руб.  
SOM = 2000 \* (1300 подписки + 1760 посетители) = 6,12 млн руб.

## Решение

- Деловая настольная игра «Менеджер 2020».
- Основана на современной экономической модели.
- Сопровождается мобильным приложением.
- Развивает финансовую грамотность, предпринимательские навыки.
- Учит управлять активами и кредитами.

## Конкуренты и преимущества

Производители аналогичных настольных игр: ООО «Мосигра» /ООО «Магеллан» /Игровед/Стиль Жизни/Hasbro Inc и др. организаторы досуговых мероприятий для детей.

### Наши преимущества

- Интеграция в учебный процесс.
- Event-маркетинг, прямое взаимодействие с ЦА.
- Поддержка ИОГВ.
- Сниженная ценовая политика.

## План развития компании

- Проведение турниров и мероприятий на базе продукта.
- Прогнозируемая продажа продукта на каждом мероприятии ~ 30.000 руб.
- Участие на выставках, ярмарках, маркет-плейсах.
- Прогнозируемая продажа продукта на ~ 500 000 руб.
- Интеграция продукта в учебный процесс образовательных учреждений.
- Прогнозируемая гос. закупка продукта на ~ 300 000 руб.
- Агрессивный предновогодний интернет – маркетинг.
- Прогнозируемая продажа продукта на ~ 700 000 руб.
- Реализация брендированных версий игр для b2b сегмента.
- Прогнозируемая выручка ~ 2 млн руб.
- Реализация продукта через ритейл.
- Прогнозируемая выручка ~ 1 млн руб.

## Что нужно

Информационно-методологическая поддержка, а также маркетинговое содействие для узнаваемости проекта, в частности, в сфере образования, и помощь в интеграции продукта в образовательные учреждения.

## Описание компании



Мы делаем онлайн-сервисы, помогающие людям включить регулярные занятия спортом в свою жизнь.



### Основатель

**Анатолий Костров**  
**Никито Черненко**

### Команда

**Александр Иванов**  
Full stack developer  
**Дмитрий Ерохин**  
Комьюнити-менеджер  
**Ангелика Казарян**  
PM

### Контакты

✉ e-mail: [a.kostrov@alivebe.com](mailto:a.kostrov@alivebe.com)  
сайт: <https://alivebe.com/>

☎ 8 (910) 430-23-74

## Клиенты

- B2C: начинающие и продвинутые любители в циклических видах спорта (бег, ходьба, лыжный и велоспорт, плавание).
- B2B: компании с разветвленной территориальной структурой.
- B2G: администрации субъектов Российской Федерации и городов.

## Проблема (потребность клиента)

- B2C: у начинающих любителей – недостаток мотивации; у продвинутых любителей – дефицит возможностей соревноваться с равными соперниками, достигать и делиться победами.
- B2B: невозможность проведения массовых спортивных мероприятий в условиях пандемии коронавируса, небольшая эффективность традиционных способов вовлечения сотрудников в спорт.
- B2G: недостаток инструментов по достижению национальной цели – 70% систематически занимающихся физической культурой и спортом (Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 «О национальных целях развития РФ на период до 2030 г.»).

## Рынок

Глобальный целевой рынок:

- рынок любительских соревнований в циклических видах спорта – 3 млрд долл., 15 млн человек;
  - рынок мобильных приложений в сфере ЗОЖ и фитнеса 4 млрд долл., CAGR= 31,4%.
- Российский рынок любительских соревнований в циклических видах спорта характеризуется большим потенциалом и крайне низким текущим значением показателя доли населения, принимающих в них участие, на порядок уступающим среднеевропейскому уровню.

## Решение

- Проведение индивидуальных, командных и корпоративных онлайн-соревнований по бегу, ходьбе, лыжному и велоспорту.
- Персонализированный подбор онлайн-соперников и напарников.

## Конкуренты и преимущества

На рынке B2C: Zwift – лидер в сфере виртуальных соревнований. У Zwift фокус на элиту любительского спорта и на велоспорт с проведением только синхронных соревнований. Прочие конкуренты: онлайн-забеги и челленджи в Strava, RunKeeper.

### Наши преимущества

- Соревнования, в которых интересно участвовать независимо от спортивного уровня и возраста.
- Соревнования в разных видах спорта, многоборье (мультиспорт).
- Обеспечение справедливости победы (система «Античитер»).

На рынке B2B: стандартные формы организации корпоративного спорта.

### Наши преимущества

- Охват и высокая вовлеченность (вплоть до ½ персонала).
- Низкая стоимость на 1 участника.
- Возможность проведения в условиях пандемии.

## План развития компании

- Выход и закрепление на рынке корпоративных спортивных соревнований.
- Создание и вывод на рынок мобильного приложения по подбору онлайн-соперников и напарников.
- Проведение соревнований на уровне субъектов российской федерации.

## Что нужно

Содействие в проведении соревнований на уровне субъектов Российской Федерации. Партнеры в спортивной индустрии.

# ИНКЛЮЗИВНЫЙ ЗАГОРОДНЫЙ ЛАГЕРЬ «АДАИН ЛО»



**Генеральный директор**  
**Дмитрий Файнерман**

## Команда

**Екатерина Павельева**  
Специалист по инклюзии  
**Татьяна Шкода**  
Специалист по инклюзии  
**Ирина Евдокимова**  
Заместитель директора  
**Галина Скляр**  
Педагог театральной студии  
**Александра Куликова**  
Педагог художественной студии

## Контакты

✉ e-mail: fainerman@gmail.com  
сайт: <https://adaincamp.ru/>

☎ 8 (921) 630-72-97

## Описание компании

Мы делаем социально-образовательный проект – инклюзивный загородный лагерь «Адаин Ло», помогающий детям с ОВЗ в возрасте от 7 до 17 лет решать проблему социализации и организации детского отдыха при помощи принимающей и профессиональной среды интеграции, опытной команды, готовой к профессиональному росту, а также многолетних наработок.

## Клиенты

- Нормотипичные дети в возрасте от 7 до 17 лет.
- Дети с ОВЗ в возрасте от 7 до 17 лет.
- Дети от 7 до 17 лет из малообеспеченных семей.
- Родители.
- Компании, которые имеют КСО с фокусом на инклюзию и работу с детьми с ОВЗ.

## Проблема (потребность клиента)

- Неготовность и неподготовленность команды детского учреждения отдыха к работе с таким ребенком.
- Неготовность семьи к процессу эмансипации ребенка.
- Невозможность семьи ребенка с ОВЗ оплатить пребывание ребенка в лагере.
- Нехватка финансирования работы с детьми и ведущими между лагерями.

## Рынок

На 1 января 2020 г. в Северо-Западном федеральном округе зарегистрировано 1 534 619 детей в возрасте от 7 до 17 лет. Среди них официально зарегистрировано 34 625 ребенка с инвалидностью.

За 2019 г. в Инклюзивном загородном лагере «Адаин Ло» было 580 детей, из них 32 ребенка с ОВЗ.

Один сезонный лагерь для ребенка с ОВЗ стоит 34 720 руб. (из которых 15 820 – зарплата сопровождающего и 18 900 – оплата семьи), одна смена летнего лагеря стоит 103 160 руб. (46 460 руб. – зарплата сопровождающего и 56 700 – оплата семьи). Стоимость работы в городе оценивается в 60 475 руб.

## Решение

- Создание принимающей среды в рамках загородного организованного детского отдыха на основе разработанной методологии инклюзии.
- Проект предполагает продвижение идеи инклюзивного детского отдыха через организацию устойчивой работы по включению детей с ОВЗ в рамках действующего загородного лагеря.
- Подготовка детей с ОВЗ до поездки в лагерь: проведение инклюзивных коммуникативных групп, работа с родителями, подготовка сопровождающих и ведущих лагеря.
- Увеличение финансирования за счет поддержки от компаний в рамках социальной корпоративной ответственности.
- Поддержка проекта в рамках сотрудничества с различными благотворительными организациями, занимающимися решением схожей проблематики.

## Конкуренты и преимущества

По данным портала incamp.ru, на территории Санкт-Петербурга и области организуется только один инклюзивный лагерь – Harry Art Camp, но он предназначен для взрослых людей. В связи с малым количеством возможностей для интеграции детей в программы лагерей в Санкт-Петербурге нам кажется важным решить проблемы инклюзивного загородного отдыха хотя бы для детей 300–400 семей в год.

## План развития компании

- Количество детей с ОВЗ в загородном лагере «Адаин Ло» на смене возрастет на 10% за счет увеличения финансирования, что позволит оплачивать и организовать необходимую работу между лагерями, а также увеличит количество сопровождающих в лагере. Количество спонсоров возрастет на 5–7 благотворительных компаний.
- Благодаря проделанной работе наша миссия по включению детей с ОВЗ и детей из малообеспеченных семей в обычную детскую жизнь получит больший охват в обществе.
- 

## Что нужно

- Помощь в поиске ресурсов, в частности, финансовых.
- Помощь в составлении предложений для потенциальных спонсоров.
- Информационная поддержка проекта.

## Описание компании

Мы делаем сервис podaripodarok.org, который соединяет людей, нуждающихся в помощи, с теми, кто хочет и может адресно помочь, но до встречи с нами не знал, кому и как. При этом те, кому помогли, также вовлекаются в волонтерскую деятельность и выходят из позиции иждивенцев в позицию активных людей. Таким образом формируются локальные сообщества взаимопомощи, которые позволяют людям поддерживать друг друга, а также чувствовать свою значимость и возможность запускать реальные изменения, делая при этом абсолютно посильные для них дела.



### Основатель

**Лариса Безвербная**

### Команда

В основной команде фонда – 8 человек, волонтерское сообщество – 110 человек.

### Контакты

✉ e-mail: [larisa.bezverbnaya@gmail.com](mailto:larisa.bezverbnaya@gmail.com)  
сайт: [podaripodarok.org](http://podaripodarok.org)

☎ 8 (906) 071-35-92

## Клиенты

- С одной стороны, есть благополучатели – люди, по объективным причинам оказавшиеся в сложной жизненной ситуации.
- С другой стороны, финансирование работы проекта происходит за счет частных лиц: 25–55 лет, менеджеров среднего и высшего звена, семейных, имеющих внутреннюю потребность в участии в добрых делах, воспитании детей своим примером.
- Государство – предоставление грантов с целью поощрения гражданской солидарности, когда люди самостоятельно решают проблемы друг друга, а также вовлекаются в волонтерство, что снижает социальную напряженность.
- Юридические лица, поддерживающие программы фонда, разделяющие идею осознанной адресной благотворительности как запускающей реальные изменения в жизни конкретных людей, имеющих схожие ценности в миссии своего бренда.

## Проблема (потребность клиента)

- Для частных лиц: желание помогать – осознанное и сильное стремление. Но обычно оно теряется за непониманием, кому именно помочь, и страхом столкнуться с мошенничеством.

- Для юридических лиц: соединение личной потребности владельца как частного лица с необходимостью позитивного имиджа компании среди всех целевых аудиторий.
- Для государства: пандемия коронавируса → снижение уровня жизни населения + усугубление проблем социально-незащищенных групп = обострение недоверия по отношению к любым государственным институтам.

## Рынок

17% россиян участвуют в благотворительности. 57 млрд руб. – рынок корпоративной благотворительности (2018 г.). За 2019 год в стране было зарегистрировано 11 тыс. благотворительных фондов. Сумма, которую благотворители жертвуют чаще всего – 100 руб. За последние 5 лет объем переводов на благие цели через сайты повысился в 15 раз.

## Решение

Инструмент для создания локальных сообществ взаимопомощи на местах:

- соединяет тех, кому нужна помощь с теми, кто хочет и может помочь;
- программы фонда направлены на то, чтобы выводить людей в сложной ситуации из иждивенческой позиции в социально активную.

## Конкуренты и преимущества

Любой благотворительный фонд, особенно с акцентом на помощь действием. Государственная система соц. поддержки. Локальные чаты, группы в соц. сетях, сообщества на уровне районов, городов. Первые платформы благотворительности: [dobro.ru](http://dobro.ru), [pro-charity.ru](http://pro-charity.ru).

### Наши преимущества

- Ресурс на проверку каждой просьбы, вовлечение подопечных в волонтерство, возможность прямого контакта с теми, кому помогаешь.
- Основная часть финансирования – деньги частных лиц, есть эффект последствия от оказанной помощи: вовлечение подопечных в волонтерство.
- Управляемая система, единые правила, масштабирование воздействия.
- Возможность адресного волонтерства в помощь конкретным людям, возможность выбора по географической локации.

## План развития компании

До конца года – проведение акции «Рождественский подарок». 65 семей/280 людей в сложной ситуации получают помощь. Сумма оказанной помощи составит около 2, 5 млн руб. Минимум 15 новых подопечных семей будет вовлечено в волонтерские инициативы + 1 новый регион присутствия со своей волонтерской командой (Пермский край). Завершение работ по новой платформе оказания адресной помощи [podaripodarok.org](http://podaripodarok.org), которая позволит масштабировать проект в регионы и запускать формирование локальных сообществ взаимопомощи по принципу «Агенты изменения на местах». Сарт презентаций в разных компаниях.

## Что нужно

Взгляд и обратная связь по продукту со стороны менеджмента заинтересованных организаций. Помощь в установлении контактов с вышеописанной аудиторией. Инвестиции на развитие платформы (на текущий момент найдено 1,2 млн руб., необходим еще 1 млн руб.).



**Руководитель  
и основатель школы**  
**Татьяна Сашина**

**Георгий Карташев**  
Заместитель директора школы

## Контакты

✉ e-mail: stars2030@yandex.ru  
сайт: starspro.ru

☎ 8 (952) 889-55-20

## Описание компании

Многопрофильный детский развивающий центр работающий в офлайн и онлайн формате – федеральная школа лидерства «Звезды», помогающий пользователям удовлетворить определенный интерес ребенка, сформировать определенные компетенции при помощи: образовательных офлайн- и онлайн курсов по системе Edutainment (обучение через развлечение).

## Клиенты

Сегментация клиентов:

- Мамы с детьми дошкольного возраста.
- Мамы с детьми младший школьный возраст (1-3 класс).
- Мамы с детьми старше 10 лет.
- Родственники.

Ключевые параметры целевой аудитории:

- Женщины из Российской Федерации и стран бывшего СНГ. Возраст: в среднем 35–42. Уровень дохода: от 60 тыс. руб./мес. на семью. Семейное положение: замужем.
- Пользователи социальных сетей (так как через них идет приглашение на курсы).

## Проблема (потребность клиента)

Если с детства не развивать у ребенка определенные компетенции и эмоциональные качества, то в дальнейшем можно столкнуться с серьезными проблемами для решения которых потребуются длительная работа психолога.

## Рынок

Размер рынка дополнительного школьного образования в России оценивается в 138 млрд руб., а к 2021 году он вырастет до 175 млрд руб.

Сегодня в России насчитывается около 16 млн школьников. Согласно исследованию, 70% из них занимаются дополнительно: посещают факультативы, кружки и секции, «подтягиваются» при помощи репетитора, занимаются в офлайн- и онлайн-школах по разным предметам.

Российский рынок онлайн-образования достиг 45–50 млрд руб. в 2019 г.

Половину всего edtech-рынка в России (22-25 млрд руб.) занимает дополнительное образование онлайн для детей и подростков

Источники: мониторинги РАНХиГС, исследование «Интерфакс Академии».

## Решение

Ряд курсов для детей начиная с 5–7 лет и до 16 лет, разработанные с учетом возрастной психологии, формирующие необходимые для определенного возраста детей компетенции, с возможностью проводить занятия как в офлайн так и в онлайн формате.

## Конкуренты и преимущества

Наши преимущества

- В программе подготовки к школе большое значение уделено эмоциональной подготовке к школе и логоритмике, чего нет у конкурентов.
- В рамках курсов по блогерству есть возможность коллаборации с социальной сетью likee, а также уникальный формат продюсерского центра.
- Развитие эмоционального интеллекта, коммуникабельности, речи, фантазии, мышления.
- Сочетание в одном курсе нескольких курсов, которые предоставляют конкуренты.
- Практическая реализация социальных и предпринимательских проектов.
- Построение карьерной траектории и живые встречи с представителями профессий на курсе по профориентации.

## План развития компании

Выстраивание работы с преподавателями в онлайн-формате, перевод курсов в онлайн-формат, настройка маркетинга и запуск рекламной кампании по продажам онлайн-курсов.

## Что нужно

Консультационная поддержка.

# ПРОГРАММЫ ВОСПИТАНИЯ: БУДУЩЕЕ В НАШИХ РУКАХ



## Описание компании

Мы делаем проект по разработке программ воспитания школьников и обновлению воспитательной деятельности в школах, помогающий педагогическим коллективам решать проблемы по обновлению содержания и технологий воспитания, представлению их в новом формате программы при помощи сетевых и информационных технологий, механизмов наставничества.



### Основатель

Лариса Ручко

### Контакты

e-mail: [lararuchko@yandex.ru](mailto:lararuchko@yandex.ru)  
сайт: <http://eduportal44.ru/sites/RSMO-test/SitePages/2020%20Программа%20воспитания.aspx>

8 (906) 522-62-50

## Клиенты

- 27 базовых школ проекта, 283 школы региона;
- 29 муниципальных методических служб региона;
- специалисты органов управления образованием региона;
- ИРО, а также подразделения СПО и вузов педагогического профиля.

## Проблема (потребность клиента)

К 1 сентября 2021 г. школам необходимо разработать рабочие программы воспитания и календарные планы воспитательной деятельности в соответствии с принятыми поправками к Федеральному закону № 273 «Об образовании в Российской Федерации» по вопросам воспитания и новыми федеральными государственными образовательными стандартами.

## Рынок

- 283 школы Костромской области.
- Костромской областной институт развития образования.
- Институты развития образования других регионов.
- Объединения и организации, предлагающие успешные решения для включения в воспитательную деятельность школьников.

## Решение

Организационная модель по созданию рабочих программ воспитания в общеобразовательных организациях, предполагающая:

- обучение команд образовательных организаций;
- организацию сетевого взаимодействия участников проекта;
- реализацию механизмов наставничества;
- создание единого информационно-методического пространства;
- экспертизу качества продуктов проекта;
- консолидацию и тиражирование лучших идей и доказанных практик;
- поддержку статуса организаций – участников проекта на региональном и всероссийском уровнях;
- единый вход для социальных партнеров по вопросам воспитания школьников.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

- Многолетний опыт взаимодействия со школами региона – понимание специфики существующей практики воспитания школьников.
- Участие в формировании региональной политики в области образования, в обновлении содержания и технологий воспитательной деятельности, знакомство с ведущими трендами в области воспитания.
- Единые рамки финансирования.
- Единая цифровая платформа «образование костромской области».
- Успешность в реализации иных проектов в области образования, гарантия результата.

## План развития компании

- Формирование команд школ – участников проекта (сентябрь 2020 г.).
- Создание веб-ресурса проекта (октябрь 2020 г.).
- Запуск дистанционной обучающей программы для участников проекта (октябрь 2020 г.).
- Инициирование тематических семинаров для всех общеобразовательных организаций регионов с привлечением базовых школ проекта (ноябрь-декабрь 2020 г.).
- Экспертиза рабочих программ воспитания и представление лучших образцов (февраль 2021 г.).
- Формирование наставнической сети по проекту, запуск наставнических программ (март 2021 г.).
- Региональная конференция «программы воспитания: будущее в наших руках» (апрель-май 2021 г.).
- Выявление, представление и тиражирование лучших идей и практик в области воспитания школьников (2021–2023 гг.).

## Что нужно

- Федеральные площадки для представления результатов работы по проекту (открытые семинары, конференции, совещания, съезды).
- Реестр организаций, содействующих развитию воспитания школьников (с описанием предложений, возможностей по сотрудничеству, указанием контактов).
- Инвестиции для публикации опыта работы по проекту.



## Описание компании

Мы делаем проект «Ресурсный центр», помогающий гражданам пожилого возраста и инвалидам быть признанными нуждающимися в социальном обслуживании и получать социальные услуги на дому, в полустационаре, в стационаре, согласно разработанной нами индивидуальной программе предоставления социальных услуг, при помощи проводимой оценки зависимости гражданина от посторонней помощи.

### Методическое сопровождение проекта

**Мысовских М.А**

### Финансовое сопровождение проекта

**Панфилова И.С.**

### Контакты

✉ e-mail: [navi.kcr@mail.ru](mailto:navi.kcr@mail.ru)  
сайт: <http://ресурс-центр.рф>

☎ 8 (900) 909-95-25  
8 (491) 277-11-85

## Клиенты

- Граждане пожилого возраста с полной или частичной утратой способности либо возможности осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, обеспечивать основные жизненные потребности в силу заболевания, травмы, возраста или наличия инвалидности.
- Граждане с внутрисемейным конфликтом, в том числе, лица, страдающие психическими расстройствами, наличие насилия в семье.
- Граждане 65+ физически сохранные в режиме самоизоляции в условиях пандемии.

## Проблема (потребность клиента)

Проблема одиночества, невозможность физически справляться с бытовыми проблемами, ментальные и когнитивные нарушения, самоизоляция граждан 65+ в условиях пандемии.

## Рынок

Население Рязанской области составляет 1108800 человек, граждан старше трудоспособного возраста – 339 500 человек, что составляет 30,3%.

## Решение

Предоставление государственной услуги «Признание гражданина нуждающимся в социальном обслуживании», составление (пересмотр) индивидуальной программы предоставления социальных услуг, информационное сопровождение граждан пожилого возраста и инвалидов.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

Проведение оценки зависимости от посторонней помощи гражданам пожилого возраста и инвалидам с присвоением определенной ФГ и соответствующим каждой функциональной группе набором социальных услуг в ИППСУ отдельной структурой – «Ресурсным центром» создает равные конкурентные возможности как государственным, так и негосударственным поставщикам социальных услуг в регионе.

## План развития компании

- Обучить 100% специалистов по социальной работе учреждения проведению оценки зависимости от посторонней помощи.
- Сократить количество граждан, признанных нуждающимися в социальном обслуживании в стационарной форме на 5%.
- Увеличить количество граждан пожилого возраста и инвалидов, признанных нуждающимися в социальном обслуживании в полустационарной форме и на дому на 10%.

## Что нужно

- Подготовка первичных документов для социального обслуживания подразумевает выезд к заявителю не менее 2 раз, поэтому требуется поднять вопрос о бесплатном проезде на городском транспорте для типизаторов.
- Инвестиционная программа по оборудованию для колл-центра.

# ПЛАТФОРМА ПРАВОВОЙ ПОДДЕРЖКИ РОДИТЕЛЕЙ «МАМА В ПРАВЕ»



## Описание компании

Мы делаем проект «Платформа правовой поддержки родителей», помогающий пользователям (родители, женщины, молодые матери, молодежь со всей России) решать проблемы, связанные с защитой своих прав, при помощи предоставления качественных и доступных юридических услуг – быстро и бесплатно через специальный онлайн-сервис.

### Основатель и эксперт

**Виктория Рашина**

**Шилюк Татьяна**

**PR, эксперт**

**Елена Гринь**

### Контакты

✉ e-mail: [mamavprave@gmail.com](mailto:mamavprave@gmail.com)  
сайт: <http://mamavprave.com/>

☎ 8 (916) 134-58-21

## Клиенты

- Клиенты, нуждающиеся в бесплатной юридической помощи.
- Клиенты, готовые оплатить юридические услуги.
- Граждане России (все регионы, 73%).
- Женщины 18–55 (92%).
- Мужчины 18–55 (8%).
- Граждане СНГ (Казахстан 14%, Украина 4,8%, Киргизия 1,7%, Беларусь 1,3%).
- Женщины и мужчины с семейными обязанностями, в браке.
- Разведенные, одинокие родители.
- Многодетные.
- Малоимущие.

## Проблема (потребность клиента)

- Отсутствие юридической грамотности и нарушение прав граждан.
- Ненадлежащее информирование граждан об их правах и возможностях со стороны государственных органов.
- Несовершенство правового регулирования.

## Рынок

Согласно данным Росстата: в 2020 г. – всего женщин в России 78,6 млн человек, при этом количество целевой аудитории согласно заявленному возрасту составляет около 30 млн человек.

## Решение

В рамках проекта предоставляется бесплатная юридическая помощь, осуществляется миссия правового просвещения граждан, а также до сведения чиновников, законодателей доводится информация о системных ошибках в правовом регулировании и предлагаются пути решения в целях совершенствования законодательства.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

Мы объясняем законы, рассказываем «кто и на что имеет право» и оказываем бесплатную юридическую помощь (как это делают большинство конкурирующих сервисов). Мы анализируем все поступающие жалобы, выявляем схожие или типовые проблемы, предлагаем пути их реального решения, а именно:

- внесение изменений в законодательство;
- создание новых программ – например по обучению или переобучению женщин в декрете;
- активно работаем над проблемой совмещения женщинами материнства и карьеры – открытие ведомственных детских садов и пр.;
- мы оказываем поддержку онлайн по всей России. Все, что нужно – телефон с интернетом.

## План развития компании

### Активности:

- провести несколько совещаний в Госдуме в целях подготовки новых законопроектов.
- Участие в ТВ-программах в качестве экспертов.
- Создание школы правовой грамотности родителей (запись видеоуроков) – частично уроки можно продавать.
- Поиск волонтеров и спонсоров.

Количественные KPI, которые планируется достичь к концу года: увеличить целевую аудиторию наших ресурсов до 500 тыс. человек.

Активности, запланированные на ближайшие три месяца (квартал):

- суды по возвращению детей в семью;
- участие в открытии школы приемных родителей;
- издание своей книги, брошюр для родителей;
- создание онлайн-школы правовой грамотности родителей.

## Что нужно

Информационная, методическая и спонсорская поддержка.

# ГОЛБОЛ – ИНКЛЮЗИЯ ДЛЯ ВСЕХ!



## Описание компании

Голбол – инклюзивная спортивная игра, где слепые могут играть наравне со здоровыми с помощью озвученного мяча и светонепроницаемых очков.



Основатель, тренер-эксперт

**Алексей Шипилов**

**Дмитрий Шипилов**

Тренер-эксперт, PR и IT

**Дмитрий Вязовов**

## Контакты

✉ e-mail: korolevgoalball@rambler.ru  
podmoskovieleague@mail.ru  
сайт: www.podmoskovieleague.ru

☎ 8 (916) 461-44-93 Алексей Шипилов  
8 (915) 301-69-66 Дмитрий Шипилов

## Клиенты

Инвалидов по зрению, в том числе дети, обучающихся в интернатах для слепых, детей – инвалидов по зрению, обучающиеся в общеобразовательных школах, взрослые, потерявшие зрение в старшем возрасте, желающие заниматься данным видом спорта и в целом физической культурой и спортом.

## Проблема (потребность клиента)

При всей важности в школьной программе для детей с нарушением зрения таких традиционных подвижных игр, как футбол, баскетбол и волейбол, – методика применения этих игр без адаптации правил с учетом остроты зрения невозможна. Альтернативой является инклюзивный голбол, где школьники и студенты могут находиться в равных условиях.

## Рынок

В настоящее время проект охватывает более 100 человек с инвалидностью по зрению, более 10 муниципальных образований.

## Решение

Проект «Голбол» предлагает возможность через занятия адаптивной физической культурой погрузиться в мир спорта, равного для всех, что будет положительно влиять не только на физическую реабилитацию, но и на социализацию инвалидов по зрению абсолютно различного возраста.

## Конкуренты и преимущества

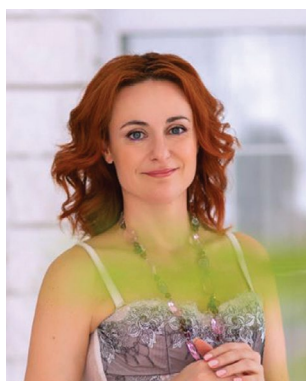
- Главные конкуренты – это другие спортивные дисциплины, используемые для физической подготовки слепых, но голбол является лидером в детском спорте (до 19 лет). Основой является равенство возможностей всех участников вне зависимости от остроты зрения, что делает этот вид основным для применения в школьной программе для детей с нарушением зрения.
- Конкуренты – спортивные школы, но наше превосходство в том, что в голболе могут участвовать все дети с инвалидностью, а не только одаренные к спорту, а также возможность использования инклюзии расширяет возможности по реабилитации и социализации.
- Дети до 14 лет – конкуренты только за границей, где реабилитационные технологии используют очень широко, и эти передовые технологии мы стараемся использовать в нашем проекте.

## План развития компании

В настоящее время уже ведется подготовка к развитию проекта в муниципалитетах Московской области, проведение открытых занятий и показательных выступлений для популяризации данного проекта.  
Поиск спонсоров.

## Что нужно

- Направить проект в профильные министерства Московской области (образования, социального развития), где проект реализуется в данный момент.
- Возможность участвовать в форумах, выставках, публичных мероприятиях для демонстрации проекта широкому кругу представителей ЦА.
- Информационная поддержка, создание обучающего фильма.



## Описание компании

Мы делаем проект «Байкальская школа новых возможностей «Поколение гениев», помогающий школьникам 9–11 классов решать проблему профессионального самоопределения и осознанного выбора профессионального пути при помощи авторских программ, благодаря которым подростки познакомятся с профессиями будущего через проектную и исследовательскую деятельность и разовьют надпрофессиональные компетенции.

### Основатели

**Анастасия Егорова**

**Василиса Столярова**

### Контакты

✉ e-mail: lrk-g.er@mail.ru  
сайт: pocoleniegeniev.com

☎ 8 (902) 566-86-66

## Клиенты

- Школьники 9 классов, которые не могут сделать выбор – какие предметы ОГЭ им сдавать, так как не знают, кем хотят стать.
- Школьники 10–11 классов, увлекающиеся наукой и стремящиеся получить дополнительные знания и практику, чтобы пополнить портфолио.
- Школьники 10–11 классов, увлекающиеся IT-профилем, стремящиеся получить навыки, для работы.
- Школьники 8–11 классов, интересующихся архитектурой и дизайном, стремящиеся сделать свой проект.
- Школьники 8–11 классов, которые стремятся принять участие в решении различных социальных проблем города.

## Проблема (потребность клиента)

- Не могут сделать выбор – какие предметы ОГЭ сдавать, так как не знают, кем хотят стать.
- Недостаток научных знаний и опыта, необходимость пополнить портфолио.
- Недостаток практических навыков для выхода на рынок труда.
- Не знают, где найти наставника, чтобы реализовать свои архитектурные задумки.
- Не знают, как вывести свой проект за пределы школы для его масштабирования.

## Рынок

TAM: 68,5 тыс. учеников.

SAM: Рынок школьников Иркутска 8–11 классов составляет около 12 тыс. человек.

Рынок 9-х классов – 5,7 тыс. человек.

SOM: Рынок 4000 человек.

## Решение

- Профильные курсы «Погружение в профессию» по направлениям (наука, IT, бизнес, архитектура) и летние профильные программы на Байкале.
- Детский акселератор, мотивационные уроки, классные часы, деловые игры в школах, программа стажировок.

## Конкуренты и преимущества

Компании г. Иркутска, занимающиеся профориентацией школьников («Профнавигатор», «Максимум», Молодежный кадровый центр) и профильные компании и учреждения дополнительного образования.

### Наши преимущества

- Идем к клиенту сами.
- Наставники – реальные ученые, практики, предприниматели.
- Авторские разнопрофильные программы, в том числе и летние.
- Собственная база на Байкале.

## План развития компании

- Разработана дорожная карта выхода на рынок (школьники с 8–11 классы г. Иркутска) и маркетинговая стратегия развития школы.
- Реализовано курсов/программ на сумму 5 млн руб. за год.
- В программах приняло участие 4 тысячи учеников за год.
- Разработано 20 курсов к концу 2021 года.
- Разработано 6 курсов (квартал).
- Подписано 30 партнерских договоров (квартал).
- Проведено 20 мотивационных уроков и 20 деловых игр (квартал).

## Что нужно

- Найти необходимых партнеров (по бизнес и IT-профилю), разработать курсы.
- Пройти обучение по технологии организации и проведения акселератора.
- Сделать апгрейд сайта и запустить рекламу.
- Информационно-методическое сопровождение проекта в течение года.

# ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ ПЛАТФОРМА «ГОРОД, ОТКРЫТЫЙ ТОБОЙ»



## Описание компании

Мы помогаем подросткам и молодежи 14–23 лет развить свои навыки в благоустройстве образовательных и общественных пространств и применить их в командной работе при помощи цифровой просветительской платформы с геймификацией образовательного тестирования, деловых игр, практических ассессментов и реализацией микропроектов благоустройства.

## Клиенты

Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, имеющие KPI по вовлечению молодежи в волонтерскую деятельность, привлечению жителей к процессу благоустройства территории и снижению социальной напряженности в молодежной среде.



## Основатель и руководитель Вадим Воронин

### Команда

#### Дмитрий Милов

Координатор образовательной программы  
Анастасия Кулибабина

Координатор амбассадоров,  
Алексей Ким

Координатор цифровой платформы  
Елизавета Хвалима

Юридическое, экономическое сопровождение

Елизавета Воронкова

Анастасия Юрмашева  
HR

Виктория Ащанулова

Дарья Рухлова  
PR

## Контакты

e-mail: gorod@eco3et.ru  
сайт: местов.рф

8 (905) 385 80-51

Подростки и молодежь в возрасте от 14 до 23 лет, проживающие в городах и интересующиеся урбанистикой, местным самоуправлением, благоустройством, креативной экономикой, не участвующие в общественных движениях.

## Проблема (потребность клиента)

Неудовлетворенность качеством городской среды и низкая информированность о действующих легитимных каналах взаимодействия с органами власти ведут к росту протестных настроений и миграции молодежи в более открытые и комфортные территории: города федерального значения и за границу.

У подростков через интернет-материалы формируется запрос на современное удобное благоустройство общественных и образовательных пространств, например, коворкинги в школах, площадки для скейтов, зоны граффити.

Но запрос молодежи остается не услышанным в органах власти, ведь они разговаривают на «разных языках»: в медиа не освещаются способы реализации идей через инициативное бюджетирование, публичные слушания, ТОСы или порталы, подобные московскому «Активному гражданину». Наш конкурс помогает найти общий язык и открывает город для всех желающих.

## Рынок

В каждом субъекте Российской Федерации реализуются региональные проекты «Социальная активность», которые включают мероприятия по созданию социальных лифтов для молодежи. Консолидированный бюджет региональных программ программ – 27,3 млрд руб., мы планируем охватить 250 тыс. участников с расходом на каждого в 1000 руб.

## Решение

Участники проекта знакомятся с инициативным бюджетированием, публичными слушаниями, краудсорсинговыми сервисами, территориальным общественным самоуправлением и разными грантовыми конкурсами для реализации своих инициатив в сфере креативных индустрий через деловую компьютерную игру-тренажер «Город, открытый тобой», просветительское тестирование. Этапы конкурса полностью адаптированы к онлайн. В процессе конкурса формируются проективные команды, которые на практике применяют полученные навыки и реализуют микропроекты благоустройства образовательных и общественных пространств для молодежи, например, создание коворкинга в школьной библиотеке или постройка скейт-рампы в пустующем парке.

## Конкуренты и преимущества

- 100 городских лидеров – программа Центра городских компетенций АСИ. Ее цели – развитие городских сообществ и их активное включение в процессы изменения российских городов к лучшему – фокусируются на масштабные инициативы, без вовлечения массовой аудитории.
- «Городские реновации» – участники изучают механизмы вовлечения добровольцев в развитие городской среды, популяризации городского активизма, мотивации студентов – обучают без создания городских изменений.
- Кубок «Управляй» и «Лидеры России» – фокусируются на смежных темах.

## План развития компании

Заклучение соглашения с 12 регионами для проведения первой волны конкурса в 2021 г. из расчета 1000 руб. на одного участника в течение 9 месяцев сопровождения. Рекомендуемое число участников в регионе – от 5000 человек на начальном этапе.

В течение 3 месяцев – создание сети региональных конкурсных комитетов из активистов в 43 субъектах Российской Федерации, обучение модераторов и координаторов. Привлечение поддержки Агентства стратегических инициатив, Федерального агентства по делам молодежи и Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации.

## Что нужно

- Включение технологии организации просветительского конкурса в Смартэку.
- Запуск сервиса по обучению развитию молодежных проектов в креативных индустриях.
- Поддержка в коммуникации с субъектами Российской Федерации в части финансирования проведения конкурса для молодежи региона.
- привлечение экспертов для оценки образовательных технологий в проекте.
- Рассылка по базе Leader-ID среди аудитории будущих амбассадоров и участников конкурса.

## Описание компании

Мы делаем проект «Яхад-вместе», помогающий руководителям детских центров и специалистам по уходу за детьми создавать принимающую среду с благоприятными условиями для социального развития всех воспитанников как с особыми образовательными потребностями, так и с обычными при помощи индивидуальных решений педагогических задач.



### Основатель и лидер

**Евгения Львова**

### Команда

**Юлия Жихарева**

Руководитель психологической службы, психолог

**Алла Захарова**

Методист, дефектолог

**Майя Громова**

Координатор проекта, директор

### Контакты

✉ e-mail: eugenia-lvova@peterlink.ru  
сайт: www.adainlo.spb.ru

☎ 8 (921) 960-33-61

## Клиенты

Руководители детских центров ООО «Семейный центр «Адаин Ло» (6 центров):

- женщины в возрасте от 30 до 60 лет, с высшим образованием (не всегда педагогическим), со стажем работы с детьми в качестве руководителей от 10 до 25 лет.

Специалисты по уходу за детьми детских центров:

- женщины от 20 до 50 лет, со средним или высшим образованием (не всегда педагогическим), стаж работы с детьми от 1 года до 10 лет.

## Проблема

### (потребность клиента)

- Руководитель детского центра: эмоциональное и психологическое напряжение коллектива, выгорание, страх нарушить баланс внутренней системы детского центра, ход «обычных» детей, отсутствие необходимых ресурсов.
- Специалисты по уходу: интенсивность нагрузки, нехватка специальных знаний/рабочего инструментария для работы с «особыми» детьми, выгорание.

## Рынок

В сети детских центров «Адаин Ло» 6 детских центров: 6 руководителей и 70 специалистов по уходу. В Санкт-Петербурге 1150 детских садов (государственных): от 3 до 6 групп, в каждой по 2 воспитателя. Целевая аудитория: от 6900 до 13800 человек. В Санкт-Петербурге 567 частных детских садов (которые заявили о себе), целевая аудитория: 567 руководителей и около 3500 воспитателей.

## Решение

Принимающая среда, с благоприятными условиями для социального развития всех воспитанников. Важны и учитываются индивидуальные развивающие потребности и способности каждого воспитанника.

Формирование установки: к каждому ребенку подходить не с позиции, чего он не может в силу своего нарушения, а с позиции, что он может, несмотря на имеющееся нарушение.

## Конкуренты и преимущества

Альтернативные решения: проект «На урок – вместе», компания Ingka Centres – обучающие тренинги для педагогов пилотных Д/С по практике инклюзии и особенностям совместного обучения разных детей; проект «Все включены», РООИ «Перспектива» – юридическая помощь по вопросам образования лиц с инвалидностью и ОВЗ, вебинары на тему инклюзии, библиотека лучших практик инклюзии; курсы повышения квалификации/обучения по коррекционно-воспитательной работе с детьми с ОВЗ.

### Наши преимущества

- Обучение и практика неразрывно связаны.
- Обучение направлено на решение конкретных задач, является ситуационным, поддерживающим.
- Поэтапное плановое сопровождение коллектива.

## План развития компании

- Семинар для руководителей о новом сервисе психолого-педагогической поддержки (декабрь 2020).
- Обучающий семинар о базовых понятиях в интегративном подходе для специалистов по уходу (январь–февраль 2021).
- Семинар/тренинг о включении родителей в коррекционный процесс. Как говорить с родителями об особенностях детей (январь–февраль 2021).
- Включение треков об интегративном воспитании и обучении в ежегодную педагогическую конференцию (к августу 2021).
- Организация семинаров по обмену опытом между сотрудниками детских центров (разговор о реализации ценностей организации на практике) (январь–февраль 2021, первые результаты реализации индивидуальных маршрутов).
- Разработать мероприятия при приеме и адаптации сотрудников для включения их в процесс интеграции (к сентябрю 2021).

## Что нужно

Для реализации плана развития необходим планомерный и системный подход к реализации проекта.



## Описание компании

Мы создаем устройства с искусственным интеллектом, которые помогают глухим и слепым общаться и ориентироваться в пространстве без посторонней помощи.



**Директор  
Лаборатории «Сенсор-Тех»  
Денис Кулешов**

**Команда**  
Александр Попов  
Андрей Демчинский  
Елизавета Шекоян  
Даниил Кузнецов  
Ольга Чебунина

## Контакты

✉ e-mail: kds@sensor-tech.ru  
сайт: <http://sensor-tech.ru>

☎ 8 (499) 398-06-77  
8 (926) 986-77-43

## Клиенты

- Люди с ограничениями по слуху и/или зрению и их близкие.
- Организации, которые помогают людям с инвалидностью.
- Частные компании, которые создают у себя доступную среду.
- Государственные учреждения (МФЦ, центры социального обслуживания и др.).
- Образовательные учреждения (детские сады, школы, вузы), которые адаптированы для глухих и слепых.

## Проблема (потребность клиента)

- Незрячие и неслышащие люди хотят быть независимыми, самостоятельно ориентироваться в любом месте и качественно общаться с другими. Их близкие также в этом заинтересованы.
- Компаниям важно привлекать разных клиентов, в том числе людей с инвалидностью. В современном мире для успешного развития бизнес должен быть ориентирован на предоставление равных возможностей всем клиентам.
- Для государства – помощь, повышение качества жизни, образования, трудоустройство инвалидов.

## Рынок

### Зрение

В мире 36 млн полностью слепых людей и 216 млн – со средней и сильной потерей зрения. Эти цифры увеличивается с каждым годом. (Источник: Lancet Glob Health 2017, World Health Organization).

На рынке товаров для людей с нарушенным зрением также наблюдается значительный рост. В данный момент глобальный рынок составляет 3,4 млрд долл. По прогнозам, в 2026 году он составит 7,1 млрд долл. (CAGR 8,5%). (Обобщенные данные: Transagency Market Research, McKinsey). При этом Россия будет занимать 3% от общемирового рынка. В сегменте товаров для незрячих и слабовидящих людей все более выраженным становится тренд на использование «умных» устройств, которые позволяют решать ежедневные бытовые задачи. (Источник Transagency Market Research).

### Слух

8–9 млн человек по всей России имеют различные нарушения слуха (ВОГ). Среди них – приблизительно до 1,5 млн людей с тяжелым нарушением слуха и 250–300 тыс. тотально глухих (ВОГ). Более 3,6 тыс. слепоглухих граждан в России (БФ «Со-единение»). Доступ ко многим объектам социальной и транспортной инфраструктуры для инвалидов по слуху по-прежнему ограничен. Сумма государственных закупок в области товаров для этих категорий граждан – 1,4 млрд руб.

## Решение

Умный помощник для незрячих «Робин» определяет предметы и объекты, считывает расстояние до препятствия и распознает лица. Устройство распознавания речи «Чарли» переводит речь в текст и выводит его на экран любого устройства, в том числе на дисплей Брайля.

## Конкуренты и преимущества

Для «Робин» а основной конкурент – «MyEye 2» от израильской компании «OrCam». Основные конкуренты «Чарли» сервисы распознавания речи (Google, Apple) и ГК «Исток Аудио» («Исток-Синхро»).

### Наши преимущества

- «Робин» – более доступный по цене продукт.
- «Робин» работает без подключения к Интернету.
- «Робин» распознает большое количество предметов и объектов.
- Использование «Чарли» не предполагает длительной установки и обучения, а также не требует разработки каких-либо дополнительных программных продуктов.
- Гаджет позволяет сразу же после включения комфортно общаться с глухими людьми.

## План развития компании

Делаем упор на развитие продаж: планируем продать устройства «Робин» и «Чарли» на 3 млн руб. Также готовим обновление для «Чарли», связанное с COVID-19. Скоро выйдет новая версия «Робин» а с расширенными функциями и широкоугольными камерами.

## Что нужно

Помощь с внедрением технологий в регионах, стимулирование государства для включения «Чарли» и «Робин» в Федеральный перечень ТСП.



## CEO и фаундер

Руслан Шекуров

## Команда

Анастасия Сутягина

Руководитель SMM/Marketing

Юлия Исмаилова

Менеджер по продукту

«Сервис мероприятий»

Наталья Князева

Менеджер по продукту

«Бонусная программа Bonus»

Нина Гусева

SMM-менеджер, администратор  
сайта

Кристина Касьяненко

Редактор journal.donorsearch.org

## Контакты

✉ e-mail: donorsearch@yandex.ru  
сайт: donorsearch.org

☎ 8 (904) 669-66-21

## Описание компании

Мы делаем проект DonorSearch, помогающий участникам сферы донорства крови решать проблемы наполнения всех потребностей в донорской крови страны при помощи развития комьюнити и ИТ-платформы. Наша миссия – обеспечить каждый центр крови на каждый день необходимым числом доноров с необходимыми параметрами крови, а значит, полностью обеспечить потребности здравоохранения в донорской крови. Уже сейчас объединяем свыше 250000 человек – задача вырасти на порядок.

## Клиенты

- Центры крови.
- Бизнес.
- Фонды.
- НКО и инициативные группы – доноры.

## Проблема (потребность клиента)

- Центры крови – помогаем приводить доноров.
- Бизнес – помогаем развивать корпоративную социальную ответственность.
- Фонды – поиск донора крови для подопечных.
- НКО и инициативные группы – сопровождать донорские мероприятия, для доноров – сопровождение и поддержка на пути донорства.

## Рынок

Устойчивость строится на монетизации за счет работы с партнерами из бизнеса. Доноры – привлекательная аудитория для онлайн-ритейла. Мы можем делать совместные активности, повышая имидж бизнеса. Рынок онлайн-ритейла в РФ – 31 млрд долл. Доноры – это 1% населения. То есть генерируют покупки на 300 млн долл. покупок.

## Решение

DonorSearch.org – ИТ-платформа, объединяющая всех участников сферы донорства для совершенствования процессов вовлечения и управления потоками доноров, начиная от первых шагов мотивации первичных доноров и до приобщения к регулярному донорству.

## Конкуренты и преимущества

Скорее есть коллеги это – «Служба крови», что обладает колоссальными бюджетами. Мы, как инициатива снизу, ближе к донорам и разговариваем с ними на понятном языке. Мы более резвые, реагируем на вызовы – пример в период пандемии.

## План развития компании

Наша цель – к июню 2022 года прийти к 120000 доноров в системе DonorSearch.org с не менее двух донаций за последние 12 месяцев. Это 10% всех доноров в год. Общее число пользователей будет свыше 500 тыс. человек.

К январю 2021 года запускаем:

- модули бонусной программы;
- модуль управления потоками доноров для центров крови;
- модуль коммуникации между участниками сообщества.

## Что нужно

- Взаимодействие с GR – сейчас «Служба крови» нас игнорирует, хотя по сути мы помогаем им приводить доноров в центры крови.
- Развитие. Мы – гибкий некоммерческий стартап. Наша специализация – вовлечение молодежи в регулярное безвозмездное донорство, и мы делаем это со всей душой, потому что получаем радость от процесса и результатов. Такой отдачи сложно достичь в подрядных организациях, которые просто выполняют заказ у госорганизации.
- При этом отсутствие избыточных ресурсов вынуждает нас (и мы этим гордимся) создавать продукты, непосредственно востребованные участниками – донорами, центрами крови, НКО и бизнесом. Формируем ценности для каждого участника платформы (иначе бы нашими продуктами не пользовались). Наша миссия – обеспечить все потребности в заготовке донорской крови и компонентов в стране для каждого действующего центра крови.
- Быстрое внедрение новых технологий невозможно в бюджетных организациях – для этого необходима команда, специализирующаяся в области ИТ-инноваций и вовлечения молодежи. Такой командой является проект DonorSearch, о чем говорят наши успехи в PR.
- Имидж. У нас есть возможность тиражирования в СНГ (при наличии ресурсов). А значит, представление гордости России, как успешной практики Минздравсоцразвития, подержавшего технологичный социальный стартап в сфере донорства крови.

## Описание компании

Мы делаем проект «Дополнительное образование в сфере государственного и муниципального управления для коренных малочисленных народов Севера», помогающий малочисленным народам Севера, проживающим на территории региона, решать проблемы вовлечения в активную деловую и политическую жизнь Мурманской области, повышения профессиональных компетенций в области государственного и муниципального управления при помощи непрерывного образования в рамках дополнительных профессиональных программ.



### Основатель

**Элла Сергеева**

### Команда

**Кузнецов Михаил**

И. о. директора  
Мурманского филиала РАНХиГС,  
менеджер проекта

**Федоров Вадим**

Заведующий кафедрой  
общественных дисциплин  
Мурманского филиала РАНХиГС

**Немыкин Алексей**

Заведующий кафедрой экономики

### Контакты

e-mail: sergeeva-ea@ranepa.ru

8 (921) 725-40-01

## Клиенты

Коренные народы Севера, имеющие среднее общее, среднее профессиональное и высшее образование, проживающие на территории Мурманской области

## Проблема (потребность клиента)

- Проблема сохранения своего языка, культуры, своих промыслов, занятий, производственных отраслей и принципов организации общественной жизни для будущих поколений.
- Проблема расширения образовательного пространства и получения профессиональных компетенций.
- Саамские организации направляют на обучение молодых людей за рубеж, но, как правило, они или не возвращаются в регион или практически не используют полученные знания, умения и навыки.

## Рынок

Коренные народы Севера, имеющие среднее общее, среднее профессиональное и высшее образование, проживающие на территории Мурманской области.

## Решение

Реализация проекта предполагает организацию процесса непрерывной переподготовки слушателей из числа коренных малочисленных народов Севера по специфическим направлениям.

Программы будут реализовываться с применением электронного обучения.

## Конкуренты и преимущества

В настоящее время рынок образовательных услуг Мурманской области не предлагает аналогичных решений.

Зарубежные вузы – конкуренты:

- учебный центр саамского региона (Инари, Финляндия),
- Арктический университет Норвегии (г. Тромсе, Норвегия).

Методология проекта является отчуждаемой и может быть адаптирована и реализована в других субъектах РФ.

## План развития компании

- Внедрение проекта «Дополнительное образование в сфере государственного и муниципального управления для коренных малочисленных народов Севера» в Мурманской области.
- Создание пакета дополнительных профессиональных программ профессиональной переподготовки и курсов повышения квалификации.
- Интеграция проекта в образовательное пространство Мурманской области.
- Исследование по принципу проекта «Дополнительное образование в сфере государственного и муниципального управления для коренных малочисленных народов Севера» аналогичных проектов, направленных на профориентацию коренных малочисленных народов Севера.
- Создание пакета дополнительных профессиональных программ профессиональной переподготовки и курсов повышения квалификации.
- Интеграция проекта в образовательное пространство Мурманской области.
- Формирование по принципу проекта «Дополнительное образование в сфере государственного и муниципального управления для коренных малочисленных народов Севера» аналогичных проектов, направленных на профориентацию коренных малочисленных народов Севера.

## Что нужно

- Информационная поддержка.
- Тиражирование проекта в регионах РФ.

# СОВЕТ СТАРЕЙШИН: ДОСТОЙНАЯ СТАРОСТЬ ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ



## Описание компании

Мы создаем «Совет старейшин», механизм вовлечения пожилых людей в решение местных социальных и деловых вопросов, что позволяет решать проблему эксклюзии пенсионеров и положительно влияет на их качество жизни. Мы ищем и приглашаем созидательных пенсионеров с идеями и помогаем им в их воплощении.



### Основатель

**Полина Краси́кова**

### Команда

**Юлия Гусева**  
**Елена Лысенкова**

### Контакты

✉ e-mail: [polinkmail@gmail.com](mailto:polinkmail@gmail.com)  
🌐 сайт: <https://www.mudryvozrast.com>

☎ 8 (921) 861-88-61

## Клиенты

В стратегическом потенциале наши клиенты – все активные пенсионеры с остаточной компетенцией, не работающие, чаще одинокие, готовые включаться в активную социальную жизнь.

## Проблема (потребность клиента)

Основная потребность наших клиентов – пожилых людей с высокой остаточной компетенцией и созидательной направленностью – это ненужность обществу и отношение к ним, как к людям второго сорта, которым остается спокойно доживать. Это приводит к заболеваниям, депрессии, внутрисемейным конфликтам и преждевременной смерти.

## Рынок

По нашим предварительным оценкам соответствуют описанию и могут принять участие в «Советах старейшин» 10–15% от всего количества пенсионеров, то есть по России – около 3,5 млн человек, в пилотном регионе Санкт-Петербурге – около 150 тыс. человек.

## Решение

Проект включает: сбор базы данных о пенсионерах с идеями и компетенциями; помощь им в реализации или применении их идеи или компетенции; собственно собрание «Советов», в которые входят наиболее компетентные пенсионеры, которые могут проводить экспертизу идей других пенсионеров и переданных им на рассмотрение вопросов из государственных или частных учреждений, а также в будущем – координировать всю работу.

## Конкуренты и преимущества

Косвенными конкурентами являются другие способы времяпрепровождения пенсионеров: от развлекательных программ, семейного времяпрепровождения, до одиночества, болезней и алкогольной зависимости.

## План развития компании

В ближайшие полгода мы планируем 1–2 стабильно работающих «Совета» в Санкт-Петербурге. До конца года – первый «Совет» в другом регионе России. В ближайшие 3 года – не менее 50 действующих «Советов» по России, включение в такую деятельность не менее 1000 лиц пожилого возраста.

## Что нужно

- Содействие в сборе данных о пенсионерах, желающих принять участие в работе «Советов», наиболее эффективно информирование в местах, куда они обращаются (МФЦ, ПФ, почта).
- Также содействие в выработке юридического механизма взаимодействия по реализации идей «Советов» с местными администрациями.
- Содействие в выделении помещений в частичное пользование (залы совещаний в администрациях районов, школах и т. д.).
- Приглашение на участие в профильных мероприятиях АСИ и заинтересованных ведомств.
- Передача задач для решения первыми «Советами».



## Основатель

**Алсу Набиева**

## Команда

**Эльвира Гатина**  
Менеджер проекта

**Тилавар Абдуразаков**  
**Тимур Эмилевич**  
Продвижение и дизайн

## Контакты

 e-mail: alsunab@mail.ru

## Описание компании

Мы создаем акселератор сельских школьных кооперативов, помогающий региональным властям в сельских агломерациях решить проблему роста ВТП, оттока населения из сел при помощи создания акселератора, в котором будут использоваться технологии трекинга проектов, обучения предпринимательству и созданию собственного дела по технологиям кооперации.

## Клиенты

Сегмент 1 – главы муниципальных районов регионов, на протяжении 3 лет испытывающих падение ВТП или где на протяжении 5 лет происходит естественная убыль молодежи.

Сегмент 2 – министры сельского хозяйства и образования регионов.

Сегмент 3 – школьники, обучающиеся кооперативному предпринимательству, официально трудоустроенные с трудовой книжкой с 16 лет: 700 тыс. учащихся из 24 тыс. школ Российской Федерации.

## Проблема (потребность клиента)

- Отток молодежи из сельских поселений.
- Отсутствие кадров для выполнения задач нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» – отсутствие знаний и специалистов в области кооперации.
- На портале hh.ru сейчас открыто 14 978 вакансий «бухгалтер» и только 67 вакансий «бухгалтер кооператива».
- Проведен телефонный опрос 3 800 кооперативов, из них только 20% функционируют.

## Рынок

По состоянию на 2019 год в России насчитывается 24 тыс. сельских школ. Количество учащихся – 700 тыс. человек. По оценке за пять лет, наш проект сможет провести акселерацию для 1% (~7 000) учеников сельских школ.

## Решение

Акселератор для развития кооперативного движения на селе, помогающий школьникам создать проект, привлечь ресурсы через кооперацию, запустить сложные проекты благодаря сотрудничеству.

Для региональных властей – решить проблему сохранения сельского уклада жизни, повысить уровень ВТП, уменьшить отток населения из сельской местности.

## Конкуренты и преимущества

Прямых конкурентов проекта найти не удалось. Ни один из конкурентов не делает акцент на кооперацию для школьников из села.

Косвенные конкуренты:

«Скорость» – акселерация проектов по созданию бизнеса, но аудитория шире и нет специализации, информация максимально общая. Стоимость 40 тыс. руб.

«Фабрика предпринимательства – Дети» представлен только в крупных городах. Стоимость 45 тыс. руб.

## План развития компании

Показатели проекта на ближайший квартал:

- 36 встреч со школами в муниципальных районах РТ;
- заключение 20 соглашений о сотрудничестве с главами муниципальных районов;
- Регистрация 4 сельских школьных кооперативов;
- создание методологической книги проекта с описанием всех обучающих материалов и их источников;
- создание организационной схемы работы акселератора, распределение ответственных на схеме;
- обучение и подготовка 20 сотрудников акселератора.

## Что нужно

Поиск финансирования:

- для годового сопровождения одного кооператива от создания до устойчивого функционирования необходимо 500 тыс. руб.;
- приобретение командой проекта навыков и знаний масштабирования проекта;
- поиск вариантов преодоления барьера недоверия к кооперативам.

# СОЦИАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ «СОНКО В АДАПТИВНОМ ТУРИЗМЕ»



## Описание компании

Мы делаем проект «СОНКО в адаптивном туризме», помогающий организациям инвалидов повысить их финансовую устойчивость и качество социальных услуг, используя технологию «Адаптивное путешествие».



## Основатель

Юлия Карпович

## Контакты

✉ e-mail: invaaist@mail.ru  
сайт: inva-aist.com

☎ 8 (916) 083-65-12  
8 (926) 064-20-66

## Клиенты

- Социально ориентированные некоммерческие организации:
- поставщики социальных услуг по социальной адаптации, психолого-педагогической реабилитации инвалидов и ресоциализации их семей численностью от 5 до 10 штатных сотрудников, включая психолога и фандрайзера, из городов численностью от 100 тыс., готовые к расширению, внедрению новых видов деятельности и модернизации работы.
- Семьи с инвалидами различных нозологий.

## Проблема (потребность клиента)

- Недостаточное финансирование препятствует реализации целей, ради которых была создана организация, и развитию организации.
- Недостаточная результативность в достижении цели – максимально возможной социальной адаптации людей с инвалидностью, помощи их семьям.

## Рынок

В России работают 143 тыс. НКО, из них около 22,5 тыс. поставляют услуги по социальной адаптации людей с инвалидностью.

Около половины из них могут соответствовать критериям, необходимым для внедрения технологии, находиться в крупном городе (от 100 человек), иметь определенную степень зрелости).

В городах с численностью от 100 тыс. человек проживает не менее 4,5 млн человек, инвалидов 1,2 группы (6%). Не менее 3,5 млн человек (80%) являются членами объединений либо подопечными фондов.

По данным Росстата, проявляют интерес к туристическим поездкам не менее 90%, то есть 3,3 млн человек. Включая сопровождающих, доступная емкость рынка составляет не менее 6,3 млн человек.

## Решение

Создание сообщества партнеров – СОНКО, которым будет передана методология адаптивного туризма, расширяет спектр адаптивных возможностей для людей с инвалидностью, создает возможности развития и дополнительного финансирования для самих организаций.

## Конкуренты и преимущества

Отдельные гиды, оказывающие услуги людям с инвалидностью. СОНКО, изредка проводящие выездные мероприятия.

## Наши преимущества

- Использование методики адаптивного туризма повышает качество услуг СОНКО для людей с любой инвалидностью.
- Комплексный подход и профессиональное сопровождение «особых» туристов.
- Использование технологии становится драйвером устойчивого развития самих СОНКО, способствует достижению их целей.

## План развития компании

- До конца 2020 года (1 мес.): направить предложение о сотрудничестве в адрес не менее 30 СОНКО, сформировать сообщество 5–7 СОНКО из различных регионов для передачи технологии, подготовить расписание и содержание онлайн-семинаров, разработать пакет документов.
- До конца квартала (3 мес.): предполагается совместное создание готовых турпродуктов на базе локаций партнеров, проведение апробации, оффлайн-сурпезивизии, запуск рекламной-информационной кампании.
- В течение года – методическая, организационная и фандрайзинговая поддержка партнеров, укрепление связей между ними, содействие обмену туристическими группами, исследование эффективности, направленные на увеличение количества получателей услуг адаптивного туризма.

## Что нужно

- Организационная поддержка, содействие в информировании СОНКО.
- Содействие по включению комплекса мероприятий «Адаптивное путешествие» в программы ИПРА (индивидуальная программа реабилитации и абилитации) – подобные решения принимаются на уровне министерств здравоохранения регионов.
- Помощь АСИ в поисках инвестиций для запуска проекта в регионах (ок. 250 тыс. в одном регионе): обучение лидера, разработка маршрутов, апробация программ.

## Описание компании

Мы делаем проект, помогающий его участникам почувствовать себя нужными и ощутить внимание окружающих с помощью проведения различных творческо-досуговых мероприятий, мастер-классов, концертов и конкурсов.

Цель проекта – духовно-нравственное просвещение и творческое развитие получателей социальных услуг, а также повышение уровня компьютерной грамотности среди детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации или без попечения родителей.

Проект является полностью волонтерским.



### Основатель

**Наталья Денисова**

### Контакты

e-mail: adenad@yandex.ru

8 (903) 468-68-03

## Клиенты

- Воспитанники ГКСУ СО «Калачевский СРЦ».
- Несовершеннолетние в возрасте от 3 до 18 лет.
- Клиенты социальных учреждений.

## Проблема (потребность клиента)

В условиях пандемии, из-за введения ограничительных мер возникла необходимость перевода деятельности проекта в режим онлайн.

В связи с этим мы столкнулись с двумя проблемами:

- Недостаточный уровень компьютерной грамотности, а иногда и полное отсутствие опыта работы с компьютером или смартфоном у несовершеннолетних.
- Отсутствие необходимого базового технического обеспечения для повышения компьютерной грамотности воспитанников центра и создания видео- и медиапроектов.

## Рынок

Творческие проекты воспитанников центра являются востребованными для клиентов социальных учреждений, а также сотрудников исправительных учреждений.

## Решение

Необходимо привлекать благотворительную или спонсорскую помощь на приобретение базового технического обеспечения.

## Конкуренты и преимущества

Проект «Твори добро» не имеет аналогов в Калачевском районе, так как только в нашей практике дети, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации, имеют возможность не только получить помощь, но и сами оказать помощь и поддержку клиентам социальных учреждений.

## План развития компании

- С января 2021 года начать реализовывать программу «IT-социализация».
- Повысить уровень компьютерной грамотности воспитанников центра.
- Получить доступ к интернет-ресурсам, необходимым для обучения и общения.
- Согласно календарному плану планируется провести 11 онлайн-мероприятий.
- Увеличить количество благополучателей.
- Принять участие во Всероссийских творческих конкурсах.

## Что нужно

Инвестиции для приобретения необходимого оборудования.



## Основатель

**Игорь Новицкий**

## Команда

**Новицкая Виктория**

Заместитель руководителя

**Герелесова Анастасия**

Режиссер, культурная дипломатия

**Аблаева Эвелина**

Администратор

**Князева Мария**

Общественная дипломатия

**Жадан Сергей**

Цифровая дипломатия

**Кукарека Валерия**

Информационное сопровождение

**Гондель Кирилл**

## Контакты

e-mail: falcocenter@gmail.com

сайт: www.mostcamp.org

www.dip.camp

8 (918) 321-81-44

## Описание компании

Мы делаем проект «Дипломатический лагерь DIPSCAMP», помогающий детям и молодежи России, используя интерактивный подход к обучению, погрузиться в сложную игру мировых отношений, почувствовать себя дипломатом. Условия летнего лагеря легче формируют атмосферу межкультурного диалога, дают участникам возможность приобрести бесценный опыт непосредственного общения с иностранными ровесниками и вожатыми.

## Клиенты

- Дети (7–10 лет), подростки, ранний возраст (10–14 лет), подростки, поздний возраст (14–18 лет), молодежь (18–30 лет).
- Социально благополучные, талантливые, способные к обучению, ориентированные на международное сотрудничество, желание становиться международными лидерами, со знанием иностранных языков.

## Проблема (потребность клиента)

Недостаточно комплексного летнего детского отдыха, сочетающего:

- оздоровление на Черном море на базе 4-звездочного спортивно-гостиничного комплекса;
- обучение международным отношениям, этикету (общественной дипломатии) и иностранным языкам;
- общение с иностранцами ровесниками;
- умное развлечение (межкультурные шоу, фестивали);
- инновационных, спортивных, творческих мастер-классов (управление дронами, 3D-принтер, робототехника, сигвеи, гироскутеры, лазертаг, плавание, футбол, волейбол, йога, театр, арт-школа, танцы, диджеинг, медиашкола и т. д.);
- тренинги личностного роста, командообразования.

## Рынок

В среднем в год на Черном море отдыхает около 780 тыс. детей. Работает около 250 детских лагерей. Около 20 детских лагерей – языковые, также называют себя международными. Только один позиционирует себя как центр детской дипломатии – «Артек».

## Решение

Условия детского летнего лагеря позволяют одновременно и выполнять образовательные задачи, и решать проблемы не только со здоровьем, но и с полноценным развитием личности. Лагерное игровое пространство (в одном месте – проживание и регулярное питание, спортивные и развлекательные площадки), где образовательная активность согласована с развлекательной, где ведущий акцент делается на межкультурный диалог, дипломатические отношения и возможности попробовать свои навыки общения с иностранцем, является уникальным.

## Конкуренты и преимущества

- «Сириус» – нет в программе дипломатии (нет иностранных детей, вожатых).
- «Орленок» – хуже условия проживания (отсутствует шведский стол).
- «Артек» – расположение в Крыму (не признан большинством государств, сложности на международном уровне).
- «Смена» – хуже условия проживания и нет дипломатии.
- «mostcamp.net» – хуже условия проживания и нет дипломатии.
- «Академия лидерства» – хуже условия проживания и нет дипломатии.
- «Какаду» – расположение в Крыму и нет дипломатии.
- Другие языковые лагеря – маленькие (до 100 человек).
- Зарубежные лагеря – не надо выезжать за рубеж.

## План развития компании

- Выполнение краевого гранта. Набор новой команды вожатых-тренеров.
- Усиление административного ресурса. Вхождение в Общественную палату Краснодарского края в качестве эксперта по детскому отдыху.
- Ожидание от базы УЮТ Тамани заключения Роспотребнадзора о разрешении проведения летних детских смен.
- Подача в реестр детских лагерей Краснодарского края.
- Заключение договора о продаже (распространении путевок, 10–15%) с туроператорами и агентами (НИКа М, Альтаир, Инкэмп).
- Формирование инфо-пака для зарубежных партнеров.

## Что нужно

Снятие административных барьеров и продвижение.

# АРГЕНТИНСКОЕ ТАНГО КАК МЕТОД ПРОФИЛАКТИКИ И РЕАБИЛИТАЦИИ ПРИ ЗАБОЛЕВАНИЯХ ПАРКИНСОНА, АЛЬЦГЕЙМЕРА, И ПОСЛЕ ПЕРЕНЕСЕННЫХ ИНСУЛЬТОВ



## Описание компании

Аргентинское танго как метод реабилитации помогает людям с заболеваниями Паркинсона и Альцгеймера и после перенесенных инсультов улучшить состояние здоровья и эмоциональное состояние.

## Основатель

**Наталья Булыга**

## Контакты

e-mail: nbulyga@gmail.com  
сайт: www.laviadeltango.ru

8 (910) 398-05-67

## Клиенты

- Пациенты с заболеваниями Паркинсона и Альцгеймера.
- Состоящие на учете в больнице и получающие лечение.
- Люди, имеющие тенденцию к развитию указанных заболеваний, но не состоящие на учете в больнице.
- Люди предпенсионного и пенсионного возраста (профилактика).

## Проблема (потребность клиента)

Пациенты с заболеваниями Паркинсона и Альцгеймера, состоящие на учете в больнице и получающие лечение: танцы отсутствуют в программах реабилитации, хотя являются наиболее естественным и приятным способом улучшить моторику; невозможность получить подобную услугу в танцевальных школах.

Люди предпенсионного и пенсионного возраста: малое количество групп пенсионного возраста в танцевальных школах (стесняются заниматься в группах с молодыми). Стоимость обучения не всегда позволяет пенсионерам посещать классы.

## Рынок

Пациенты с заболеваниями Паркинсона и Альцгеймера, состоящие на учете в больнице и получающие лечение (около 2 млн в России).

## Решение

Проект состоит в том, чтобы официально ввести аргентинское танго как метод реабилитации (то есть как направление лечебной физкультуры) в медицинских учреждениях.

Результат: улучшение состояния здоровья при (как их называют) неизлечимых заболеваниях.

Возможность заниматься танцами позволит привлечь тех людей, кто боится получить подобный диагноз и не идет за лечением.

## Конкуренты и преимущества

### Наши преимущества

- Кабинеты ЛФК: плюсы аргентинского танго – приятная эмоциональная атмосфера, социализация, естественные движения.
- Студии танцев: плюсы реализации классов танго при лечебных учреждениях – бесплатность посещения классов или по более низкой стоимости, нежели в танцевальных студиях.

## План развития компании

- Включение аргентинского танго в число методик лечебной физкультуры.
- Подготовка специалистов и оборудование залов.
- Индикатор эффективности: анализируем процесс улучшения состояния здоровья пациентов, регистрируем снижение количества новых пациентов (или наоборот «выход из тени» тех, кто не желал получать диагноз на раннем этапе).

## Что нужно

Партнер – реабилитационный центр по работе с пациентами с заболеваниями Паркинсона и Альцгеймера.

Томская  
академия  
активного  
долголетия

## Описание компании

«Томская академия активного долголетия» – интеграционный проект, направленный на создание условий для старшей возрастной группы для здорового и активного долголетия, повышения качества жизни.



### Руководитель проекта

**Наталия Грибова**

### Команда

Светлана Буланова  
Егор Тетерлев  
Людмила Ткачева  
Координаторы проекта

## Контакты

✉ e-mail: akademiatomsk@mail.ru  
сайт: ТОМСКОЕДОЛГОЛЕТИЕ.РФ

☎ 8 (382) 260-27-77  
8 (382) 251-02-36

## Клиенты

Целевая аудитория проекта:

- мужчины старше 60 лет, проживающие в Томской области;
- женщины старше 55 лет, проживающие в Томской области.

## Проблема (потребность клиента)

- Недостаточная информированность старшей возрастной группы о проводимых бесплатных просветительских, физкультурно-оздоровительных и досуговых мероприятиях.
- Оказание разными исполнителями (СОНКО, учреждениями и организациями) однотипных услуг для старшего поколения, предложения не всегда соответствуют потребностям целевой аудитории.
- Чувство одиночества и социальной изоляции, нехватка общения у граждан старшего поколения.

## Рынок

В регионе проживает более трехсот тыс. человек, получающих пенсию по старости или государственному обеспечению.

Количество пенсионеров в возрасте старше 55 лет составляет порядка 25% жителей региона = четверть населения Томской области.

## Решение

Организация деятельности Томской академии активного долголетия позволит сформировать систему мотивации старшей возрастной группы к активному и здоровому образу жизни за счет использования имеющихся инфраструктурных возможностей региона. Такой подход позволит без наращивания расходов бюджетных средств увеличить объем и качество оказываемых социальных услуг.

## Конкуренты и преимущества

Частные фитнес-центры, которые проводят по льготным ценам занятия для пенсионеров.

### Наши преимущества

- Гибкая команда проекта (органы власти + СОНКО + организации различных форм собственности).
- Участие шести государственных университетов города Томска.
- Привлечение пенсионеров к преподавательской, организаторской и волонтерской деятельности.
- Специальная CRM-система позволяет автоматизировать множество процессов.

## План развития компании

- Формирование проактивных сообществ и модельных программ активного долголетия в муниципальных образований Томской области.
- Развитие дистанционных форм проведения занятий (онлайн-курсы, видеоуроки).
- Оптимизация организационных процессов реализации проекта за счет развития CRM-системы.

## Что нужно

Содействие в оптимизации организационных процессов, помощь в стратегическом планировании деятельности.



## Описание компании

Мы делаем проект «Мой дом», помогающий цифровизации процессов ЖКХ и работы администрации города (региона) на всех участках работы и всех уровнях взаимодействия участников: администрация, ресурсные организации, управляющие компании и жители. Основные конкурентные преимущества – удобство использования, быстрое внедрение продуктов, глубокое понимание потребностей.



**Основатель, генеральный директор, соучредитель**

**Сергей Шишкин**

**Основатель, коммерческий директор**

**Роман Морозов**

**Основатель, технический руководитель**

**Артем Бобчихин**

## Контакты

✉ e-mail: [Sergey.shishkin@moydom.ru](mailto:Sergey.shishkin@moydom.ru)  
сайт: <https://moydom.ru/>

☎ 8 (906) 666-96-96  
8 (903) 896-11-18

## Клиенты

Основной клиент – администрации городов и регионов.

## Проблема (потребность клиента)

Проблемы клиентов: выполнение KPI по цифровизации города (региона) (важно для рейтинга администрации, также влияет на выделение бюджета), выполнение требований по вовлечению жителей в принятие решений и построение качественного диалога между администрацией и жителями, внедрение систем управления и контроля в сфере ЖКХ, выполнение KPI по системам «Безопасный город» и «Умный город».

## Рынок

Сверху-вниз: общий бюджет национального проекта «Цифровая экономика» в период 2021-2023 годов составит 552 млрд руб.

Оценка рынка «снизу-вверх» позволяет оценить доступный рынок для «Мой дом» в 20 млрд руб. (150 городов), который на данный момент не учитывает потенциал роста рынка за счет появления новых потребностей со стороны госзаказчика, которые могут появиться по мере реализации нацпроекта «Цифровая экономика», рынок находится в активной стадии формирования.

## Решение

Выполнение KPI Минцифры за счет: цифровизации ЖКХ, вовлечения граждан в жизнь города при помощи цифровых сервисов, реализация модулей национальных программ «Безопасный город» и «Умный город».

## Конкуренты и преимущества

Решения конкурентов либо слишком дороги и не упакованы, как коммерческий продукт (московские продукты: Наш город, Активный гражданин, МОС.РУ), либо значительно проигрывают по стоимости, возможностям, скорости внедрения и готовности.

### Наши преимущества

- Проект изначально строился для жителей, и мы сохранили эту философию. Можно смело сказать, что проект на рынке – самый клиентоориентированный и максимально удобный для жителей.
- Продукт успешно внедрен в городах Кострома, Череповец, Вологда, Псков. Отзывы только положительные.
- Гибкость формата внедрения: различные варианты подписок, возможность whitelabel, доработка существующих и создание новых модулей под требования заказчика.
- Возможность быстро мобилизовать ресурсы и внедрить продукт в согласованные сроки.
- Гибкая ценовая политика.

## План развития компании

Идет активная работа над выполнением контрактов по внедрению модулей «Мой дом» в городах Псков, Иркутск и Дербент. Учитывая специфику рынка, стандартные KPI не применимы. Основная задача до конца года – выполнить обязательства по контрактам в 3-х городах.

Активности, запланированные на ближайшие три месяца (квартал):

- завершение текущих контрактов;
- разработка новых модулей с целью расширения продуктовой линейки;
- активное продвижение продукта в городах: презентации региональным властям и участие в выставках.

## Что нужно

- Помощь по взаимодействию в регионах: первые пицца (регионы, муниципалитеты), профильные ведомства, отвечающие за цифровое развитие, связанные с: ЖКХ, спорт, туризм, МЧС, МВД.
- Содействие в поиске информации о конкурсах, тендерах и грантах по цифровизации в сфере ЖКХ, спорта, туризма, безопасности (МЧС). Также необходима поддержка АСИ на региональном уровне.
- Помощь в доступе к участию в профильных комитетах и рабочих группах по «Умному городу», «Безопасному городу», взаимодействию между гражданами и органами власти, цифровизации (ЖКХ, спорт и другие направления) и информатизации.
- Прямые контакты с руководителями подразделений в министерствах, ответственных за направление цифровизации в министерстве. Например, Минспорта, Минтуризма, Минстрой, Минразвития дальнего Востока, МЧС, МВД.



консалтинговая компания



## Лидер проекта

**Александр Беяев**

## Команда

**Михаил Гусев**

Преподаватель режиссуры  
кино- и операторского мастерства

**Светлана Решетникова**

Менеджер проекта, маркетолог,  
региональный эксперт АСИ

**Татьяна Антоненко**

Преподаватель биологии АлтГУ

**Инга Ретивых**

Преподаватель РАНХиГС

## Контакты

✉ e-mail: 694787@mail.ru  
сайт: <http://www.l-konsul.biz/>

☎ 8 (902) 998-47-87

## Описание компании

Мы реализуем проект «Киношкола», который компенсирует недостатки онлайн-образования – минимальное невербальное общение, недостаток эмоциональной взаимосвязи между учеником и учителем, сложность удержания внимания ученика, преодоление негатива по отношению к онлайн-занятиям.

Проект включает в себя киношколу и студию для обучения учителей и студентов профильных направлений подготовке учебного материала при помощи выразительных средств кино и производство пилотных учебных материалов лучших учителей города Барнаула и Алтайского края.

## Клиенты

- Преподаватели средней и высшей школы Алтайского края, работающие в дистанте.

- Студенты педагогических вузов и сузов Алтайского края.
- Студенты профильных кафедр кино-, фото- и видеопроизводства вузов и сузов Алтайского края.
- Преподаватели и репетиторы дополнительного образования, специализирующиеся на дистанте.

## Проблема (потребность клиента)

- Снижение качества усвоения материала у школьников и студентов, переходящих на дистант.
- Ослабление эмоциональной взаимосвязи между учителем и учеником в дистантном образовании.
- Ослабление невербального общения между учителем и учениками – ослабление групповой динамики и управляемости группы учителем.
- Низкая мотивация учеников.
- Отсутствие методик подачи учебного материала, со спецификой дистантного образования.
- Существующие законы об авторском праве не учитывают специфику дистантного образования.
- Отсутствие или недостаточность технического оснащения профильных кафедр вузов и сузов Алтайского края для подготовки специалистов.
- Отсутствие или низкий уровень подготовки специалистов по производству фото, кино, видеоконтента.

## Рынок

Согласно оценкам <http://research.edmarket.ru/>, по итогам 2019 года объем российского В2С-рынка онлайн-образования достиг 38,5 млрд руб. при среднегодовых темпах роста на уровне 20%. В конце 2023 года, по прогнозу, его величина перевалит отметку 60 млрд руб. в год при среднегодовых темпах роста на уровне 12–15%. В то же время основное развитие онлайн-образования в РФ приходится на дополнительное профессиональное образование, в то время как во всем мире около 48% занимает школьное образование. Российский рынок школьного образования будет расти, догоняя современные тенденции развития. В то же время основные решения сосредоточены не на формировании контента, а на технических решениях по его размещению.

## Решение

- Создание медиацентра, общей технической базы учебных заведений Алтайского края.
- Апробирование междисциплинарной методики подготовки учебных материалов.
- Производство пилотных учебных материалов на учебном материале лучших учителей.
- Киношкола и студия для обучения учителей и студентов профильных направлений.

## Конкуренты и преимущества

- Студии, производящие учебные фильмы: более продвинутой технической базой, стоимостью производства, не доступная преподавателю. В целом не влияет на развитие дистанта, поскольку не затрагивает большой пласт преподавателей и не готовит их.
- Педагогические вузы и сузы: предлагают решения онлайн на технических платформах с точки зрения организации материала только методами педагогических учебных заведений, не учитывается особенность подачи материала онлайн. Просто переносится материал из офлайна разными способами – аудио, видео, текст на онлайн-платформы. Проект «Киношкола» предлагает решить суть проблем дистанта, не отказываясь от такой формы обучения. Предлагаемое решение лежит в области подготовки учебного материала, а не просто технических решений. Процесс идет в двух направлениях – подготовка педагогов к работе в новом формате подачи материала и видеографов для создания учебных материалов. Методика разрабатывается экспертами в областях онлайн-образования и киноискусства.

## План развития компании

- Открытие студии с современным техническим учебным мультимедийным оснащением с доступом к практическим занятиям и стажировке студентов профильных кафедр вузов и сузов Алтайского края.
- Создание на базе школы-студии качественного контента для учителей.
- Оформление методики по итогам пилотного проекта.
- Открытие новой специализации по подготовке педагогов для дистантного обучения.
- Масштабирование методики на территорию РФ.
- Преодоление предубеждения в обществе по отношению к онлайн-обучению в длительной перспективе (3–5 лет).

## Что нужно

Помощь в преодолении административных барьеров. Рекомендации АСИ руководству региона обратить внимание на проект. Возможность консультирования с экспертами-методологами Министерства образования РФ по оформлению методики.

# ПРОЕКТ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЖЕНЩИН С ОНКОЛОГИЧЕСКИМИ ЗАБОЛЕВАНИЯМИ



## Описание компании

Всероссийский проект по поддержке женщин с онкологическими заболеваниями призван помочь женщинам, столкнувшимся с онкологическими заболеваниями, принять себя, свой диагноз и настроиться на борьбу и излечение за счет снижения внутренней стигматизации при помощи фотореабилитации, а также изменить отношение общества к ним с опасливого на толерантное при помощи широкой информационной кампании.

Слоган проекта – «Химия была, но мы расстались!»

### Ольга Павлова

Автор проекта

### Светлана Полякова

Руководитель проекта

### Валерий Панюшкин

Редактор проекта

### Александр Семин

Автор креативной кампании

### Ирина Соковнина

Куратор проекта

### Михаил Рукавишников

Оператор проекта

### Сергей Смирнов

Заместитель директора фонда

### Наталья Яблокова

Менеджер проекта

### Вера Милко

Арт-директор проекта

### Гала Калимуллина

Менеджер по коммуникациям

### Тая Тарабрина

Продюсер фото проекта

### Александр Савицкий

Основатель Trehmer Production Company

### Маруся Борисова-Севастьянова

Художник, стилист проекта

## Клиенты

- Женщины, столкнувшиеся с онкозаболеваниями: мы поддержим этих женщин и поможем им принять себя и свой диагноз, поможем им настроиться на излечение. Мы хотим сказать, что рак лечится, выход есть, а их красота останется неизменной, несмотря ни на что.
- Широкая общественность: мы привлечем внимание общества к проблеме и повысим толерантность общества к женщинам, столкнувшимся с онкозаболеваниями. Общество должно стать более гуманным, освободиться от неправильных стереотипов в отношении женщин с онкологией.

## Контакты

e-mail: olavrenkova@gmail.com  
sveta.polyakova.9507@gmail.com  
info@myphototherapy.ru  
сайт: www.myphototherapy.ru  
8 (964) 572-89-41  
8 (985) 768-61-04

## Проблема (потребность клиента)

Каждая 6-я женщина болеет раком на каком-либо этапе жизни (Всемирная организация здравоохранения, 2018).

На 40% увеличилось количество людей с онкологическими заболеваниями за последнее десятилетие в России. Существенный прирост «обеспечили» женщины (Минздрав РФ).

18 452 женщины в возрасте от 16 до 54 лет унес рак за 2019 год.

Каждая 4-я женщина трудоспособного возраста в России умирает от новообразований (23,8%).

1,5 млн женщин в России живут с онкологическим диагнозом.

80% женщин нуждаются в психологической поддержке.

## Рынок

В России 1,5 млн женщин имеют онкологический диагноз.

## Решение

**ФОТОРЕАБИЛИТАЦИЯ.** Мы приглашаем женщин прийти на наш сайт, подать заявку на фотосессию, рассказать свою историю и вдохновить других женщин. На этом же сайте женщины могут найти необходимую поддержку, обратившись в фонды – участники проекта. На фотосессии мы дадим возможность участницам почувствовать себя настоящими звездами. «Фотореабилитация» – фотовыставка по итогам фотосессии. Мы проводим информационную кампанию в различных каналах коммуникации с фото и историями женщин-участниц.

## Конкуренты и преимущества

В нашем проекте нет конкурентов! Мы за коллаборацию!

Именно поэтому участниками проекта стали уже 11 фондов.

Целый ряд СМИ дали согласия выступать информационными партнерами.

Вместе мы выступаем единым фронтом с целью поддержать женщин. И это уникально.

## План развития компании

- Шаг 1. Запуск проекта в Москве.
- Шаг 2. Мы будем реализовывать проект в городах-миллионниках России.
- Шаг 3. Смещаем фокус на благодарность тем, кто поддерживает.
- Шаг 4. Смещаем фокус на поддержку мужчин.

## Что нужно

Содействие в привлечении доноров, которым близка тема женской онкологии и у которых данная тема – часть КСО. Содействие в сотрудничестве с государством. Помощь в KPI: оценке социально-экономического эффекта от оказания психологической поддержки.

# СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ ПРИ ВУЗЕ



## Описание компании

Бизнес-инкубатор для школьников при вузе помогает ученикам 9–11 классов: погрузиться в атмосферу предпринимательства, выбрать траекторию своего дальнейшего развития, приобрести качества и навыки, необходимые в деловом мире.

## Руководитель проекта

Наталья Булыга

## Контакты

✉ e-mail: nbulyga@gmail.com  
сайт: www.unn.ru

☎ 8 (910) 398-05-67

## Клиенты

- Ученики старшей школы (9–11 классы), желающие: развиваться в предпринимательской сфере (стать учредителем фирмы или руководителем/управляющим); стать самозанятыми специалистами, есть интерес быть подкованными в финансовой и правовой сферах, приобрести лидерские качества.
- Родители (в особенности действующие предприниматели), желающие видеть своих детей партнерами и преемниками бизнеса.

## Проблема (потребность клиента)

Не секрет, что мы учимся на примерах других, непосредственно воспринимая и, даже незаметно для себя, копируя поведение других людей. Не у всех школьников есть яркие примеры задействованных в бизнесе людей среди родителей и ближайшего окружения. Возможность посещения школьниками 9–11 классов бизнес-инкубаторов при вузах, встречи с действующими бизнесменами, занятия по актуальным темам предпринимательства позволят в достаточно раннем возрасте приобрести необходимые в деловом мире качества.

## Рынок

Для Нижнего Новгорода объем рынка составляет порядка 2000 человек.

## Решение

- Встречи с действующими предпринимателями.
- Занятия по актуальным темам бизнес-планирования, стратегий финансирования, налогообложения и т. д.
- Работа над собственными проектами под руководством опытных наставников.
- Возможность участия в деятельности инкубатора родителей-предпринимателей.

## Конкуренты и преимущества

Наши преимущества

- Краткосрочные программы по предпринимательству: длительность обучения в бизнес-инкубаторе позволит не просто получить знания, а сформировать определенное мышление и видение.
- Бесплатные программы в сети: ролики в сети не смогут заменить непосредственного общения (даже онлайн) между школьниками и действующими предпринимателями.
- Школы (как приоритет в обучении): бизнес-инкубатор позволит сориентироваться в направлении дальнейшего обучения и научит ориентироваться в информационном и правовом пространстве.

## План развития компании

- Проработать вопрос возможности запуска обучения в вузе.
- Разработать программу обучения.
- Сформировать команду преподавателей и наставников.
- Распространить информацию по школам.
- Проработать вопрос приглашения внешних спикеров.
- Запустить пилотную группу (20–30 человек).

В последующие три месяца:

- Скорректировать программу обучения с учетом ситуации по COVID.
- Определить возможности участия школьников в грантовых программах.
- Начать работать над выбором проектов школьников.

## Что нужно

- Спикеры для бизнес-инкубатора.
- Инвестиции для стартового модуля.



## Описание компании

Мы делаем виртуальный образовательный конструктор «Таблица Менделеева», помогающий школьникам решать проблему вдумчивого изучения периодического закона Менделеева при помощи игры-тренинга.



### Руководитель проекта

**Наталия Теряева**

### Команда

**Михаил Лишили**  
Руководитель  
команды программистов

**Юрий Самойлов**  
Программист

**Лев Теряев**  
Программист

### Контакты

e-mail: nteriaeva@mail.ru

8 (965) 107-37-90

## Клиенты

- Школьники 7–11 классов, городские и сельские школы.
- Учителя химии, городские и сельские школы.
- Родители школьников 7–11 классов, возраст 30–45 лет, уровень доходов средний и выше.
- Любители науки, 18–45 лет, уровень доходов средний и выше.

## Проблема (потребность клиента)

- Школьникам трудно разобраться в электронной формуле химического элемента и усвоить ее связь со свойствами элемента – низкая успеваемость.
- Школьникам трудно понять суть периодического закона и периодической таблицы Менделеева – низкая успеваемость.
- Учителям трудно объяснить ученикам, как составляется электронная формула химического элемента, нет тренажеров – низкая успеваемость.
- Родителям школьников приходится прибегать к услугам репетиторов (от 700 руб./час).

## Рынок

В России около 42 тыс. школ, в каждой из них 1 кабинет химии, 13 ноутбуков в кабинете. В мире, кроме России, около 2 млн школ (2 млн кабинетов химии с 13 компьютерами каждый).

При цене годовой лицензии 500 руб. на 1 компьютер, объем рынка в России составляет: 273 млн руб./год.

При цене годовой лицензии 2 доллара на 1 компьютер, объем рынка в мире составляет 52 млн долл. в год.

## Решение

- Принцип работы с образовательным конструктором «Таблица Менделеева» заключается в том, чтобы самостоятельно составить электронную формулу каждого случайно предложенного химического элемента, определить по этой формуле номер элемента в группе и периоде и поместить элемент в таблицу Менделеева.
- Игрок собирает всю таблицу Менделеева не случайным образом, а исходя из знания о строении атомов каждого элемента.
- Виртуальный конструктор снабжен кратким справочником-инструкцией с информацией о строении атома, об его электронных оболочках и об их связи с номером группы и периода в таблице Менделеева.

## Конкуренты и преимущества

- На рынке достаточно много настольных игр и игровых мобильных приложений на основе таблицы Менделеева. Однако все эти игры имеют развлекательный характер и не годятся для использования на уроках химии, в отличие от нашего конструктора.
- Ни одна игра конкурентов не учит составлять электронную формулу химического элемента и не объясняет ее связь со свойствами элемента и его положением в таблице Менделеева.
- Альтернативные решения либо слишком примитивны, либо слишком сложны и запутанны.
- Только нашу игру можно использовать как учебное пособие на уроках химии.

## План развития компании

- Доработка дизайна конструктора.
- Доработка функционала конструктора.
- Испытания нового дизайна и нового функционала в школах Дубны.
- Через месяц после получения финансирования будет готов макет нового дизайна конструктора и модель нового функционала.
- Через три месяца после получения финансирования будут запрограммированы новый дизайн и новый функционал.

## Что нужно

Финансирование этапа доработки и вывода на рынок в объеме 1,5 млн руб.



## Описание компании

Мы создали образовательную игру, в которой дети могут познавать и изучать разные страны. Это чемоданчик, в котором дети получают увлекательное письмо – приключение про 12 стран, паспорт, карту мира, наклейки и много других ярких элементов игры.

## Клиенты

- Родители детей 5–12 лет.
- Родители детей, которым нужен подарок с образовательным уклоном, оригинальный и полезный – в одном чемодане.
- Родители детей с ограниченными возможностями, которые в силу особенностей ребенка не могут путешествовать, или им полезна мелкая моторика.
- Кураторы из крупных корпораций, отвечающие за корпоративную социальную ответственность (КСО).



## Сооснователи

Катерина Казак  
Ирина Федорова  
Юрий Казак

## Контакты

e-mail: firka09@mail.ru  
kykazak@yandex.ru  
сайт: www.mirvkonverte.ru

8 (903) 783-06-35

## Проблема (потребность клиента)

- Увести детей из онлайн, которого становится слишком много.
- Очень маленький выбор игр на тему путешествий.
- Информация о странах, географии, обычаях, культурах в игровой форме очень редко доступна.
- Известно, что детям в детских домах попечители из лучших побуждений дарят много гаджетов. Но таким детям даже больше, чем детям в семье, требуется тактильное восприятие и развитие моторики, потребность пробудить интерес и доверие к этому миру.

## Рынок

В 2020 году в России проживает 146,7 млн человек. Из них детей в возрасте от 5 до 12 – около 13 млн человек. Семей в России 42 млн. Из них с достатком свыше 1,5 млн руб. в год – около 15 млн, или около 35%. Семей с детьми в возрасте от 5 до 12 лет – около 10 млн. С необходимым достатком – примерно 3,5 млн. Таким образом, в первом приближении из 13 млн детей 35% составляет порядка 4,5 млн человек. Это исходная база потенциальных покупателей. Родители – потенциальные покупатели, в основном с высшим образованием. Количество людей с ВО в России составляет 23%. Внутри семей с высоким достатком процент родителей с высшим образованием будет выше, 35-40%.

Итого, 35% от 3,5 млн семей – порядка 1 млн домашних хозяйств с детьми нужного возраста и достаточным доходом. В регионах – крупнейшие города, возможно, только столицы и города-миллионники. Таким образом, база сократится до вполне реалистичных 250–300 тыс. домашних хозяйств.

## Решение

- «Мир в Конверте» – игра, развивающая воображение, увлекательное путешествие для ребенка и его родителей в дальние страны – Бразилия, Мексика, Австралия, Япония и др., в чемоданчике есть письмо-завязка, в котором ваш ребенок попадает в приключения вместе с новыми друзьями Афоней и Джеком. Внутри – 12 пухлых конвертов, в которых яркая история – путешествие про страну, карта мира, дневник путешественника, наклейки, раскраски и многое другое. Ребенок многое узнает о географии, культуре, обычаях и кулинарных особенностях стран, в доступной игровой форме.
- Ребенок отправится в невероятные приключения, где его ждут неизвестные и интересные факты о странах, людях разных народностей, о географических открытиях, о животных, о чудесах природы, невероятных творениях человеческих рук и др.
- Игровой набор разработан ведущими специалистами в области психологии и педагогики для того, чтобы ребенок с легкостью запомнил основные сведения о странах, расширил свой кругозор, разбудил свою природную любознательность, развивал внимание, память, логику. Дети почувствуют себя первооткрывателями и покорителями.
- Включает: 12 конвертов-приключений в разные страны (в адресной строке написано «Лучшему другу»), 1 конверт с письмом-завязкой истории, 1 чемоданчик с большим количеством игр и заданий для великого путешественника.

Это очень необычный подарок, который не похож ни на одну из известных игр.

## Конкуренты и преимущества

Полных аналогов на российском рынке нет, а если шире: все развивающие игры на рынке – наши конкуренты.

## План развития компании

- Переделать сайт на более простую версию, чтобы повысить продажи онлайн.
- Провести таргет рекламную кампанию в инстаграм.
- Встать на полку в сети магазина игрушек (My toys, IQ toys)
- При наличии ресурсов – сделать аналогичный продукт по России, например, 12 самых интересных мест в России для детей.
- Создать онлайн версию игры.
- Подписать партнерство с благотворительными фондами, чтобы передавать чемоданчики в дар детям, которые на длительном лечении или в детские дома.

## Что нужно

- Помощь в создании рекламной стратегии, продвижении.
- Нужны контакты специалистов по онлайн-играм для детей для создания онлайн-версии. Нужны контакты руководителей Министерства туризма для развития проекта на Россию, так как про Россию мало материала про путешествия для детей.
- Также нужны контакты руководителей Министерства просвещения, для распространения развивающей игры в дошкольных учреждениях и начальной школе.
- Контакты лидеров благотворительных фондов, которые работают с детскими домами в регионах, а также помогают детским больницам.



## Идеолог, лидер проекта

**Алена Цымбал**

## Команда

**Владимир Шлыков**

Разработка ПО,  
руководство проектом

**Надежда Марклевская**

Организация  
внутренних процессов

## Контакты

e-mail: a@inbox.ru  
сайт: <https://dobraya-tochka.ru>  
<https://vk.com/dobrt>

8 (920) 484-96-20

## Описание компании

Мы делаем проект «Социальный пункт вещевой взаимопомощи «Добрая точка», помогающий многодетным и малообеспеченным семьям решать проблемы нехватки средств на приобретение одежды через сеть пунктов вещевой взаимопомощи с онлайн-интерфейсом, позволяющим оперативно, дистанционно, персонализировано и бесплатно выбирать и заказывать вещи.

## Клиенты

- Люди/семьи, у которых финансовый доход ниже или близок к прожиточному минимуму.
- Люди/семьи, у которых финансовый доход выше прожиточного минимума, но имеющие ипотеку, кредиты, социальные обязательства, большие траты на лекарства и т. п.
- Люди, которые хотят отдать, а не выкинуть свои хорошие вещи.

## Проблема (потребность клиента)

- Минимум в половине регионов Российской Федерации доход на человека в многодетной семье, где оба родителя работают на средней по региону зарплате и платят ипотеку (или если в семье больше 3-х детей), будет меньше прожиточного минимума.
- При доходе в семье ниже прожиточного минимума актуальна проблема нехватки средств для приобретения одежды, люди вынуждены экономить на продуктах питания для того, чтобы купить требуемую одежду (из нашего опыта и анализа опыта аналогичных проектов).

## Рынок

В Тамбовской области на октябрь 2020 года проживает 9093 многодетных семей. По данным статистики, около 3% из них имеют доходы, превышающие прожиточный минимум. Ориентация только на многодетные семьи может дать до 8 800 семей – пользователей сервиса (от 44 тыс. человек).

Всего по данным управления социальной защиты и семейной политики Тамбовской области, в области проживает около 300 тыс. человек, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, являющихся малообеспеченными или относящихся к льготным категориям граждан.

## Решение

Предлагаем создать оформленную благотворительную франшизу по открытию социального пункта вещевой взаимопомощи (с онлайн-интерфейсом), включающую в себя полное описание организационных процессов, кадрового обеспечения, дизайна, организации рабочих мест, материалы по привлечению и работе с добровольцами, описание требуемого оборудования и его настройки, централизованное программное обеспечение, включающее внутреннюю информационную систему и локальную для каждого региона версию мобильного приложения для оформления заявок (с сервисом технического сопровождения и обновления функционала).

## Конкуренты и преимущества

Онлайн-доски объявлений ( «Отдам даром», «Юла» и т. п.), действующие благотворительные проекты, организующие передачу вещей нуждающимся на постоянной основе, секонд-хенды.

## Наши преимущества

- Бесплатно
- Передача вещей не требует личного контакта между сторонами.
- Можно выбрать подходящие вещи в любое время и заказать, не выходя из дома.
- Мы работаем в качестве точки выдачи, чтобы забрать заявку, достаточно 2–3 минут.

## План развития компании

- Увеличение количества вещей в каталоге с 4 до 10 тыс.
- Улучшение качества фотографий и данных по вещам в каталоге.
- Привлечение новых добровольцев.
- Расширение информационной компании проекта.
- Создание и тестирование механизмов, обеспечивающих финансовую стабильность работы проекта за счет добровольной поддержки от его участников.

## Что нужно

Экспертная помощь по доработке и внедрению механизма финансовой стабильности проекта на основе добровольной поддержки от его участников.



## Описание компании

Мы создаем онлайн-школу телесного интеллекта, в которой помогаем людям решить их психоэмоциональные проблемы через работу с телом. Обучаем специалистов помогающих профессий новым инструментам работы с клиентами онлайн. Инструменты помогают клиентам освободиться от эмоциональных блоков и телесных зажимов. Инструменты – это авторский метод основанный на бодидинамике и соматике.

### Основатель, методолог

**Андрей Анучин**

### Команда

#### Екатерина Анучина

Разработка сайта,  
реклама, финансы

#### Александр Митин

Создание видеоконтента

## Контакты

✉ e-mail: anchin@mail.ru  
сайт: <https://somanautica.ru>

☎ 8 (910) 246-16-09 Андрей  
8 (977) 250-96-70 Екатерина

## Клиенты

- Городские жители, которые хотят проработать свои психоэмоциональные блоки и телесные зажимы и сохранить физическое и ментальное здоровье (в условиях пандемии).
- Руководители и сотрудники, которым необходимо сохранять высокую производительность и продуктивность в режиме онлайн.
- Психологи, которые хотят актуальных инструментов и большей эффективности в работе с клиентами онлайн.
- Коучи, которым нужны мощные инструменты для работы онлайн с клиентами.

## Проблема (потребность клиента)

- Нехватка сил для достижения поставленных целей.
- Отсутствие цели в жизни и непонимание, куда двигаться дальше.
- Усталость и стресс.
- Достижение потолка в развитии и желание выйти на новый уровень в работе и жизни.
- Снижение двигательных способностей с возрастом.
- Желание поддерживать себя в отличной форме, не выходя из дома.

## Рынок

150 млн человек – население Российской Федерации. 83 млн – трудоспособное население.  
\* 0,73 (73% доля городского населения);  
\* 0,21 (21% людей активно занимаются спортом);  
\* 0,03 (3% занимаются дома);  
\* 0,3 (30% активно используют интернет) = 120000 человек (трудоспособные городские жители, которые занимаются спортом в домашних условиях и являются активными пользователями интернет);  
\* 2000 руб. в месяц (средняя цена одного курса) = 240 млн руб. в месяц, около 3 млрд руб. в год.

## Решение

- Авторские телесно-психологические разработки, которые помогают городским интернет-активным жителям решать их психоэмоциональные и телесные проблемы.
- Разработки представляют собой комплекс упражнений, максимально безопасных и не требующих специального оборудования.
- Все упражнения направлены на возможность заниматься дома и в режиме онлайн.

## Конкуренты и преимущества

Наши конкуренты – это онлайн-уроки йоги и цигун, которых сейчас достаточно много.

### Наши преимущества

Мы – единственная компания онлайн, которая специализируется на уникальных онлайн-уроках улучшения способностей и осознанного движения. Мы эксперты в этой теме, у нас уникальные компетенции в разных областях психофизического развития: бодидинамике, соматика, кинезиология и т. д.

## План развития компании

Ключевые активности до конца года:

- запуск курса «Основы бодидинамики для коучей и психологов»;
- тестирование контекстной рекламы;
- расчет юнит-экономики и прогноз продуктовой линейки;
- создание лендингов с новыми курсами и проработка seo на них;
- загрузка онлайн-курсов на обучающую платформу getcourse.

Ключевые активности на квартал:

- сформировать и начать продажи дорогого курса (от 30 тыс. руб.);
- протестировать продажи и продавать «в лоб» дешевых курсов (до 3 тыс. руб.);
- уточнить и доработать портрет ЦА и триггеры;
- протестировать дополнительные каналы привлечения клиентов (таргет, seo, инстаграм, блогеры, партнерка, конференции, клуб) и выбрать самые эффективные в нашей нише.

## Что нужно

В команду нужны следующие компетенции: интернет-маркетолог; SMM-маркетолог; таргетолог, директолог; архитектор автоворонки (автоматизация, построение автоворонки и создание чат-ботов), дизайнер (упаковка и брендинг).  
Запрос к Агентству: необходимы инвестиции на привлечение специалистов и клиентов.



## Основатель

**Дилара Акбашева**

## Команда

**Анна Васильева**  
Методист

**Оксана Сафарова**  
Воспитатель

**Карина Гареева**  
Сопровождающий

## Контакты

✉ e-mail: marhamat02@mail.ru  
сайт: <https://fond-marhamat.ru/>

☎ 8 (347) 246-43-18

## Описание компании

Мы делаем проект «Мир на ладошке», помогающий семьям, в которых воспитываются дети с ограниченными возможностями здоровья и инвалидностью, решать проблемы социализации и адаптации детей в возрасте 3–5 лет к дошкольному учреждению при помощи организации группы кратковременного пребывания.

## Клиенты

Семьи, в которых воспитываются дети в возрасте от 3 до 5 лет:

- с ОВЗ;
- инвалидностью;
- имеющие трудности в адаптации к дошкольному учреждению;
- хотят улучшить и облегчить повседневную жизнь.

## Проблема (потребность клиента)

- Родители, воспитывающие детей с ОВЗ и инвалидностью сталкиваются с проблемой вхождения ребенка в социум.
- Крайне редко ребенка с ОВЗ берут в дошкольное учреждение, так как в детских садах компенсирующего вида ограничено количество мест, а в обычном детском саду недостаточно практики и знаний у педагогов, работающих с данной категорией детей.
- Кроме того, опрос показал, что 10% вновь поступивших детей испытывают трудности в адаптации к дошкольному учреждению.

## Рынок

Так как нет официально опубликованных данных, примерно детей с 3–5 лет – 44 387, из них детей с ОВЗ 621–4 347, в том числе 630 детей-инвалидов.

## Решение

Открытие группы на 6 детей на 3 часа в день для детей с ОВЗ или инвалидностью и детей, имеющих трудности в адаптации к дошкольному учреждению в возрасте от 3 до 5 лет.

## Конкуренты и преимущества

На данный момент в городе отсутствуют организации, осуществляющие аналогичную работу групп кратковременного пребывания для детей с ОВЗ, инвалидностью и имеющим трудности в адаптации к дошкольному учреждению.

## Наши преимущества

- В помещении группы подобрана предметно-развивающая среда в соответствии с возрастом и индивидуальными психофизическими особенностям воспитанников.
- Разработано методическое сопровождение (программа, режим дня, методические рекомендации для родителей, анкеты, опросники).
- Специалисты, работающие в группе, прошли обучение по ранней помощи.
- Сопровождение семьи в течении всего проекта до перехода в другое дошкольное учреждение.
- Рекомендации другому учреждению по работе с ребенком, посещавшим группу кратковременного пребывания.

## План развития компании

- Поиск потенциальных клиентов для распространения опыта.
- Проведение онлайн-встреч.
- Создание пакета предложений.
- Тиражирование опыта.

## Что нужно

Консультации экспертов в части построения бизнес-плана.



## Описание компании

Детский медицинский центр «Три пингвина» помогает родителям детей 0–18 лет решать проблемы в состоянии здоровья ребенка при помощи различных методов диагностики состояния здоровья ребенка, консультаций с ведущими детскими врачами региона и применением некоторых методов терапии и реабилитации при помощи доброты в отношении к клиентам и искренней заботы о детском здоровье.

**Основатель, директор**  
**Наталья Трапезникова**

### Команда

**Муратова Наталья**  
Маркетолог  
**Брагин Алексей**  
Директор по безопасности  
**Трапезникова Надежда**  
Специалист снабжения  
**Осокина Любовь**  
Главный врач  
**Ратынская Ирина**  
Главный бухгалтер  
**Кононенко Оксана**  
Старшая медсестра

### Контакты

✉ e-mail: marhamat02@mail.ru  
сайт: <https://fond-marhamat.ru/>  
☎ 8 (347) 246-43-18

## Клиенты

- Родители разных возрастов (молодые, средних лет, в зрелом возрасте).
- Родители детей от 0 до года.
- Родители детей от года до трех лет.
- Родители детей от трех до семи лет.
- Родители школьников от семи до 16 лет.
- Родители детей от 16 до 18 лет.
- Лица старше 18 лет.
- Родители детей любого возраста с осложнениями по неврологии.
- Родители детей с ограниченными возможностями здоровья.
- Родители здоровых детей.

## Проблема (потребность клиента)

Дети часто болеют, родителям важно в случае болезни оперативно попасть на прием к врачу, получить высококвалифицированную помощь, внимательное отношение, а также комплекс медицинских услуг в одном месте для скорейшего выздоровления ребенка. Также для родителей важна профилактика здоровья ребенка.

## Рынок

Численность населения Хакасии, по данным Росстата, составляет 534 262 человек (2020). В 2018 году родилось 5799 детей, в 2019 году – 5149 детей. Каждый ребенок не только Хакасии, но и соседних регионов – Республики Тыва и Красноярский край может стать пациентом Детского медицинского центра «Три пингвина» с 0 и до старости, так как услуги центр оказывает не только детям, но и взрослым. Стать пациентом он может не только в связи с заболеванием, но и будучи абсолютно здоровым – с первых дней и до года: патронаж новорожденного, далее наблюдение узких специалистов для оформления в детский сад, школу, вуз.

## Решение

Единственный в Хакасии специализированный детский медицинский центр, в котором можно комплексно профилактировать, диагностировать, лечить, реабилитировать ребенка (применимо и ко взрослым). Лучшие врачи региона и приглашенные из других городов, высокий уровень сервиса и доброты персонала, контроль качества медицинской помощи.

## Конкуренты и преимущества

Основные конкуренты: государственные медицинские поликлиники, больницы и частные медицинские центры: «Прогноз», «ДЦ Абакан» и др.

### Наши преимущества

- Специализация на детях.
- Привлечение лучших врачей.
- Клиентоориентированность: уровень сервиса и доброты персонала.
- Ассортимент видов лечения и оборудования.
- Контроль качества медицинских рекомендаций.
- Заккрытие потребностей по здоровью ребенка в 1 месте.
- Формируемый имидж центра, PR и маркетинг (победитель в региональном этапе всероссийского конкурса «Лучший социальный проект 2020 года»).
- Удобство: расположение в центре города, транспортная развязка, парковка.

## План развития компании

Количественные KPI, которые планируется достичь к концу года – валовая выручка 5 млн руб. Количество продаж услуг – увеличение в 5 раз. Выполнение плана по ОМС – 100%. Через три месяца: в клинике будут запущены услуги медицинской реабилитации, дневного стационара, лаборатории, соляная пещера. На основе данных CRM-системы руководитель будет владеть качественными метриками для принятия правильных управленческих решений. В клинике будет использоваться процедура финансового планирования и сотрудники будут четко понимать свои планы. Все бизнес-процессы будут описаны, и проект будет готов к масштабированию.

## Что нужно

Получение инструментальных навыков.  
Коучинг для быстрых действий.  
Взгляд и помощь со стороны.  
Привлечение финансов.

## Описание компании

Мы делаем проект «Распознавание шрифта Брайля», помогающий родителям слепых детей читать вместе с ними тексты, написанные шрифтом Брайля, при помощи современных алгоритмов распознавания.



Основатель, методолог

Андрей Ягелло

## Контакты

e-mail: jagello@list.ru

8 (924) 841-27-11

## Клиенты

Родители слепых детей, испытывающих сложности с коммуникацией.

## Проблема (потребность клиента)

Ребенок не может читать, испытывает проблемы с усвоением новых знаний, орфографией и т. п.

## Рынок

47 тыс. слепых детей по официальным данным в РФ, неофициально – 100 тыс. Число родителей – примерно 150 тыс. соответственно.

## Решение

Приложение для смартфона, которое распознает текст при наведении камеры.

## Конкуренты и преимущества

Angelina braille reader: качество распознавания, плохой веб-интерфейс.

## План развития компании

Переговоры с разработчиком Angelina, переговоры со спонсорами, переговоры с экспертом-офтальмологом, работа с фокус-группами для тестирования продукта и обратной связи, доработка алгоритма распознавания и интерфейса.

## Что нужно

- Контакты, полезные для реализации технической и маркетинговой части проекта.
- Привлечение внимания экспертов и иных заинтересованных лиц.



## Руководитель проекта

**Игорь Смулов**

## Команда

**Андрей Жигалов**

Инвестор проекта

**Игорь Глушков**

Руководитель и автор архитектуры ИТ-ИБ проекта

**Константин Дьяченко**

Профессиональный донор по архитектуре документооборота и отчетности проекта

**Андрей Козко**

Инвестор проекта

## Контакты



e-mail: smurov@sosedicoop.ru  
igorigorevichsmurov@gmail.com  
сайт: <https://sosedicoop.ru/>



8 (925) 506-81-69  
8 (995) 755-04-42

## Описание компании

Мы создали систему автоматизированного учета и документооборота для некоммерческой потребкооперации, позволяющую построить национальную социальную сбытовую сеть «СОСЕДИ».

Мы помогаем расширять возможности сбыта – высокая ценовая конкуренция крупных с/х производств и дефицит альтернативных форматов сбыта, создатвать возможности легальной подработки и получения дополнительных доходов для слабозащищенных слоев населения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды).

Мы предоставляем натуральные отечественные продукты по доступным ценам.

Мы предлагаем малым предпринимателям эффективную и дешевую модель начала и развития бизнеса.

## Клиенты

- Мелкие производители – натуральная продукция в непромышленных объемах.
- Домохозяйки, активные пенсионеры, самозанятые, проживающие в отдельных городских микрорайонах жилой застройки.
- Семьи с детьми – средний и нижний средний класс, озабоченные потреблением отечественных натуральных и здоровых продуктов.
- Малые предприниматели, «хлебнувшие» реалий предпринимательства в текущей коммерческой парадигме.

## Рынок

Пайщики в радиусе «шаговой» доступности от «СОСЕДИ». Общее кол-во домохозяйств – 7630, из них 4349 – срединный и нижний средний класс.

SOM (bottom-up) – КУ способен администрировать около 100 заказов в день. Результат тестирования на 3 домах – 500 квартир; проникновение – домовые чаты WA, конверсия – 103 пайщика ~ 20%.

Текущий статус работы «СОСЕДИ» на КУ в Красногорске: количество пайщиков – 172, динамика роста – 17 чел./мес. Текущий churn rate – 0; AvP – 1000 руб.; APC – 2,2 в мес.; ARPC – 330 руб.; SAC – 0 (виральность, домовые и региональные WA-чаты).

Объем достижимого рынка: 65 млн руб. в день с чистым доходом 21,5 млн руб. в день. Экстраполируем на ТМ – РФ: объем достижимого рынка: от 1,25 млрд руб. в день с чистым доходом от 400 млн руб. в день.

## Решение

Создание кооперативной розничной сети столов заказов «СОСЕДИ» на основе действующей модели, которая ввела в эксплуатацию облачную автоматизированную ИТ-систему учета и документооборота для некоммерческой потребкооперации, впервые позволившую: масштабировать некоммерческую кооперативную розницу без ограничений; обменивать товары и услуги в формате, конкурентном с коммерческим; легально вовлекать в мелкое производство товаров и услуг представителей любых социальных групп.

## Конкуренты и преимущества

Наши конкуренты: торговые сети, интернет-магазины фермерской продукции.

### Наши преимущества

- Нет запасов, нет «правила полки» – все поставки через заказ.
- Все дешевле – некоммерческий формат = нулевое налогообложение.
- Стоимость организации несопоставима с торговой коммерческой точкой.
- Масштабирование «СОСЕДИ» – быстро, без бюрократических итераций.
- Низкие операционные затраты.

## План развития компании

- Рекламное продвижение «СОСЕДИ» для ЦА тестируемого КУ в Красногорске – 360 тыс. руб./мес. дополнительного чистого дохода на КУ.
- +500 пайщиков – оптимальный уровень привлекательности масштабирования.
- Завершение тестирования модели кооперативной кулинарии и тестирования модели кооперативной столовой – +200-300 тыс. руб./мес. чистого дохода КУ.
- Больше вовлечение соседей в деятельность кооператива.
- Совершенствование CRM сайта sosedicoop.ru, внедрение модулей по бонусам и доставке. Увеличение лояльности потребителей и удобства пользования сайтом.
- Организация семинаров и онлайн-тренингов для интересантов организации КУ в Москве и области. Продвижение франшизы «СОСЕДИ» на специальных ресурсах и в среде МСП, подбор управляющих в локациях Москвы и Московской области – 600-700 тыс. руб. чистых поступлений.
- Разработка мобильной версии сайта.

## Что нужно

- Содействие в популяризации некоммерческой потребкооперативной модели «СОСЕДИ» как одной из наиболее эффективных для социального предпринимательства в сообществах и кругах, близких к АСИ.
- Популяризация некоммерческой потребкооперации в среде предпринимателей.
- Содействие в привлечении новых участников и инвесторов в масштабирование проекта.
- Информирование профильных государственных органов, агентств и организаций с целью ресурсной поддержки.

# ФРАНШИЗА КЛУБА «УМНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»



**Основатель проекта,  
эксперт по детской  
безопасности**

**Беренов Максим**

**Руководитель, психолог**

**Анастасия Беренова**

## Контакты

сайты: Безопасностьдети.рф

<https://www.facebook.com/smartsafetyclub>

<https://vk.com/smartsafetyclub>



<https://www.instagram.com/smartsafetyclub/>

<https://ok.ru/smartsafetyclub>

<https://t.me/beztravli>

<https://www.tiktok.com/@smartsafety>

[smartsafetyclub@mail.ru](mailto:smartsafetyclub@mail.ru)



8 (904) 980-40-92

## Описание компании

Мы создали и развиваем франшизу Клуба «Умной безопасности» для того, чтобы дети и родители во всех городах РФ получали качественные навыки в области безопасности, разработанные экспертами.

Мы не тиражируем родительские страхи! Мы даем реально работающие методы и приемы личной безопасности ребенка, проверенные временем. Методики нашей школы – это наши авторские разработки, результат двадцатилетнего опыта.

Наши выпускники успешно отбивались от нападения с ножом, банды и пресекали школьную травлю. Мы знаем, что делать в сложных ситуациях, и эффективно обучаем этому детей. Мы не даем советов родителям, мы даем полезный опыт детям!

## Клиенты

- Дети и родители посещают курсы, тренинги и лектории по безопасности. Наши клиенты хотят не только обучить безопасности, но и воспитать в детях уверенность в себе, стойкую жизненную позицию.
- Наши франчайзеры: тренеры, педагоги, психологи, социальные предприниматели – те, кто любит новаторские идеи в педагогике, хочет сказать «нет» принципам гиперопеки и нагнетанию родительских страхов, развеять мифы и паранойю, дать навыки настоящей безопасности.

## Проблема (потребность клиента)

- Дефицит комплексного подхода в решении вопросов безопасности: родители очень тревожатся; информационная повестка базируется на нагнетании страхов и распространении мифов; большинство школ безопасности сами черпают информацию из сети, не обладая необходимой базой и профессионализмом для аналитики.
- Общество все более нетерпимо к насилию; психологическая грамотность родителей неуклонно растет; изменилась система коммуникаций.
- Дети менее адаптированы к сложностям: именно навык самостоятельного разрешения конфликтов является ключевым для безопасности и успешности.
- Педагоги и психологи заинтересованы во внедрении в практику комплексных, проверенных программ безопасности, не требующих рекламы.

## Рынок

Объем рынка: центры и частные специалисты. Города с населением не менее 100 тыс. (из расчета: торговая зона – 250 тыс. населения), это не менее 230 франшиз в России. В каждом населенном пункте – 2% от всех детских центров – это 1 тренер на 500 тыс. населения, данный баланс дает равновесие между спросом и предложением.

## Решение

Главная особенность наших курсов состоит в том, что они возникли в результате обобщения практического опыта. При его создании автор лично интервьюировал многих людей, прошедших через острые ситуации, офицеров МВД, ряд представителей преступного мира. За годы существования курса мы накопили положительный опыт выхода детьми и взрослыми из опасных ситуаций, сформировалась положительная статистика применения приемов. Курс включает также и психологическую безопасность в коллективе.

## Конкуренты и преимущества

Наши преимущества

- Знания и практический опыт – 20 лет сбора информации. Мы тщательно готовим ответы на вопросы, а не скачиваем их из сети.
- Доступность. Наша франшиза самая доступная по стоимости и обслуживанию.
- Выгода. Мы передаем вам систему набора групп с минимумом рекламных вложений, наша франшиза быстро окупается. Мы накопили опыт просветительских и рекламных кампаний, которые работают на долгосрочную перспективу. А благодаря нашей просветительской работе и сотрудничеству с АНО «Территория безопасности» и другими ассоциациями мы легко заходим в школы любого региона.
- Широкая линейка курсов – разнообразие тем и форматов для любого возраста (часть занятий легко тиражируется для взрослых, защищая вас от демографических спадов). 9 из 10 наших учеников остаются на долгосрочные программы.
- Уникальный курс самообороны. Мы учим не только правилам поведения и разрешения конфликтов, но выходу из опасных ситуаций, это простые навыки для всех.
- Франшиза проверена Свердловским фондом содействия предпринимательству, программы одобрены «Национальной родительской ассоциацией».

## План развития компании

Цель: продажа не менее 10 франшиз в 2020, 20 франшиз в 2021 году.

Месяц: заключение договоров, находящихся в предварительном согласовании, работа с родительским сообществом, Москва.

Квартал: реализация 3 франшиз, качественная работа с существующими.

Информирование о работе: привлечение более 3000 новых читателей в группы соцсетей.

Задача: поиски партнеров, близких по ценностям и готовых к приобретению высокоинтеллектуального продукта.

## Что нужно

- Внедрить систему продаж, включая «ручные продажи».
- Запустить «воронку продаж» через курсы и лектории.
- Выйти на сотрудничество с частными школами и детскими центрами.



## Руководитель проекта

**Юлия Артамонова**

## Команда

**Тарасова Марина**  
Администратор-интегратор

**Тихомиров Михаил**  
Методолог

**Черников Алексей**  
Куратор-методолог

## Контакты

✉ e-mail: clusterwings@mail.ru

☎ 8 (906) 396-86-21

## Описание компании

Группа компаний Cluster Consulting Group создана благодаря синергии фундаментальных знаний и практического опыта в сфере стратегического и кластерного развития отраслей и предприятий.

Компания оказывает услуги: предприятиям и организациям – по бизнес-планированию, разработке финансовых моделей, технико-экономических обоснований, проведению маркетинговых социологических исследований, проведению бизнес-тренингов и стратегических сессий, разработке программ модернизации; региональным органам исполнительной власти и организациям инфраструктуры поддержки МСП в регионах России – по формированию и развитию территориальных отраслевых кластеров, организации и проведению обучающих мероприятий, семинаров и стратегических сессий.

## Клиенты

Молодежь, у которой есть бизнес-идея в сфере креативных индустрий, и желание попробовать ее реализовать.

Представители креативных индустрий, у кого уже есть работающий бизнес, но хотят оттестировать новую идею.

## Проблема (потребность клиента)

Из-за того, что молодежь уезжает из провинции, некому становится заниматься развитием города и региона.

Молодые люди хотят зарабатывать деньги, реализовать свой потенциал, открыть свой бизнес, но у них не хватает предпринимательских компетенций и менторов, которые могут их обучить.

Креативные бизнесы не могут брать крупные заказы в силу недостатка ресурсов, чувствуют потолок в своем развитии. Их упущенные возможности достигают десятков млн руб.

## Рынок

Мировой рынок креативных индустрий – 509 млрд долл. Российский рынок – 3 трлн руб. Пензенская область:

- ТАМ: 4000 ед. физлиц и МСП, 890 млн руб. (по данным СБИС – контрагенты, соответствующие ОКВЭД, данным Пензастат).
- САМ: 1000 ед. физлиц и МСП, 100 млн руб.
- SOM: 15 проектных команд (МСП) в год, 15 млн руб. 100 студентов и выпускников, 30% начали бизнес, 1,5 млн руб. 2 совместных кластерных проекта, 30 участников, 6 млн руб.

## Решение

- Создание акселератора, куда представители креативных индустрий и социального предпринимательства могут прийти со своей идеей или присоединиться к идее другого человека.
- Создание Креативного хаба, где владельцы креативных бизнесов смогут найти себе заказчиков, а также партнеров по созданию и распространению новой продукции.

Участники акселератора – не «случайные попутчики», а члены экосистемы – среды, в которой рождаются новые проекты.

## Конкуренты и преимущества

Акселераторы фондов гражданских сообществ, акселераторы ЦИСС в регионах, Центр поддержки социальных инноваций и предпринимательства Impact Hub Moscow.

## План развития компании

- Поиск помещения для расположения акселератора.
- Формирование брендбука и фирменного стиля «Креативного хаба».
- Проведение стратегической сессии «Креативный хаб. Попробуем начать».
- Продвижение «Креативного хаба».
- Формирование организационной модели «Креативного хаба».
- Получение первого финансирования.
- Поиск партнеров, в том числе зарубежных, и потенциальных клиентов.
- Организация пилотного запуска.
- Отработка взаимодействия команды на основе реализации пилотного проекта акселератора.

## Что нужно

Административная поддержка, PR, привлечение экспертов и менторов для работы с акселератором. Получение финансирования первых запусков.



## Описание компании

Мы делаем проект – программу воспитания и социализации обучающихся на основе конструирования персонализированных образовательных маршрутов, помогающую обучающимся образовательной организации (детям, подросткам, молодежи) решать проблемы формирования личности и профессионального самоопределения при помощи реализации персонализированных образовательных маршрутов на основе их непрерывности и преемственности.

### Руководитель проекта

**Татьяна Цуркан**

### Команда

**Ястребова Александра**

Координатор взаимодействия с социальными партнерами

**Потапова Надежда**

Координатор сопровождения руководителей классов

**Рузин Иван**

Координатор реализации взаимодействия с обучающимися

**Шилин Сергей**

Координатор взаимодействия с родителями обучающихся

## Контакты

✉ e-mail: clusterwings@mail.ru

☎ 8 (906) 396-86-21

## Клиенты

- Обучающиеся с 5 до 18 лет;
- родители обучающихся;
- управленческие и педагогические команды образовательных организаций – общеобразовательных школ, учреждений профессионального образования; работодатели.

## Проблема (потребность клиента)

Проблема своевременного и осознанного выбора будущей профессии обучающимися, недостаточная проработанность практикоориентированных актуальных методик раннего выявления способностей, склонностей и талантов обучающихся к профессиональной отрасли. Потребность работодателей в целенаправленно подготовленных специалистах под конкретную вакансию.

## Рынок

Образовательные организации субъектов РФ.

## Решение

Персонализированный образовательный маршрут обучающегося – конкретная система учебных предметов, курсов внеурочной деятельности, программ дополнительного и предпрофессионального образования и др., сформированная самим обучающимся при участии его родителей (законных представителей), педагогов общеобразовательных предметов (выборочно), руководителя класса, педагогов дополнительного образования (выборочно) и др. в сопровождении педагога-психолога, нацеленная на достижение конкретного запланированного результата с промежуточными контрольными точками (конкурсы, олимпиады, чемпионаты).

Внедрение системы персонализированных образовательных маршрутов в критерии оценивания эффективности классных руководителей. Реализация практикоориентированных кейсов для обучающихся под конкретные задачи работодателей в субъектах РФ.

## Конкуренты и преимущества

Образовательные организации субъектов РФ.

### Наши преимущества

- Инструмент качественной оценки деятельности классных руководителей.
- Конкретный алгоритм взаимодействия школы и работодателя.
- Реальные практикоориентированные кейсы, разработанные под задачи работодателя.

## План развития компании

- Трансляция опыта реализации проекта в образовательных организациях субъектов РФ.
- Обучение педагогов субъектов РФ работе по разработке и формированию персонализированных образовательных маршрутов обучающихся.
- Обучение классных руководителей по эффективному сопровождению реализации персонализированных образовательных маршрутов.
- Обеспечение системы взаимодействия образовательных организаций с будущими работодателями субъектов РФ.
- Заключение отложенных трудовых договоров с обучающимися классов предпрофессионального образования на основе результатов участия в практикоориентированных мероприятиях по выбранным направлениям.
- Своевременное выявление склонностей, способностей и талантов обучающихся к направлениям профессионального развития через реализацию персонализированных образовательных маршрутов.

## Что нужно

Доработать продукт для трансляции опыта в субъектах РФ.

# МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ПОСТИНТЕРНАТНОЙ ПОМОЩИ



**ВПомощь**  
RusDevApp

## Описание компании

Мы делаем проект мобильного приложения, помогающий выпускникам организаций для детей-сирот решать проблемы социализации, возникающие после выпуска из организации, при помощи мобильных приложений «ВПомощь» и «Онлайн-куратор».



### Основатель

**Ирина Татаурова**

### Команда разработчиков

**Виктория Рябова**

**Кирилл Иванов**

**Егор Андреев**

### Контакты



e-mail: [ekbgnezdo@mail.ru](mailto:ekbgnezdo@mail.ru)  
сайт: <https://zabota125.msp.midural.ru/>



8 (904) 388-88-49

## Клиенты

- Выпускники организаций для детей-сирот (помощь в социализации и адаптации в обществе).
- Специалисты постинтернатного сопровождения (оптимизация и упрощение процесса постинтернатной помощи).
- Министерство социальной политики (контроль ситуации выпускников и деятельности специалистов, оказывающих помощь).

## Проблема (потребность клиента)

После выпуска из детского учреждения, выпускник сталкивается с реалиями жизни. Детское учреждение уже не имеет к нему никакого отношения, и ему приходится самостоятельно решать огромное количество проблем. Молодой человек не знает как ему добиться положенной квартиры, на какую бесплатную помощь ему рассчитывать, как заплатить за коммунальные услуги и многое другое. Большое количество выпускников не могут социализироваться и становятся жертвами криминала, не могут устроиться на работу и наладить свой быт. Помимо этого у выпускников организаций для детей-сирот наблюдается потребительское отношение к обществу.

## Рынок

Приложение «ВПомощь» рассчитано на выпускников организаций для детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей. По статистике в России каждый год из организаций выпускаются более 50 тыс. детей-сирот.

Приложение «Онлайн-куратор» рассчитано на специалистов, осуществляющих постинтернатную помощь. В одной организации для детей-сирот работают в сфере постинтернатного сопровождения от 2 до 10 специалистов.

В РФ 85 регионов, в каждом из которых функционируют от 2 до 154 организаций для детей-сирот.

## Решение

Приложения являются простыми и удобными в использовании. В каждом приложении содержатся основные вкладки, позволяющие осуществлять постинтернатную деятельность. Выпускник сможет через алгоритмы действий или онлайн-связь со специалистами решать возникающие вопросы офлайн, сможет пройти онлайн-диагностику по определению своей профессиональной направленности, сможет пройти анкетирование, которое позволит выпускнику указать специалистам постинтерната на свою проблематику для получения дальнейшей помощи, сможет пользоваться бонусами, скидками от партнеров приложения «ВПомощь».

Благодаря приложению «Онлайн-куратор» специалисты смогут выстраивать взаимодействие с выпускниками и осуществлять помощь.

## Конкуренты и преимущества

Конкурентами приложений являются субъекты, взаимодействующие с выпускниками организаций для детей-сирот.

Данные приложения позволят оптимизировать процесс постинтернатного сопровождения. Аналогов мобильных приложений для постинтернатной помощи нет.

## План развития компании

- Обучение специалистов регионов Российской Федерации.
- Апробация приложений на фокус-группах на территории Российской Федерации.
- Внесение корректировок после апробации.
- Расширение функционала приложения.

## Что нужно

- Юридическая поддержка (консультирование по вопросам нормативно-правового основания, защиты персональных данных приложений).
- Методическая и кадровая поддержка для обучения специалистов РФ.
- Финансовая поддержка (техническое обеспечение, Mac, iPhone – Apple).



**Доцент кафедры нервных  
болезней и психиатрии  
психотерапевт**

**Наталья Токарева**

**Команда**

**Бойнова Ирина**

Профессор кафедры нервных  
болезней и психиатрии  
врач-невролог

**Исаева Светлана**

Зав. кафедрой народной музыки

**Кондратенко Юрий**

Зав. кафедрой театрального ис-  
кусства и народной художествен-  
ной культуры

**Логинова Марина**

Зав. кафедрой культурологии и  
библиотечно-информационных  
ресурсов

**Контакты**

e-mail: tokareva-1@mail.ru

8 (903) 325-79-60

## Описание компании

Мы делаем проект «Создание Центра арт-практик «Психея» на базе ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева», помогающий решать проблемы психического здоровья (депрессия, тревога, страхи и т. д.), усугубляющиеся ситуацией с COVID-19, при помощи уникальных методик арт-практик и когнитивных технологий, использующих современные достижения искусства и превентивной медицины.

## Клиенты

- Терапевтический: сотрудники и студенты ФГБОУ ВО «МГУ им. Н.П. Огарева»; жители г. Саранска и муниципальных районов Республики Мордовия.
- Образовательный: руководители учреждений социальной сферы, сферы здравоохранения, образования, культуры, промышленных предприятий, банков, различных коммерческих структур.

## Проблема (потребность клиента)

- Недостаточная информированность о доступных способах решения проблем, связанных с психическим здоровьем.
- Наличие психологических барьеров использования текущих решений.
- Высокая стоимость существующих психотерапевтических услуг.

## Рынок

Каждый четвертый-пятый житель Земли страдает тем или иным психическим расстройством, а каждый второй имеет шанс им заболеть в течение жизни. Большинство из них (52%) – это лица с пограничными психическими расстройствами.

По данным ВОЗ, в России число пациентов, которые нуждаются в психиатрической или психологической помощи, составляет около 14 млн человек (10% населения).

Расходы на оказание психотерапевтической помощи в 2019 году в среднем составили: в мире – 7,9 трлн долл., в России – 459,5 млрд руб., Республике Мордовия – 5,1 млн руб.

## Решение

- Создать Центр арт-практик «Психея».
- Разработать «Междисциплинарную карту арт-терапевтического сопровождения клиента».
- Апробировать и внедрить новую уникальную личностно-ориентированную методику арт-терапии «Лабиринты разума».

## Конкуренты и преимущества

Научно-исследовательский центр музыкальной терапии и восстановительных технологий, Национальный медицинский исследовательский центр реабилитации и курортологии Минздрава России, Центр арт-терапии (г. Москва), Институт практической психологии «ИМАТОН» (г. Санкт-Петербург), Центр когнитивных технологий (г. Екатеринбург).

### Наши преимущества

- Проект междисциплинирован и инновационен.
- Эффект синергии при реализации проекта состоит в интеграции научно-исследовательских, образовательных, культурно-просветительских и коммерческих аспектов деятельности ФГБОУ ВО «МГУ им. Н.П. Огарева».
- Статус одного из ведущих вузов Приволжского федерального округа позволяет внедрить полученный инновационный продукт в регионах.

## План развития компании

- Терапевтическое направление: организовать работу Центра арт-практик «Психея» с помощью в том числе наемных арт-терапевтов; привлечь новых пациентов.
- Образовательное направление: разработка и проведение курсов повышения квалификации по программам:
- Стратегии сохранения и восстановления эмоциональных ресурсов.
  1. Профессиональное выгорание специалиста.
  2. Методики арт-практик в программах дополнительного образования.
- Разработать заявку на грант.
- Полученные инновационные продукты в ходе реализации проекта на базе ФГБОУ ВО «МГУ им. Н.П. Огарева» будут иметь практическую значимость в виде внедрения в социальную сферу лечебных и образовательных услуг центра арт-практик «Психея», направленных на повышение качества жизни и поддержание здоровья граждан.
- Положительный опыт деятельности центра может быть предложен для организации подобной структуры в регионах Приволжского федерального округа.

## Что нужно

Реализация проекта невозможна без соответствующего финансирования, административной, консультационно-методологической и информационной поддержки.



## Описание компании

Мы делаем проект «Спортивно-рекреационный комплекс «Портал», помогающий пользователям: спортсменам и людям всех возрастов, предпочитающим активных отдых, решать проблему всесезонного комфортного, безопасного доступа к объекту спорта и активной рекреации для любого возраста при помощи оптимального набора спортивного оборудования, которое в своем большинстве имеет очень высокий рекреационный потенциал для любых возрастов посетителей (0+).

## Основатель и руководитель

**Артур Мантуров**

## Команда

**Татьяна Перекрест**

Менеджер

**Алексей Леонтьев**

Руководитель

спортивных программ

**Константин Форманов**

Заместитель директора  
по эксплуатации оборудования

**Леонтьева Елизавета**

SMM-специалист

Линейный персонал – 12 человек:  
(администраторы, тренеры, ин-  
спекторы, инструкторы, уборщики)

## Контакты

e-mail: a.manturov@yandex.ru  
сайт: batut65.ru

8 (924) 480-21-21

## Клиенты

- Дети (8–18 лет).
- Молодые люди и девушки (18–30 лет), предпочитающие активный досуг.
- Родители детей (0–14 лет), желающие организовать активный досуг или мероприятие для ребенка, а также желающие записать ребенка в спортивную секцию по акробатике.
- Руководители классов школ и школьных летних площадок.
- Спортивные школы.
- Родители детей с ОВЗ.

## Проблема (потребность клиента)

- Необходимость организации активного досуга или мероприятия.
- Необходимость организации спортивных занятий по акробатике для детей и взрослых.
- Необходимость эффективной реабилитации и социальной адаптации ребенка с ОВЗ.
- Необходимость организации спортивных занятий в оборудованных помещениях для спортивных школ и индивидуальных тренеров на почасовой основе.

## Рынок

Свободное посещение спортивно-рекреационной зоны: TAM – 8 832 000, SAM – 372 300, SOM – 242 320.

Организация мероприятий: TAM – 283 276, SAM – 372 300, SOM – 169 620.

Аренда спортивно-рекреационной зоны: TAM – 864 000, SAM – 114 792, SOM – 47 250.

Аренда многофункциональных помещений: TAM – 26 462, SAM – 17 520, SOM – 2 340.

## Решение

Создание спортивно-рекреационного комплекса с организацией занятий по акробатике, гимнастике, прыжкам на батуте, скалолазанию, функциональному многоборью (кросс-фит), а также прикладным занятиям по любым видам спорта. На базе комплекса предоставляются в почасовую аренду многофункциональные помещения для организации физкультурно-оздоровительных занятий.

Помимо спортивной подготовки на базе комплекса будет предоставляться доступ к оборудованию (батутная арена, скалодром, веревочная трасса, полосы препятствий) в рекреационных целях для широкого круга посетителей (0+), для возможности организации питания проект предусматривает кафе здорового питания.

Также вышеперечисленное оборудование зарекомендовало на примере проектов в России и за рубежом как эффективный инструмент реабилитации и социальной адаптации детей с ОВЗ. Занятия в этом направлении планируются как на коммерческой, так и на безвозмездной основе в сотрудничестве с ГБУ «Реабилитационный центр «ПРЕОДОЛЕНИЕ».

## Конкуренты и преимущества

Основное конкурентное взаимодействие осуществляется в направлении активного отдыха для детей. Согласно проведенным нами социологическим опросам мы занимаем 14% рынка данных услуг. Ограничения во многом связаны с нашей пропускной способностью (35 человек/час) и неудобным месторасположением (промышленная зона). Нашими конкурентными преимуществами являются: качество сервиса и оборудования.

## План развития компании

- На текущий момент проект представлен батутным парком из 17 батуты и находится на стадии завершения разработки бизнес-плана развития.
- До 15.12.2020 планируется завершение разработки финансовой модели и бизнес-плана развития проекта.
- 15.12.2020 планируется подача пакета документов в УК ТОР «Сахалин» для выделения земельного участка.
- По факту получения статуса резидента ТОР планируется подача документов на кредитное финансирование проекта в банк «МСП» (120 млн руб.) и привлечение недостающих инвестиций (30 млн руб.).

## Что нужно

- Поддержка проекта в финансовых организациях (банках) в направлении получения льготного кредита на развитие проекта.
- Поддержка проекта в АО «Корпорация развития Дальнего Востока» в направлении согласования выделения земельного участка.
- Поддержка проекта на региональном уровне в направлении получения субсидий, установленных действующим законодательством.
- Поддержка проекта в направлении привлечения недостающих инвестиций проекта.



## Основатель

**Виталий Мухтаруллин**

## Команда

**Игорь Васильев**

Руководитель тендерного отдела

## Контакты

e-mail: [info@medtf.com](mailto:info@medtf.com),  
сайт: <https://medtf.com>

8 (967) 968-87-78

## Описание компании

Мы делаем проект «Шина иммобилизационная моделируемая», помогающий врачам, фельдшерам, сотрудникам МЧС, МВД, МО, транспортных предприятий и др. организаций решать проблемы правильного оказания первой помощи пострадавшим с травмой при помощи технологии моделирования шины, что должно снизить риск инвалидизации и смерти.

## Клиенты

- Сотрудники скорой и неотложной помощи, медицины катастроф.
- МЧС, гражданской обороны.
- МВД и МО.
- Другие организации, где численность сотрудников составляет более 501 чел., должен быть здравпункт (приказ МЗ и соцразвития РФ от 23 марта 2011 г. № 233н «Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи при острых и хронических профессиональных заболеваниях»), оснащенный средствами иммобилизации.
- Транспортные предприятия.

## Проблема (потребность клиента)

- Существующие шины потенциально опасны, так как требуют сопоставления отломков и могут привести к осложнениям, инвалидизации и смерти.
- Время наложения обычных шин – около 5–10 мин. (правило «Золотого часа»).
- Перед проведением рентгенологического исследования в стационаре, существующие шины приходится снимать с пострадавшего (может быть дополнительная травматизация).
- При наложении существующих шин требуется большое количество расходного материала (бинтов, марли, ваты).

## Рынок

Рынок России с постоянным спросом 246.000 шт. шин в год или 543 млн руб./год (при средней цене шины 2210 руб.).

## Решение

При наложении наших шин нет необходимости производить сопоставление отломков костей и расходовать дополнительные материалы.

Время наложения наших шин – не более 45 сек. (пострадавший быстрее доставляется в стационар, где ему оказывается квалифицированная помощь), а также наши шины рентгенопрозрачны (не требуется снятие перед исследованием).

## Конкуренты и преимущества

Наши основные конкуренты: ООО «Медтехника» и «Медплант», но шины этих компаний немоделируемы, а также уступают нашим по ряду других параметров (одинаковость жесткости, требуется большое количество расходного материала, времени наложения).

## План развития компании

- Получение результатов пострегистрационных испытаний шин минимум в двух НИИ.
- Публикация научных статей в журналах ВАК = увеличение продаж минимум до уровня покрытия расходов на исследования и публикации статей (около 350 тыс. руб.).
- Количественные KPI – по итогам года с учетом всех затрат выйти в точку безубыточности.
- До нового года – подготовка к публикации научных статей.
- Через месяц рассчитываем напечатать статью в журналах ВАК и начать подготовку к докладам на профильных конференциях.
- Через 3 месяца – получить результат пострегистрационных испытаний шин в Военно-медицинской академии, НИИ Скорой помощи им. И.И. Джанелидзе и опубликовать еще одну статью в журнале ВАК; выступить на профильных конференциях с докладом о классификации и современном взгляде на проблему средств иммобилизации пострадавших на догоспитальном этапе оказания первой помощи.
- Принять менеджера по продажам на работу.

## Что нужно

Получение гранта на развитие. Стать резидентом «Сколково».



## Описание компании

Мы делаем онлайн-сервис выплаты компенсаций за проблемы ЖКХ.

## Клиенты

Наши клиенты – лица, пострадавшие из-за оказания некачественных жилищно-коммунальных услуг.



## Основатель

**Вадим Валиев**

Команда юристов, разработчиков, специалистов в области маркетинга

## Контакты

✉ e-mail: valiev@jkh-helper.ru  
сайт: жкх-помощник.рф

☎ 8 (963) 871-03-63

## Проблема (потребность клиента)

Сложность и дороговизна механизма получения компенсаций за ущерб, причиненный жилищно-коммунальными услугами низкого качества, что делает его недоступным для большого числа потребителей.

По статистике, граждане России ежегодно направляют более 4 000 жалоб на проблемы ЖКХ в самые разные официальные органы, в полномочиях которых сложно разобраться даже специалистам.

Сейчас гражданин, у которого затопило квартиру, вынужден:

- выяснить зону ответственности коммунальных служб;
- найти юристов и организовать проведение специальных экспертиз;
- тратить время и нервы в судах;
- оплатить все это: в среднем 40 тыс. руб.

## Рынок

CP user = 16 тыс. руб. (стоимость обработки одной заявки: ведение клиента, работа экспертов, юристов).  
ARPU = 69 тыс. руб. (средний доход с одной заявки).  
Средний цикл сделки – 10 месяцев. Объем рынка за год в г. Пермь (на 1 млн человек) = 34,5 млн руб. в год. Объем рынка за год в России (на 145 млн человек) = 5 млрд руб. в год.

## Решение

Онлайн-сервис, который с помощью специального сайта или мобильного приложения позволяет пользователю получить предусмотренные законом выплаты за ущерб, причиненный жилищно-коммунальными услугами низкого качества. Потребитель не тратит свои время и деньги – все расходы на претензионную и судебную работу берет на себя наш сервис, выступая в качестве судебного инвестора по каждому случаю нарушений. По результатам добровольной или судебной выплаты сервис зарабатывает комиссию за счет средств, выплаченных виновной управляющей компанией/ТСЖ/РСО.

## Конкуренты и преимущества

У проекта есть несколько групп косвенных конкурентов.

Конкуренты, которые помогают решить проблему клиента-правозащитника. Например, Jetfit, Ross, Case.pro, LawGeex, «Конструктор документов» Сбербанка.

Конкуренты, которые помогают решить проблему клиента-потребителя. Например, goszhk.ru, «Добродел», «Управляем вместе», «Сердитый гражданин», IGrajdaniin.ru

Конкуренты, которые, будучи CRM-системами, упрощают задачу обработки жалоб профессиональным участникам рынка ЖКХ. Не используют технологии машинного обучения и искусственного интеллекта. Например, «Бурмистр», Hudson, «Домовладелец», Smartresident.

Конкуренты, которые предлагают аналогичные нашим решения для ЖКХ, но еще не выпустили продукт на рынок и сфокусированы на решении иных задач. Например, Daralytica, Promobot.

Мы – единственные, кто приносит клиенту живые деньги и сам зарабатывает на этом.

## План развития компании

Количественные KPI, которые планируется достичь к концу года. Количество человек, чья проблема решалась в судебном порядке в 2020 году благодаря проекту – 98 человек. Совокупный объем выручки сервиса за 2020 год (по кассовому методу) – 1,6 млн руб.

Активности, запланированные на ближайшие три месяца (квартал):

Внедрение в претензионно-судебную работу по делам о причинении ущерба от некачественных ЖКУ требования о взыскании платы за такие некачественные услуги (увеличение выручки сервиса по каждому делу на 15–20%).

Запуск новой офлайн-рекламной кампании, связанной с разнесением листовок по почтовым ящикам квартир домов, где есть интересные нам проблемы ЖКХ (на основе ранее проведенной «экспериментальной» кампании).

Разработка ПО на основе искусственного интеллекта для автоматизации выборки домов с интересными для нас проблемами ЖКХ (парсинг и обработка сведений из ГИС ЖКХ).

Запуск экспериментального судебного процесса об обязанности городской администрации провести капитальный ремонт дома, в котором такой ремонт не был проведен к моменту приватизации первой квартиры.

## Что нужно

Ресурсы для расширения географии на другие регионы. Это могут быть как денежные средства, так и партнерская сеть профильных НКО (экспертных, правозащитных организаций), а также помощь в информационном продвижении проекта среди населения.



## Описание компании

Цифровая платформа для обучения линейного персонала в индустрии гостеприимства. Мы делаем проект ServiceDriver, помогающий предприятиям туристической индустрии решать проблемы с качеством сервиса и безопасностью услуг с помощью цифровой платформы и системы непрерывного обучения персонала. Наш «секретный соус» – это открытый рейтинг специалистов, составленный на основе мини-аттестаций.

### Основатель

**Сергей Крячков**

### Контакты

✉ e-mail: sergey.kryachkov@gmail.com

☎ 8 (495) 799-16-56

### Клиенты

- Региональные органы управления туризмом.
- Поставщики оборудования, материалов, услуг для HORECA и музеев.
- Отели, рестораны, музеи.

4 ключевых сегмента на 2020–2021 год:

- Заправки.
- Производители оборудования для кухни.
- Виноделы и поставщики алкоголя.
- Бары и рестораны в городах-миллионниках с выручкой от 100 тыс. в день.

## Проблема (потребность клиента)

- Низкая квалификация линейного персонала предприятий туристической индустрии – это отражается на качестве сервиса.
- Именно сервис становится «шоуstopером» развития туризма в регионах.

## Рынок

- Региональные органы управления туризмом.
- Поставщики оборудования, материалов, услуг для HORECA и музеев.
- Отели, рестораны, музеи.
- Аутсорсинговые и аутстаффинговые компании.

## Решение

Система мониторинга сервиса на основе электронных чек-листов позволяет проводить независимые оценки и верифицировать качество работы экспертов. Короткие видеоролики адаптированы для просмотра на смартфоне и позволяют учиться тогда, когда есть на это время.

## Конкуренты и преимущества

ServiceGuru, ServiceInspector, курсы и тренинги для персонала, электронные курсы.

### Наши преимущества

- Учебные кейсы создаются на основе «болей», выявленных в результате мониторинга предприятий.
- Геймификация и тесты позволяют вовлекать молодежную аудиторию предприятия и стимулировать лучших.

## План развития компании

В течение трех лет стать лидером дополнительного профессионального образования в сфере туризма в России с перспективой выхода на мировой рынок.

## Что нужно

Информационная поддержка, консультации специалистов.

## Описание компании

Единая база знаний в сфере городского развития в современном формате интерактивных чек-листов и инструкций, вокруг которой формируется экосистема городских изменений с участием экспертов, организаторов мероприятий, представителей бизнеса и активных горожан.



### Основатель

Анна Зайцева

### Контакты

e-mail: az@udmurt.center

8 (903) 538-28-29

## Клиенты

Люди, которые организуют проекты и мероприятия, направленные на развитие города – образовательные, экологические, урбанистические, спортивные и т. д., подпадающие под один или оба критерия:

- у них уже есть понимание, что именно они хотят сделать, и мотивация, чтобы сделать это, но не хватает знаний или опыта;
- у них есть накопленные знания и опыт, и они хотят ими поделиться, чтобы усилить скорость и качество городских изменений.

## Проблема (потребность клиента)

- Экспертам часто приходится отвечать на одни и те же вопросы.
- Организаторам мероприятий бывают нужны пошаговые инструкции по решению конкретной задачи: для себя, для раздачи участникам мероприятия, для синхронизации с партнерами.
- Формат существующих экспертных рекомендаций не подходит тем, кому они адресованы. Большими статьями и методическими пособиями неудобно пользоваться.
- Отсутствует единый подход к решению задач и оценке эффективности как внутри одной сферы, так и на уровне взаимодействия организаторы мероприятий – общество – бизнес – власть.

## Рынок

Ориентируемся на популярную группу в VK по обсуждению вопросов жизни города «Я люблю Ижевск» – 133 148 человек.

Те, кто проявляет активность в городских проектах и процессах, является подписчиками основных групп, посвященных городским преобразованиям – 10 тыс. человек.

Ориентируясь на цифру SAM и закладывая погрешность – 8 тыс. человек.

## Решение

- Сайт, где опубликованы интерактивные чек-листы, в которых каждый пункт раскрывается в отдельную инструкцию по конкретной задаче или этапу.
- Пошаговая инструкция по созданию инструкции или чек-листа.
- Список тем, на которые зафиксирован запрос от аудитории.
- Канал для коммуникации участников (обмена наработками, запроса конкретных инструкций, установления партнерских связей и т. д.)
- Кросссекторальные методические рекомендации, позволяющие партнерам «говорить на одном языке» для эффективной совместной работы.

## Конкуренты и преимущества

Клуб городских лидеров (АСИ) и 100 городов. «Живые города». «Акселератор зеленых проектов». Фонд социальных инвестиций.

### Наши преимущества

- Учет и работа с местной спецификой и уникальностью.
- Прикладная направленность наших обучающих программ.
- Гибкость – возможность формирования обучения под запрос аудитории. Ориентация на решение практических проблем и вопросов.
- Мобильность и вариативность программ и обсуждаемых вопросов.

## План развития компании

С декабря до конца года: тестирование mvp для базы знаний. Выборка – 50 человек.

Проработка механизма реализации (подготовка плана-графика, нормативно-правовая основа деятельности, форматы вознаграждения экспертов).

Формирование круга экспертов, готовых участвовать в масштабировании проекта.

Уточнение наиболее востребованных тем для инструкций и чек-листов.

Разработка и тестирование mvp для коммуникационной платформы.

Проработка сопутствующих активностей – возможно, презентации, онлайн-встречи и т.п.

## Что нужно

- Экспертиза разработанной в рамках проекта методологии (формата подачи информации).
- Привлечение экспертов к рецензированию и предоставлению авторских комментариев к разработанным методическим рекомендациям (тематика – территориальное развитие в широком смысле).
- Финансовая и методическая поддержка в разработке и реализации каналов дистрибуции разработанных методических рекомендаций (сайт, полиграфическая продукция, издательская деятельность).

## Описание компании

Мы делаем проект помогающий пользователям организовать безопасное пребывание ребенка в условиях, когда некому из ближайших родственников доверить уход, досуг и присмотр во время каникул при помощи сервиса бронирования и экспертной позиции компании, формирующей доверие к отрасли организованного детского отдыха.



### Основатель

Елена Рыженкова

### Контакты

 e-mail: elena.k@incamp.ru

 8 (921) 880-93-07

## Клиенты

- (B2C) Родители с детьми школьного возраста, проживающие на территории РФ и за ее пределами (смешанные семьи, заинтересованные в поддержании знания русского языка), которые выбирают детский лагерь в РФ как форму каникулярного досуга.
- (B2B) Организаторы детского отдыха на территории РФ и за рубежом, которые хотят привлечь новых клиентов, ищут новые рекламные возможности продвижения своего лагеря.
- (B2B, B2G) СМИ, бизнес сообщества, органы исполнительной власти, потенциальные инвесторы, заинтересованные в аналитических данных по рынку организованного детского общества, профессиональной экспертизе, обучении.

## Проблема (потребность клиента)

Выбрать подходящий под индивидуальные параметры семьи детский лагерь, убедиться в безопасности организации отдыха, оптимизировать семейный бюджет, получить исчерпывающую консультацию для новичков без опыта.

## Рынок

Емкость отрасли: 15,6 млн школьников (Минпросвещения, 2018 год) с тенденцией к увеличению согласно прогнозу Росстата к 2027 г. до 20,5 млн. Перспективы развития рынка организованного детского отдыха: рост 3-5% в год («Делойт», 2018 год); по оценкам Deloitte, в 2017 году детей в лагеря отправили 6,2 млн семей; объем рынка детского туризма составил около 90 млрд руб. (1,6 млрд долл. по текущему курсу ЦБ); 2019 год – охвачено организованным отдыхом > 5,5 млн детей; 2020 год – план охватить отдыхом и оздоровлением свыше 7 млн детей, по итогам лета фактически отдохнуло менее 1 млн детей, что составляет <15% от плановых показателей.

## Решение

- Сервис бесплатного бронирования.
- Более 1000 программ отдыха.
- Прозрачная система отзывов и рекомендаций.
- 10 лет на рынке, 35 типов лагерей, 40 стран мира, 50 регионов России.
- 8 919 честных отзывов родителей.
- Более 100 000 довольных клиентов.
- Реестр организаций отдыха и оздоровления детей.
- Рейтинг лагерей – собственный и независимый.
- Функция сравнения программ детского отдыха.
- Информация о педсоставе в анкете лагеря.
- Публичная статистика по рынку частного детского отдыха.

## Конкуренты и преимущества

Существует 3 категории конкурентов для проекта:

- аналогичные маркетплейсы, пассивны в медийном пространстве, в целом лидогенераторы, часто без клиентского сервиса;
- проекты, более емкие по трафику, афиши мероприятий, с выделенным разделом про детский отдых;
- сайты детских лагерей и турфирм, основная стратегия которых – удержание клиентов и повторные продажи, не хватает триггеров доверия на первоначальном этапе привлечения клиента;
- По итогам анализа выделено яркое отличие от конкурентов, которое заключается в позиции отраслевого эксперта.

## План развития компании

Выход на корпоративный сектор, заключение 10+ договоров.

## Что нужно

Установить партнерские взаимоотношения с корпоративным сектором, заключить взаимовыгодные договорные отношения на предмет обеспечения сотрудников предприятий качественным и доступным отдыхом на специальных условиях.



## Описание компании

Команда разрабатывает проект по созданию многофункциональной адаптивной среды, направленный на улучшение качества жизни.

## Клиенты

- Люди с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).
- Лица пожилого возраста.

## Руководитель Луиза Гагарина

### Команда

#### Николай Аксенов

Главный инженер проекта

#### Дик Максим

Административное руководство проектом

#### Дементьев Михаил

Инженер проекта

#### Сеуткина Инна

Эксперт по социальным вопросам

#### Горяев Аркадий

Эксперт проекта по аккредитации

#### Русакова Елена

Эксперт проекта по дизайну

## Контакты

e-mail: [prezident@so-ratniki.ru](mailto:prezident@so-ratniki.ru)  
сайт: <http://5element-parnik.ru/>

8 (495) 574-74-17  
8 (985) 224-84-67

## Проблема (потребность клиента)

- Люди с ОВЗ и лица пожилого возраста ограничены не только в возможности самостоятельного передвижения, но и в решении бытовых задач повседневной жизни.
- Отсутствие удобной и доступной мебели для указанных категорий граждан, и, как следствие, отсутствие комфортной среды, которая позволяет быть самостоятельным и обслуживать себя самим, не зависеть от посторонних людей.
- Отсутствие универсального дизайна. Мебель для людей с ОВЗ и лиц пожилого возраста зачастую не совсем удобна в использовании для здорового человека. Концепция универсального дизайна – мебель должна быть удобна для совместного проживания людей вне зависимости от их уровня здоровья.
- Мебель для инвалидов в России превращает любое пространство в больничную палату, нет визуально эстетичной мебели, которая не ухудшает психическое состояние человека.

## Рынок

Согласно «Стратегии развития производства промышленной продукции реабилитационной направленности до 2025 года», рынок продукции реабилитационной направленности составляет 35,3 млрд руб. (в том числе отечественного производства ~ 12,9 млрд руб.). Вспомогательные средства для инвалидов и лиц с нарушениями мобильности – 10,6 млрд руб. (36%). Объем рынка многофункциональной адаптивной Мебели в общем размере рынка России составляет ~ 1 млрд руб. (10%).

## Решение

Организовав сбыт многофункциональной адаптивной Мебели на всей территории РФ и заняв лидирующую долю рынка, объем продаж составит ~ 500 млн руб. в год. Сертификат на медицинское применение нашей продукции при приобретении ее в личное пользование позволит людям с ОВЗ и лицам пожилого возраста компенсировать затраты за счет средств государства.

## Конкуренты и преимущества

Компания «Гранберг Интерьер АВ» существует с 1870 года. «Гранберг» создала первую гибкую кухню с моторизованной системой подъема для дополнительного удобства. Производство кухонь для инвалидов началось в 1960 году, и на сегодняшний день «Гранберг» является одной из ведущих компаний в мире по производству мебели для людей с инвалидностью. «Гранберг» кухня сегодня – стала олицетворением современной и функциональной кухни.

### Наши преимущества

- Адаптированная мебель для комфортного совместного проживания людей с ОВЗ, лиц пожилого возраста и здорового человека.
- Отечественное производство.
- Собственные запатентованные технологии и инженерные решения.

## План развития компании

- Создание консорциума.
- Проведения научных исследований и социологического опроса.
- Проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.
- Обновление имеющейся, создание инновационной технологической базы.
- Получение патентов (товарного знака и промышленных образцов).
- Производство готовых изделий, компонентов и материалов для изделий реабилитационной направленности.
- Выход на Российский и внешние рынки. Экспорт продукции.
- Снижению показателя импортозависимости, повышению качества продукции.
- Участие в формировании национального рынка технических средств реабилитации и реабилитационных услуг.
- Участие в формировании современной отрасли по производству товаров для инвалидов и маломобильных групп населения, в том числе технических средств реабилитации инвалидов.

## Что нужно

Необходимы надежные партнеры из реального сектора экономики.

# ЧАСТНЫЙ ДЕТСКИЙ САД «ЛАДУШКИ»

## Описание компании

Частный детский сад «Ладушки», помогающий нашим клиентам родителям детей от 1,5 до 7 лет получить качественные образовательные и оздоровительные услуги при помощи выстраиваемой индивидуальной траектории для каждого ребенка, комфортной образовательной среды, профессиональных педагогов.



### Основатель

Илона Волошина

Юлия Васильева

### Контакты

✉ e-mail: ladushki2017@mail.ru

☎ 8 (914) 755-71-01  
8 (924) 180-83-44

## Клиенты

- Родители детей от 1,5 до 7 лет желающие получить качественные образовательные и оздоровительные услуги в комплексе.
- Родители детей от 1,5 до 7 лет желающие получить дополнительные образовательные услуги.

## Проблема (потребность клиента)

- Сложившаяся система государственного образования не удовлетворяет запрос родителей на всестороннее развитие детей.
- Получение дополнительного образования в одном месте.

## Рынок

В Сахалинской области проживает более 30 тыс. детей в возрасте до 7 лет, из них более 10 тыс. – в Южно-Сахалинске.

Последние годы на островах характеризуются увеличением рождаемости: если в 2000 году родились 5,2 тыс. детей, то в 2019 году – уже 5,8 тыс. детей, что говорит о росте рынка.

## Решение

Оказание качественных услуг в сфере дошкольного образования для детей от 1,5 до 7 лет.

## Конкуренты и преимущества

- Теневые группы присмотра и ухода;
- частные детские сады не имеющие разрешительных документов;
- частные лицензированные детские сады;
- муниципальные детские сады;
- центры развития.

### Наши преимущества

- Группы по возрастам.
- Собственное здание со своей территорией.
- Пищеблок.
- Помещения для проведения дополнительных услуг (кабинеты английского, робототехники, сенсорная комната, кабинет психолога, музыкальный, спортивный зал, бассейн, соляная шахта).

## План развития компании

Ввести новые дополнительные услуги («Подготовка к школе», 3D-графика, «Инженерия космических систем»). Провести на базе нашего учреждения чемпионат Kid Skills.

## Что нужно

Провести эффективную рекламную кампанию новых услуг. Обучение молодых специалистов детского сада «Ладушки».

# «ЭРИУМ» – ИНТЕРАКТИВНЫЙ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС



## Описание компании

Мы делаем проект «ЭриУм», помогающий заинтересованным работодателям выявить и подготовить квалифицированные кадры, школьникам и студентам получать качественное образование в интересующей их сфере при помощи интерактивного научно-образовательного комплекса.



**Руководитель**  
**Юрий Слатин**

**Команда**

**Наталья Юрова**  
Администратор проекта

**Елена Слатина**  
Маркетолог

## Контакты

✉ e-mail: T89207495040@yandex.ru

☎ 8 (920) 749-50-40

## Клиенты

- Крупные работодатели (необходимость в квалифицированных кадрах).
- Дети/подростки/молодежь: учащиеся школ, техникумов, ВУЗов (обладание талантом в определенной сфере, заинтересованность в определенном направлении науки).

## Проблема (потребность клиента)

- Необходимость в квалифицированных кадрах.
- Необходимость в молодых специалистах, умеющих не только работать в команде, но и принимать решения.
- Незаинтересованность в знаниях вследствие устаревшей системы образования.
- Поздняя профориентация.

## Рынок

«Эриум» могут посещать до 2000 классов в год (10 классов в день), также организованы занятия в рамках дополнительного образования, лагеря в период каникул, индивидуальное посещение. Стоимость посещения (прогнозируемая) – 500 руб. Получаем, что в год это ~ 35 тыс. млн руб.

## Решение

Создание интерактивных образовательных комплексов, призванных работать в тесной связке с общеобразовательными учреждениями региона, обеспечивающих раннюю профориентацию детей.

Благодаря продуманной организации занятий и индивидуальных экскурсий, комплекс может обеспечить большую пропускную способность, то есть охватить максимальное количество учащихся и дать возможность детям из небольших населенных пунктов региона побывать на занятиях.

Помимо этого, комплекс помогает в организации внешкольного досуга детей и подростков.

## Конкуренты и преимущества

Кванториумы, технопарки, музеи науки (Нидерланды, Испания, Германия, Польша).

### Наши преимущества

- Высокая пропускная способность;
- широкая специализация;
- занятия в рамках общеобразовательной программы;
- дополнительное образование.

## План развития компании

- Поиск и переговоры с крупными инвесторами.
- Подробное согласование проекта с администрацией Тульской области.
- Разработка образовательной программы с привлечением педагогов.

## Что нужно

Информационная поддержка, консультации специалистов.



## Автор проекта

**Ольга Аликина**

## Команда

**Абдуллина Светлана**  
Менеджер по продажам,  
организатор проекта

**Боброва Анастасия**  
Экономист, организатор проекта

**Смирнов Алексей**  
Соавтор проекта, партнер

## Контакты

✉ e-mail: Olga25022005@mail.ru

☎ 8 (912) 687-89-06

## Описание компании

Мы делаем проект «ПрофМеталлКлуб», помогающий подросткам 14–17 лет проанализировать область своих интересов и оценить свой потенциал в процессе разработки и сборки велосипеда и электромобиля. Мы решаем проблему привлечения детей к ручному труду и развиваем навыки инженерного мышления.

## Клиенты

- Покупатели – родители подростков, заинтересованные в профориентации, привлечении детей к ручному труду, развитию у них инженерного мышления.
- Участники проекта – подростки 14–17 лет, желающие оценить свой потенциал в процессе сборки электромобиля, желающие поработать в команде, выстроить коммуникацию со сверстниками и с наставниками.

## Проблема (потребность клиента)

Современные подростки не владеют ручным трудом, не умеют починить поломку на бытовом уровне. Современные подростки не умеют взаимодействовать друг с другом в процессах разработки, сборки, починки. Ребенок в семье не может и не хочет применять знания и приложить усилия, чтобы починить сломанную вещь, не развит интерес к совместному ручному труду с родителем.

## Рынок

Размер аудитории (дети СО в возрасте от 14 до 17 лет) – 171 038 человек. Средняя стоимость покупки – 19 200 руб. Количество заездов – 3. Количество участников – 180 человек. Доход 3 456 000 руб.

## Решение

Организация 10-дневного заезда для подростков в неканулярное время в загородный оздоровительный лагерь для участия в проекте «ПрофМеталлКлуб».

## Конкуренты и преимущества

Все аналогичные проекты на смены технической направленности в Свердловской области предполагают отбор детей со склонностями к точным наукам и интерес к технической сфере.

Мы работаем со всеми детьми, желающими проанализировать область своих интересов.

## План развития компании

Планируем организовать смены в сентябре, октябре, ноябре 2021 года. В ближайшие три месяца работаем с управлениями образования СО и туристическими фирмами по реализации путевок.

## Что нужно

Оказать содействие в трансформации проекта, с целью продажи путевок в неканулярное время.

# РОСТОВСКИЙ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ «ПРЕМЬЕРА» (РАБОТА С ТРУДНЫМИ ПОДРОСТКАМИ СРЕДСТВАМИ ИСКУССТВА, КУЛЬТУРЫ И МЕДИА)



**Куратор проекта**  
**Светлана Пахомова**

## Команда

**Александр Чуваев**  
Координатор проекта

**Екатерина Коваленко**  
Администратор проекта

**Владислав Титаренко**  
Руководитель  
волонтерского отряда

## Контакты

8 (988) 583-75-77

## Описание компании

Наша команда уже 10 лет реализует профилактический проект «Премьера» по работе с подростками и молодежью группы риска средствами искусства, культуры и медиа. Мы создаем полноценные театральные масштабные спектакли, где в главных ролях задействованы подростки, находящиеся на профилактическом учете в отделах полиции и комиссиях по делам несовершеннолетних. На просмотры мы приглашаем таких же трудных подростков. За 10 лет работы наша уникальная социальная практика получила признание на всероссийском уровне. Презентации проекта уже прошли в ряде регионов. За 2019 год на всегда бесплатных спектаклях «Трудного театра» побывало более 5000 человек из адресной подростковой аудитории и их семей.

## Клиенты

Основная целевая аудитория:

- подростки, находящиеся на профилактическом учете в отделах полиции и комиссиях по делам несовершеннолетних, социальных и образовательных учреждениях, на постинтернатовском сопровождении;
- многодетные семьи;
- кризисные семьи (малый доход, неполная семья, стоят на учете).

Косвенная целевая аудитория: субъекты системы профилактики (согласно ФЗ № 120).

## Проблема (потребность клиента)

Работа с подростками группы риска с каждым годом становится все актуальнее: раннее взросление подростков, яркая самостоятельность в ситуации возрастающих социальных рисков – все это является большим вызовом для всей системы профилактики.

При этом очевидно, что профилактическая социально-правовая работа с несовершеннолетними в настоящий момент нуждается в серьезном обновлении (как на практическом, так и законодательном уровне), поскольку накопился целый клубок взаимосвязанных проблем.

Несмотря на то, что все субъекты профилактики указанные в ФЗ № 120 по отдельности выполняют свою работу, согласованность и последовательность их действий нуждается в корректировке, в том числе в части расширения участия учреждений и органов культуры в профилактике правонарушений.

## Решение

В рамках проекта создаем полноценные театральные масштабные спектакли с участием в главных ролях подростков, находящихся на профилактическом учете в отделах полиции и комиссиях по делам несовершеннолетних.

На бесплатные проектные спектакли приглашаются подростки из группы риска, а тематические круглые столы и обсуждения помогают выработать не только методические рекомендации, но и законодательные предложения в сфере организации профилактической работы.

## Конкуренты и преимущества

В данной форме работы проект является уникальным на территории России. Аналогов нет.

## План развития компании

- В рамках проекта будут апробироваться современные форматы работы с подрастающим поколением (творческие, театральные, фестивальные).
- Продолжится обмен опытом проекта в других регионах и на тематических событиях (конференциях, фестивалях, форумах и т. д.).
- Проект должен принимать регулярное участие во всероссийских театральных фестивалях.
- Проект должен войти в корпоративные социальные программы крупных организаций.
- Будет создана позитивная партнерская карта проекта для получения разовой и регулярной поддержки от бизнес-организаций и региональных ведомств.

## Что нужно

В 2021 году должен быть создан попечительский совет социального проекта по работе с подростками и молодежью группы риска.



## Описание компании

Мы делаем проект SkillStory, в рамках которого мы помогаем детям от 7 до 14 лет развивать навыки soft skills с помощью командной игры в Майнкрафт. Родителям мы предлагаем учиться видеть способности ребенка, принимать и развивать их.

### CEO

Давид Исаншин

### Команда

Александр Самаров  
Геймдизайнер

Мария Сергеева  
Визуал-разработчик

### Контакты

e-mail: 440321@bk.ru  
Telegram: @davidisanshin  
8 (962) 321-83-86

## Клиенты

- Родители возрастом от 25 до 50 лет. Средний уровень дохода, есть бюджет на доп. образование детей. Переживают о том что ребенок много времени проводит за компьютерными играми и в YouTube. Для них важно чтобы ребенок был занят полезным делом. Понимают ценность развития Soft Skills и то что это нужно в жизни. Хотят видеть предрасположенности ребенка и развивать их.
- Дети от 7 до 14 лет. Есть свободное время. Играют в компьютерные игры. Испытывают потребность в самореализации. Любят спокойные, вдумчивые, стратегические игры. Задумываются о том, кем они хотят быть в будущем.

## Проблема (потребность клиента)

Родители беспокоятся за времяпрепровождение и развитие своего ребенка. Зачастую на этой почве возникает конфликт между родителями и детьми, так как дети много времени проводят в играх. Детям не хватает общения и совместного полезного досуга с друзьями и сверстниками, чувства собственной значимости, веры и фактического подтверждения его собственных деловых и творческих способностей.

## Рынок

Сверху: 14,2 млн. детей в РФ нашей потенциальной ЦА. Из них 1% нашей ЦА = 142 тыс.  
Снизу: 1500 руб. Родители готовы платить \* 142 тыс. = 213 млн руб.

## Решение

- Ребенок проводит время с пользой, находясь в комфортной для него среде приобретая навыки командной работы. Учится ставить цели и достигать их, планировать, учиться знакомиться и договариваться.
- Ребенок играет в симулятор, в котором он учится создавать свои игровые проекты, учиться их развивать и монетизировать в виртуальной валюте, доводить до конца. Именно в результате этих практических действий у детей и развиваются SoftSkills: лидерские качества, экономическое мышление.
- Ребенок получает совместный полезный досуг с друзьями и сверстниками, деловую самореализацию среди них, а также фактическое подтверждение собственных способностей и социальной значимости.

## Конкуренты и преимущества

Наши конкуренты – это компьютерные игры для детей, по образовательному эффекту нас сравнивают с платформы SkyEng и Учи.ру.

### Наши преимущества

Мы умеем обучать детей в комфортной для них среде через игру.

## План развития компании

- Отработаем схему продаж.
- Соберем экспертный совет проекта.
- Просчитаем стоимость лида с онлайн и офлайн.
- Выстроим технологию привлечения и обучения тьюторов по работе с детьми.
- С помощью специалистов перенесем методики на сервер по ментальной арифметике, финансовой грамотности, геймдизайну.
- Протестируем репетиторство по математике и английскому языку с помощью нашей методики, проработаем механику работы с репетиторами.

## Что нужно

- Снятие административных барьеров.
- Релевантные партнеры для развития проекта.
- Популяризация проекта, консультационная поддержка АСИ.
- Финансы на экспертов, специалистов, маркетинг.

# «ПРАЗДНИК ЧИСТОТЫ»

## Суть проекта

Проект направлен на повышение уровня экологической грамотности населения Иркутской области и Республики Бурятия.

## Цель проекта

Достижение цели проекта происходит благодаря комплексной работе с населением и представителями власти.

Одна из первоочередных задач – выявление системных проблем в населенных пунктах на побережье Байкала и поиск их решений путем проведения форсайт-сессий с участием экспертов, местных активистов и представителей местных администраций. Планируется проведение серии акций «Экодесант» по приему вторичного сырья для жителей восьми прибрежных поселков озера Байкал.

Еще одна важная задача – это формирование у населения базовых экологических знаний. Для этого будут проводиться обучающие мероприятия, в том числе лекции и мастер-классы по раздельному сбору отходов (РСО). Для большего охвата участников часть мероприятий проводится в онлайн-формате. Кроме того, с целью формирования экокультуры населения планируется проведение двух фестивалей «Праздник чистоты» в Ольхонском районе Иркутской области и Кабанском районе Республики Бурятия.

## Эффект от реализации проекта

Важной составляющей экопросвещения является привлечение внимания жителей байкальского региона к экологическим проблемам и повышение общего уровня экоосознанности населения. Для этого планируется активно задействовать медиа – выпустить серию социальных роликов для распространения на телевидении и в сети Интернет и серию статей для публикации в местных СМИ. Также планируется выпуск двух мультфильмов, которые можно будет использовать с воспитательной и образовательной целью на занятиях для детей дошкольного и младшего школьного возраста.

## Контакты

 e-mail: nadia\_108@mail.ru  
 89149013135,

## Автор проекта

**Надежда Николаева**



# ЦЕНТР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

## Суть проекта

Устойчивое развитие – современный тренд. И сейчас актуально формировать сообщество людей, информированных в данной теме. Центр будет являться местом притяжения заинтересованных граждан для формирования актуальной повестки и выработке решений в целях устойчивого развития.

## Цель проекта

Объединить самые разные заинтересованные стороны: горожан, общественные организации, инициативные группы, представителей бизнеса и государства в одном пространстве для сбора, разработки и реализации идей устойчивого развития города и страны.

## Конкуренты

В нашем регионе похожих практик нет. В других регионах есть экоцентры, специализирующиеся в основном на экологической тематике или подведомственные административным структурам с похожим функционалом, но работающие по повестке, спущенной сверху.

## Эффект от реализации проекта

Повышение информированности в теме устойчивого развития.  
Увеличение числа граждан, вовлеченных в проекты устойчивого развития.

## Контакты



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



8 (950) 613-24-14

## Автор проекта

**Анастасия Плужникова**



АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

# ЦЕНТР ТРУДОУСТРОЙСТВО И ДОСУГА ДЛЯ МОЛОДЫХ ИНВАЛИДОВ

## Суть проекта

В рамках Центра трудоустройства была создана мини-типография, в которой производственные работы выполняют люди с инвалидностью ментального характера (7 и 8 тип инвалидности) под присмотром наставников, следящих за соблюдением техники безопасности, контролирующих порядок выполнения заказов, доставляющих готовую продукцию заказчикам.

## Цель проекта

Развитие системы трудоустройства и предоставление рабочих мест молодым людям с инвалидностью на территории г. Южно-Сахалинска Сахалинской области.  
Повышение социальной и трудовой активности, предоставление возможности для творческой самореализации людей с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья.  
Накопление и последующее тиражирование опыта по трудоустройству людей с ограниченными возможностями здоровья на территории Сахалинской области

## Конкуренты

Аналогичные проекты в сфере организации рабочих мест, как правило, предполагают создание уникальной продукции за счет применения техник декоративно-прикладного искусства с последующей реализацией либо с последующей благотворительной раздачей.

## Эффект от реализации проекта

За время существования проекта: 35 человек были устроены на работу, из них 27 – продолжают работу по сей день; 13 человек устроились на работу впервые (в возрасте 26+ лет); 54 человека получали досуговые услуги (42 из них – по сей день).  
Создано 15 рабочих мест (с учетом, что одно рабочее место используется двумя работниками – до и после обеда по сменам соответственно).

## Контакты



e-mail: petelina@ecit.ru



8 (914) 758-40-47

## Автор проекта

Светлана Петелина



АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

# МИР РАВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ: ПРОФОРИЕНТАЦИОННЫЙ ИНТЕНСИВ ДЛЯ ДЕТЕЙ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ

## Продукт проекта

Образовательные профориентационные курсы для детей с инвалидностью.

## Цель проекта

Профориентация детей с инвалидностью на современные востребованные профессии, входящие в топ-50 Минтруда РФ.

Продвижение бренда учебного центра за счет стабильных результатов на региональных и национальных чемпионатах профессионального мастерства «Абилимпикс».

Увеличение количества детей с инвалидностью и ОВЗ, проходящих обучение в учебном центре.

## Конкуренты

Проведение мероприятий по подготовке участников к региональным и национальным чемпионатам «Абилимпикс», однако, как правило, подготовка проходит на базе общеобразовательных учреждений или техникумов. Занятия проходят исключительно в рамках подготовки к чемпионатам, однако полноценной системы профориентации детей с инвалидностью, организации бесплатного образовательного процесса не существует.

## Эффект от реализации проекта

Реализация проекта позволит рассказать родителям детей с ОВЗ и инвалидностью о возможностях дополнительного и профессионального образования особых детей, дальнейшей самореализации и социализации, направленной на преодоление общественных стереотипных предрассудков, связанных с приобретением социального статуса «инвалид», члена семьи.

## Контакты



e-mail: [bloggerfeed3@gmail.com](mailto:bloggerfeed3@gmail.com)



8 (924) 494-90-18

## Автор проекта

**Александр Комаров**



АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

# ПОДГОТОВКА СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ К ОСВОЕНИЮ НАВЫКОВ XXI ВЕКА

## Продукт проекта

Компьютерная симуляционная программа.

## Актуальность проекта

Для человека с ограниченными возможностями здоровья требуется помощь в освоении нового, и в этом ему могут помочь как образовательные организации, так и семья, которая является главным агентом его социализации и осуществляет трансмиссионную функцию между человеком с ограниченными возможностями здоровья и обществом.

Следовательно, если мы хотим помочь человеку с ограниченными возможностями здоровья быть современным и активным, то в первую очередь мы должны помочь семье, воспитывающей ребенка с ограниченными возможностями здоровья, освоить эти навыки.

## Эффект от реализации проекта

Обучение родителей детей с ОВЗ и педагогов, с ними работающих, необходимым навыкам XXI века.

## Контакты



e-mail: kazakovalarisa.07.12.2014@gmail.com



8 (927) 827-12-01

## Автор проекта

**Лариса Казакова**



АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

# ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ТРУДОУСТРОЙСТВА И ПРАКТИКИ ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММ ПЕРЕПОДГОТОВКИ

## Суть проекта

Ежегодно большое количество людей заканчивают всевозможные программы профессиональной переподготовки, включая программы MBA, EMBA, программы зарубежных университетов. Основной целью при поступлении является смена вектора профессиональной деятельности, профессиональный рост, выстраивание персональной профессиональной траектории. После окончания обучения выпускники сталкиваются с проблемами трудоустройства. Рекрутеры причиной называют недостаток практического опыта выпускников по новой выбранной специальности.

## Цель проекта

Решить проблему трудоустройства и профессиональной самореализации выпускников программ профессиональной переподготовки.

## Конкуренты

В нашем регионе похожих практик нет. В других регионах есть экоцентры, специализирующиеся в основном на экологической тематике или подведомственные административным структурам с похожим функционалом, но работающие по повестке, спущенной сверху.

## Эффект от реализации проекта

Решаемая проблема выпускников – востребованность при трудоустройстве.  
Решаемая проблема рекрутеров – снижение трудозатрат при отборе и обработке резюме при заполнении вакансии, повышение конверсии в найм.  
Решаемая проблема программ переподготовки – повышение ценности профессиональной переподготовки, наличие историй успеха при трудоустройстве выпускников.

## Контакты



e-mail: cmogillar@gmail.com



8 (931) 278-53-60

## Автор проекта

Кристина Могиллар



АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

# РАСПОЗНАВАНИЕ АЗБУКИ БРАЙЛЯ

## Суть проекта

Проект позволяет преподавателям, которые обучают слабовидящих детей (или тех, у кого совсем нет зрения) распознавать написанный азбукой Брайля текст быстрее и проще, чем это делается сейчас, с помощью приложения, которое сканирует текст Брайля и переводит его на русский язык, что позволяет в свою очередь быстрее проверять домашние задания преподавателям, а также родителям, друзьям и другим людям – лучше понимать людей, имеющих трудности со зрением.

## Цель проекта

Сделать доступной коммуникацию между здоровыми людьми и людьми с нарушением зрения.

## Эффект от реализации проекта

Улучшение инфраструктуры и климата в России для инвалидов и лиц с проблемами со зрением.

## Продукт проекта

Приложение на смартфон для распознавания шрифта Брайля.



## Контакты



e-mail: [fomina4950@gmail.com](mailto:fomina4950@gmail.com)

8 (916) 932-49-75

## Автор проекта

Елена Фомина

# «КУЛЬТУРА СЧАСТЬЯ»

## Суть проекта

Лагерь для взрослых – это проект, который помогает людям, которые испытывают экзистенциальный кризис, проработать свои глубинные психологические трудности с помощью выездного многодневного лагеря для взрослых, где они общаются друг с другом, прорабатывают свои трудности со специалистами, учатся раскрываться, что дает им возможность сменить обстановку, разгрузить голову и психологическую напряженность, найти пути и выходы из кризиса.

## Актуальность проекта

Актуальность проекта связана с психологической поддержкой населения, испытывающих психологические трудности, связанные с экзистенциальными кризисами, чувством неудовлетворенности собой и своей самореализацией.

## Цель проекта

Помочь людям чувствовать себя счастливыми и победить свой экзистенциальный кризис.

## Эффект от реализации проекта

Помощь взрослому населению с целью научить людей справляться с внутренними трудностями, чтобы чувствовать счастье и самодостаточность.

## Контакты



e-mail: artveber@gmail.com



8 (903) 174-28-70

## Автор проекта

**Андрей Вебер**



АГЕНТСТВО  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
ИНИЦИАТИВ

## Для заметок