АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

УСКОРЕННЫЙ АКСЕЛЕРАТОР ДЛЯ ЛИДЕРСКИХ ПРОЕКТОВ АГЕНТСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

7 СЕНТЯБРЯ – 12 ОКТЯБРЯ 2021 ГОДА

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ 2

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО 6

НАПРАВЛЕНИЕ: МОЛОДЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ 8

ТРИЗОЛОГИКА 10

ШКОЛА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРОФОРИЕНТАЦИИ NEO SCHOOL 12

НЕЙРОКИБЕРНЕТИЧЕСКИЕ КОНСТРУКТОРЫ С «EMOTION AI» 14

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБУЧАЮЩИЙ ПРОЕКТ ПО СОБЫТИЙНОМУ И ДЕЛОВОМУ ТУРИЗМУ «БАМБУК» 16

HOWTOWORK – ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ЦИФРОВАЯ РЕКРУТИНГОВАЯ ПЛАТФОРМА 18

-0+500 20

МНОГОПРОФИЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «HELIOS» 22

ФАБРИКА ЦИФРОВОГО КОНТЕНТА КАК СЕРВИС 24

ERGONZA 26

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА РОСТ 28

MYSIMULATOR.RU – ПЛАТФОРМА ДЛЯ СОЗДАНИЯ ОБУЧАЮЩИХ ОНЛАЙН-СИМУЛЯТОРОВ 30

СЕРВИС ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА И ФОРМИРОВАНИЯ КОМАНД TANDEM 32

«СОЗДАНИЕ AGILE IQ-КОМАНД. НАДЖИНГ И ЦИФРОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ» 34

ПРОФКОНТУР – ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА 36

БИЗНЕС-ШКОЛА ДЛЯ ПОДРОСТКОВ «ФОРСАЙТ» 38

INTERUP 40

ЦЕНТР ИНФОРМАЦИИ И ПРОФОРИЕНТАЦИИ МОЛОДЕЖИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ 42

AWAGAS GROUP 44

ОНЛАЙН-ШКОЛА ЦИФРОВЫХ НАСТАВНИКОВ 46

TEEN CLASS (ПОДРОСТКОВЫЙ КЛАСС) 48

РОСТ-ОК! РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ, ЛИДЕРСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ У ДЕТЕЙ-СИРОТ 50

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ENGLISHMAG (ENGLISH MAGAZINE) 52

ОНЛАЙН 3D-ПЕЧАТЬ 54

VIDEODOSKA – ВИДЕОСТУДИИ ДЛЯ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ И ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИЙ 56

МЕТОД СИТУАЦИОННОГО 58

АНАЛИЗА С ИИ В ОБУЧЕНИИ 58

ШКОЛА АРИВИСТИКИ 60

ЕДИНОРОГ ИЗ ДИССЕРТАЦИИ 61

STARTUP 61

ПРОЕКТНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕНТР АДДИТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ 62

РОБОХОД – ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ 63

РОБОТОТЕХНИКА В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ 63

НАПРАВЛЕНИЕ: НОВЫЙ БИЗНЕС 64

ПЛАТФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАРЯДНЫМИ СТАНЦИЯМИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА 66

IT.CHARGE 66

АГРОПИЛОТ 68

ТЕХНОЛОГИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ 3D-ПЕЧАТИ ARKON 70
BUTACORP 72
FIRE CHECK 74
AUGMENTIT 76
ENTERPRISE 78
ПРОГРАММНЫЙ КОМПЛЕКС CAE FIDESYS: ПРОЧНОСТНЫЙ ИНЖЕНЕРНЫЙ АНАЛИЗ 80
АМИР-АГРОБИОФОС 82
ИНТЕГРАТОР ТОКОВ И НАПРЯЖЕНИЙ (ИТН) 84
СИСТЕМА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО АНАЛИЗА ВЫГОДНОЙ ПОКУПКИ 86
БЕСКОНТАКТНАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ НАРУШЕНИЙ ПОСРЕДСТВОМ МАРКЕРОВ-ТРАССЕРОВ 88
TANGO VISION – IT-ПЛАТФОРМА ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ И ЖИЛЬЦОВ 90
СОЗДАНИЕ МОБИЛЬНОЙ АЭРОПЛАТФОРМЫ ОПЕРАТИВНОГО РАЗВЕРТЫВАНИЯ СИСТЕМ 92
ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ НОВЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ МАШИН С ЦИКЛОМ ДОКРИТИЧЕСКОГО CO2 94
ПАК СИСТЕМА АВТОМАТИЧЕСКОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОСТАВА РУДЫ 96
СЕТЬ МИКРОМАРКЕТОВ САМООБСЛУЖИВАНИЯ 98
HALALSMARTMARKET 98
ИНФРАСТРУКТУРА СИСТЕМЫ АВТОМАТИЧЕСКИХ БЕСПИЛОТНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК И МОНИТОРИНГА 100
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА «ПЛАНЕТАЛИТИ» 102
E-PLACE.COM – АГЕНТСКАЯ ПЛАТФОРМА 104
ЭНЕРГОУСТАНОВКИ НА БАЗЕ ПАРОВЫХ ВИНТОВЫХ МАШИН 106
АЙРИ 108
MUFFIN CASE – СМАРТ-ЧЕХОЛ-ЗАРЯДКА С ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ФУНКЦИЕЙ ПОДОГРЕВА 110
ЯДОМА 111
ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МАРКЕТПЛЕЙС INTELOGIS ILS ONLINE 112
ПАК МЕДСФЕРА 113
МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СЕРВИС ВОДНОГО ТРАНСПОРТА 114
FULL THROTTLE 115
РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЗАРЯДНОЙ СТАНЦИИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА 116
«АКТИВНОЕ ПРАВО» 117

НАПРАВЛЕНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ 118

«ЗДОРОВЫЙ ХЛЕБ» – ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННОЕ ПИТАНИЕ,
РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИЙ, РЕЦЕПТУР, IT-СЕРВИСОВ 120
CCOVER 122
ВНЕДРЕНИЕ АГРЕГАТОРА (МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ) В СФЕРУ РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА 124
ИННОВАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ РТМ 126
СЕКРЕТЫ БОКСА VR 128
ИНЖИНИРИНГОВЫЙ ЦЕНТР ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДМЕТОВ ОДЕЖДЫ 130
«СОЗДАЙ СВОЙ БЕГ» 132
«ПЛАНЕТА-ТАМАГОЧИ» 134
САМООЧИЩАЮЩИЕСЯ МАСКИ SILVERTY MASK 136

«ОТ ЗАНЯТИЙ К ЗАНЯТОСТИ» 138
ПРОЕКТ «ЯРКИЙ МИР» ДЛЯ ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ С ОВЗ И ИНВАЛИДНОСТЬЮ 140
«ВЭКСТАРИ» @VEXTARY – МОБИЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС С ТЕХНОЛОГИЕЙ VR 142
ПРОФОРИЕНТАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС С ТЕХНОЛОГИЕЙ VR ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ С РАС 144
ВОДА – СВОБОДА ДВИЖЕНИЯ. РАННЯЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ – КЛЮЧ К ЗДОРОВЬЮ 146
ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ АУТИЗМА. MY FRIEND OWL (МОЙ ДРУГ СОВЕНОК) 148
ЭКОСИСТЕМА ЦИФРОВЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДОСТУПНОГО ТУРИЗМА GLOBE4ALL 150
«СОЛНЕЧНЫЙ ЗАЙЧИК» 152
ОДЕЖДА НЕОГРАНИЧЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ С ОВЗ 154
ИНКЛЮЗИВНАЯ СРЕДА ПРОЕКТНОГО ОБУЧЕНИЯ «ФАБРИКА ИНЖЕНЕРОВ БУДУЩЕГО» 156
ПРОГРАММА ПО ОКАЗАНИЮ КОМПЛЕКСНОЙ ПОМОЩИ ДЕТЯМ С ЗАДЕРЖКОЙ ДВИГАТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ 158
«ФОРМУЛА ДОЛГОЛЕТИЯ» 160
RUSSIAN GRANNIE – ПРОЕКТ ПО ПОДДЕРЖКЕ ТВОРЧЕСКИХ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ 162
БРАСЛЕТ ПОМОЩИ QREPUBLIK 164
КОЛЛХЕЛПЕР – МАРКЕТПЛЕЙС УСЛУГ ТЕЛЕМАРКЕТИНГА 166
КЛУБ САМОРЕАЛИЗАЦИИ СТАРШЕГО ПОКОЛЕНИЯ 168
ПРОГРАММА АДАПТАЦИИ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ ЖИЗНИ. БЕЗОПАСНОСТЬ. ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ ПОТЕРЬ 170
КРЕАТИВНАЯ МАСТЕРСКАЯ «ТОЧКА РОСТА» 172
ШКОЛА ИНКЛЮЗИВНОГО ВОЛОНТЕРСТВА 174
СЕРЕБРЯНАЯ ЙОГА 50+ 175

ЦЕНТР ПРАКТИК КАЧЕСТВА ЖИЗНИ 176

«МИНИКОР» – БИОПРЕПАРАТ ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА И ЖИВОТНЫХ 178
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА «ОКНО» 180
«ПОМОЩЬ ЛЮДЯМ» 182
СОЦИАЛЬНАЯ СРЕДА «МИР» 184
IT-МАРШРУТИЗАЦИЯ СКОРОЙ ПОМОЩИ 186
ГК «САЛЮС» 188
ДЕТСКИЙ ЛЕТНИЙ ОТДЫХ И СПОРТ – ДЛЯ ВСЕХ ДЕТЕЙ ГАРАНТИРОВАННО 190
«НАШ ГОРОД – НАШ ДОМ» 192
РОССИСТЕМА.РФ – МАРКЕТПЛЕЙС ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ 194
«ВКЛАД В НАСТОЯЩЕЕ!» 196
«СНОСИТЬ НЕЛЬЗЯ УПРАВЛЯТЬ (ГДЕ ПОСТАВИТЬ ЗАПЯТУЮ)» 198
МОНИТОРИНГ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ 200
«ЧЕКИНЫ ВЫГОДНЫХ ПОКУПОК» 202
СТОЛЯРНЫЙ ЦЕНТР 204
СЕМЕЙНЫЙ КЛУБ «ТЕРРИТОРИЯ ВОСТОРГА» 206
ПЛАТФОРМА ПРИЛОЖЕНИЙ «УМНОГО» ГОРОДА 2NETS APP PLATFORM 208
СЕТЬ СЕЛЬСКИХ ПРОСТРАНСТВ РАЗВИТИЯ «САЙДЫЫ» (ПЕРЕВОД: «РАЗВИТИЕ») 210
IT-ВЕЧЕ. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОБСУЖДЕНИЯ ОНЛАЙН 212
АСУ «ЖИЛИЩНЫЙ СТАНДАРТ» 214

НАУЧНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ ПО РЕГИОНАМ РФ 216
ЛАБОРАТОРИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ 218
ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА «ВЕЛОГОРОД.ONLINE» 220
СТУДЕНЧЕСКАЯ АЛЛЕЯ 222
«СОСЕДСКИЙ ЦЕНТР» – СРЕДСТВО ВОВЛЕЧЕНИЯ МЕСТНЫХ ЖИТЕЛЕЙ В ЖИЗНЬ РАЙОНА 224
ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО, ЭКОПАРК «НАДОПАРКИНДЕ» 226
ЛАНДШАФТНЫЙ ПАРК DOGPARK 228
ГОРОДСКОЙ РЕТРИТ ДЛЯ «ВЫГОРЕВШИХ» 229
КАК СДЕЛАТЬ СЕЛЬСКОЕ КОММЬЮНИТИ ДРАЙВЕРОМ СОЦИАЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ 230
ТЕХНОДАР 231
#НЕВЕТХИЕ 232
ГУСИНАЯ СТОЛИЦА 233

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ИНИЦИАТИВ ПО ТУРИЗМУ, ЭКОЛОГИИ И КЛИМАТУ 234

ПИЛОТНЫЙ ЭКОКОРАБЛЬ БАЙКАЛА, ПОЛИГОН С ВОДОРОДНОЙ ЭНЕРГОУСТАНОВКОЙ EAV-«EN» 236
ТАКСОНОМИЯ «ЗЕЛЕНЫХ» ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ 238
«ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ЛЕС» 240
СЕРОБЕТОН – ИННОВАЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ ИЗ ОТХОДОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 242
РОССИЙСКИЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СЕМИНАР 244
ГЕЛИОТЕРМАЛЬНЫЕ АДСОРБЦИОННЫЕ ГЕНЕРАТОРЫ АТМОСФЕРНОЙ ВОДЫ 246
РОССИЙСКАЯ ВОЛНОВАЯ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯ 248
БИОПРИНТЕХ 250
МАСШТАБИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА СИЛОВОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ 252
WASTE. KARMA 254
ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННАЯ ЗОНА «ИСТОЧНИК» 256
«ВАГОН ЗНАНИЙ. СИБИРЬ» 258
ТЕАТРАЛИЗОВАННЫЕ ЭКСКУРСИИ PROMENADEUS 260
«ЗАПАХИ РОССИИ» 262
ВОЗРОЖДЕНИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ 264
TRAVEL BATTLE 266
«ОТКРЫТИЕ ЗАБАЙКАЛЬЯ» 268
ЗАПАДНАЯ СТОРОНА КОРЯКСКОГО ВУЛКАНА 270
МАРКЕТПЛЕЙС ПРОЕКТА «ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ КУЛЬТУРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА» 272
СИСТЕМЫ ОЧИСТКИ ВОДЫ «АКВИФЕР» 274
PARADOGS 275
SAMIS 276
JUST AIR 277
«БАШКИРСКАЯ ШВЕЙЦАРИЯ» 278
«ОМСКЛИТЕРАТУР» 279
КРЕАТИВНОЕ ПРОСТРАНСТВО «МУЗЕЙ-УСАДЬБА КАЗАКА ПИСКУНОВА» 280

УСКОРЕННЫЙ АКСЕЛЕРАТОР АГЕНТСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

В целях оказания методологической и экспертной поддержки лидерам, ускорения развития и повышения эффективности реализуемых проектов Агентство стратегических инициатив проводит полномасштабный акселератор для лидерских проектов.

Акселератор включает в себя 3 этапа:

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).

На участие в Ускоренном акселераторе было получено 265 заявок.

Основные сферы реализации проектов: социальные, образовательные, технологические проекты; проекты, направленные на городское и сельское развитие; проекты, реализуемые в сфере «зеленой» экономики, экологии и климата.

По итогам первого этапа отбора в Ускоренный акселератор было приглашено 253 проекта из 71 региона. Все проекты, допущенные к прохождению акселератора, прошли экспертную сессию и питчинги, в ходе которых получили обратную связь и консультации от экспертов.

По итогам второго этапа отбора был сформирован пул проектов для прохождения индивидуального трекинга: 170 проектов. Проекты, показавшие лучшую динамику показателей, выступили перед потенциальными партнерами и инвесторами в рамках демо-дней.

Ускоренный акселератор позволил участникам доработать бизнес-модели своих проектов, получить новые знания в сфере предпринимательства, пройти экспертные консультации и «упаковать» проекты для дальнейшего масштабирования и тиражирования.

Направление:

МОЛОДЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

Тризологика

trizologika

Описание компании (суть проекта)

Развитие изобретательского мышления у младших школьников на основе ТРИЗ-технологий в экспериментальной среде посредством открытия научно-изобретательских кружков в учебных заведениях России на основе цифрового образовательного курса Trizologika с лабораторным ТРИЗ-комплексом.
На сегодняшний день: апробирована авторская программа; обучено более 3000 детей в 8 городах; достигнуто партнерство со школой Иннополис; дорабатывается MVP лабораторного комплекса для 1 года обучения (5 модулей) при помощи ФСИ; задействовано 20 школ Республики Марий Эл; обучено 30 педагогов.

Компания – инициатор проекта

ООО «Формула Успеха».

Основатель
Марина Бойтуш

Контакты

Республика Марий Эл

e-mail: azorely@mail.ru

+7 (961) 377 35 50

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Сейчас мы живем на изобретениях, которые были сделаны 100 лет назад. Мир стремительно меняется. Чтобы Россия сохраняла лидерские позиции, нужны прорывные идеи и технологии. Есть запрос от государства на воспитание инженеров, изобретателей, конструкторов и научных кадров с помощью развития научно-технических компетенций у молодежи (42 инициативы правительства – «Профессионалитет»).
Но в основе прорывных идей и технологий лежит изобретательское мышление, развитию которого внимание уделяется в средней и старшей школе. А по исследованиям Эльконина–Давыдова, его нужно начинать развивать в младшей школе, так как в этот период границы мышления ребенка еще не сформированы и есть возможность активизировать запуск изобретательского мышления. Ряд проблем в школах.

Цель проекта

Развить изобретательское мышление у 50 тыс. младших школьников в России через 5–7 лет, вовлечь их в приобретение научных и инженерно-технических компетенций, замотивировать их стать в будущем талантливыми изобретателями, учеными, биологами, инженерами и т. д.

Продукт проекта

Образовательный курс Trizologika, созданный по уникальной авторской программе «ТРИЗобретатель» педагогами мирового уровня Нестеренко А.А. и Тереховой Г.В., которые обобщили имеющийся мировой опыт обучения детей ТРИЗ и адаптировали сложные алгоритмы ТРИЗ-технологий под мышление детей 6–12 лет. Программа внесена АСИ в реестр лучших неформальных практик России.
В нашем курсе впервые используется ТРИЗ-лаборатория (инновационный продукт, проходящий патентную защиту), с помощью которой ребята окунутся в мир науки и познакомятся с первыми физическими явлениями через маленьких человечков (молекулы). В ТРИЗ-лаборатории ребенок сможет провести физический эксперимент с оборудованием своими руками, а на экране компьютера или планшета он увидит, что происходит внутри физического явления, и система простым языком расскажет теорию процесса.
ТРИЗ-лаборатория – это лабораторный программно-аппаратный комплекс, состоящий из 12 модулей: «Температура», «Звук», «Цвет», «Масса и плотность», «Сила и давление», «Электричество», «Магнетизм», «Движение и скорость», «Кислотность и вкус», «Время», «Тепловая энергия», «Простые механизмы», с помощью которого младшие школьники смогут получить ранний практический опыт изобретательской деятельности.

Конкурентные преимущества

- Апробированная авторская программа.
- Лабораторный комплекс, состоящей из 20 модулей.
- Онлайн-занятия на платформе.
- Открытие инновационных площадок в учебных заведениях с обучением педагогов.
- Запускаем творческий поиск и развиваем креативное (изобретательское) мышление.
- Учим находить авторские решения с высокой степенью новизны.
- Активизируем собственную исследовательскую деятельность ребенка.
- Подготавливаем мышление для развития научных и инженерно-технических компетенций.

Уникальность, особенности проекта/решения

В качестве базы для моделирования решений проблем на основе ТРИЗ нами разработана система учебных экспериментов исследовательского и изобретательского типа, позволяющая сформировать у ребенка необходимые научные представления посредством собственного экспериментирования в лабораторном ТРИЗ-комплексе.

Стадия реализации

- Предприятие заканчивает разработку MVP лабораторного программно-аппаратного комплекса, состоящего из 5 модулей.
- Образовательный курс без лабораторного ТРИЗ-комплекса был апробирован в учебных заведениях РМЭ в виде открытия кружков.
- Запланирована апробация MVP в учебных заведениях РМЭ.
- Планируются следующие разработки, где предприятие выпустит новую усовершенствованную версию продукта.

Бизнес-модель проекта

Оплата родителями занятий учащихся 1–4 классов на платных кружках «Тризологики» в общеобразовательных школах. Стоимость месяца занятий – 3 тыс. руб. Продолжительность одного курса составляет 8 месяцев. Валовая выручка одного курса – 240 тыс. руб.

Школа финансовой грамотности и профориентации Neo School

Описание компании (суть проекта)

Задача проекта – помочь детям направить энергию в нужном направлении.
Отвлечь от компьютерных игр, создать правильное окружение. Дать те знания, которым не учат в школе.
Выстраивать взаимодействие детей и родителей для нахождения общих интересов.
Мы хотим, чтобы к концу школы дети понимали, в каком направлении им развиваться, не тратили время на поиск себя.

Основатель
Оксана Коромыслова

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: 3503695@gmail.com

+7 (921) 350 36 95

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Коромыслова Оксана Николаевна.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Стабильное финансовое положение ребенка в будущем. Понимание основ формирования капитала. Определение будущей профессии, которая нравится и приносит доход.

Цель проекта

Повышение уровня финансовой грамотности детей со школьного возраста. Понимание ребенком возможных путей развития карьеры.

Продукт проекта

Детские тренинги онлайн и офлайн по направлениям:
- финансовая грамотность,
- профориентация,
- эмоциональный интеллект,
- работа с памятью и мышлением,
- самопрезентация (ораторское мастерство).

Сопровождение психолога.

Конкурентные преимущества

Основное отличие от конкурентов:
- учебный процесс с вовлечением родителей,
- в обучение включен блок обучения для семьи,
- психологическая поддержка семьи,
- помощь в налаживании контакта между родителями и подростками,
- формирование окружения.

Конкуренты: Kids mba, «Фабрика-дети», Boss kids, «Финик».

Уникальность, особенности проекта/решения

Программа построена на комплексном подходе, вовлечении семьи в обучение.
Занятия будут проводить:
- педагоги, имеющие хорошие результаты работы с детьми, стаж работы и педагогическое, психологическое образование;
- специалисты с опытом работы в бизнесе, которые понимают ситуацию на рынке труда в настоящий момент.

Такая коллаборация даст возможность посмотреть на обучение с разных точек зрения и оперативно корректировать программу, следуя тенденциям рынка.

Стадия реализации

Подготовка программы тренингов, упаковка и апробация.

Бизнес-модель проекта

- B2C-тренинги онлайн и офлайн.
- Средний чек: 10 тыс. руб. в месяц.
- Воронка: таргетированная реклама в «Инстаграм», «ВКонтакте».
- Проведение бесплатных вебинаров для родителей онлайн и офлайн.

Нейрокибернетические конструкторы с «Emotion AI»

Описание компании (суть проекта)

Использование сквозного подхода в изучении перспективных технологий робототехники и человеко-машинных коммуникаций, повышающих продуктивность человеко-машинных систем с 6 лет, которые будут востребованы и перспективны через 5–10 лет.

Компания – инициатор проекта

Новик Сергей Васильевич.

Основатель
Сергей Новик

Контакты

Екатеринбург

e-mail: nv74@yandex.ru

+7 (922) 032 08 32

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Промышленности нужны новые, передовые технологии и компетенции НТИ: NeuroNet, HealthNet, TechNet, коллаборативной робототехники (коботов) и искусственного интеллекта. Необходимо обучение школьников средствам человеко-машинных коммуникаций, повышающих продуктивность человеко-машинных систем, и повышению производительности психических и мыслительных процессов.
В России уже сейчас не хватает 20 тыс. специалистов по промышленной робототехнике, и к 2030 г. будет не хватать 66 тыс. человек (источник: НАУРР). Сейчас коллаборативная робототехника растет очень быстро, среднегодовой прирост – 44,5%, и Business Wire считает, что к 2025 г. рынок коботов составит 35% от всей робототехники.
Она начинает использоваться в медицине, приборостроении, машиностроении для совместной работы с человеком и сервисных работ.

Цель проекта

Подготовить передовое поколение – специалистов и программистов, которые смогут создавать прорывные технологии НТИ, и педагогов, способных учить, как разрабатывать новые технологии.

Продукт проекта

Обучающий нейрокибернетический конструктор с онлайн-платформой по нейротехнологиям и «Emotion AI» и нейроинтерфейсы.

Конкурентные преимущества

Конструктор обучает перспективным навыкам конструирования коллаборативных роботов с эмоциональным искусственным интеллектом «Emotion AI» (которые могут эффективно и безопасно работать, контактировать с людьми), таким образом ученики познакомятся с технологиями, которые будут востребованы в будущем, через 5–10 лет.
Образовательный проект резидента Сколково.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Конструктор обучает перспективным навыкам конструирования коллаборативных роботов с эмоциональным искусственным интеллектом «Emotion AI» (которые могут эффективно и безопасно работать, контактировать с людьми), таким образом ученики познакомятся с технологиями, которые будут востребованы в будущем, через 5–10 лет.
- Российское программное обеспечение собственной разработки.
- Актуальность и уникальность подтверждена – на «AI Journey» в рамках суперфинала «Архипелага 20.35» проект был отмечен экспертами и поделил первое место по токенам от экспертов. Получен статус резидента Сколково.

Стадия реализации

Реализация, масштабирование, выход на экспорт.
- Выпускаются конструкторы в количестве 7 моделей.
- Сертифицированы для Таможенного союза.
- Стартовали продажи – уже продано более 1 тыс. шт.

Бизнес-модель проекта

Продажа конструкторов по робототехнике.
Обучение на высокооплачиваемые творческие профессии будущего: коллаборативная робототехника, программирование C, C++, нейротехнологии, нейросети.
Оплата подписки на онлайн-платформу.
Массовый рынок: розничный рынок (B2C), продажа через дилеров и сети.
Образовательный рынок: B2B+ B2G.
Прямая продажа: через дилеров и сети.
Нишевой рынок: олимпиады (НТИ), прямая продажа.

Межрегиональный обучающий проект по событийному и деловому туризму «Бамбук»

Описание компании (суть проекта)

- Обучение созданию и организации межрегиональных маршрутов и событийных мероприятий региональных команд из числа представителей регионального бизнеса, органов власти, общественных союзов и медиа.
- Команда проекта – спикеры, эксперты и трекеры федерального уровня.
- В учебный план входят обучающий, экспертный и внедренческий треки.
- Продолжительность проекта – 1 год.
- Обучить планируется не менее 4 команд по 7 человек, создать не менее 4 маршрутов и провести 2 событийных мероприятия численностью 300 человек каждое.
- Онлайн- и офлайн-формат.

Основатель
Оксана Трофимова-Нидениталь

Контакты

Свердловская область

e-mail: trofimova-nident@mail.ru

+7 (922) 228 92 00

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Конгрессно-туристический холдинг «Визит Урал-Сибирь», бизнес-школа УРФУ, Национальное конгресс-бюро.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Недостаточное развитие туризма в макрорегионе Большой Урал в целом,
- резкая сезонность,
- маленький турпоток,
- риск исчезновения традиционной культуры,
- отсутствие межрегиональных турмаршрутов.

Цель проекта

- Повышение уровня развития туризма в макрорегионе Большой Урал,
- увеличение турпотока,
- сглаживание сезонных колебаний,
- создание круглогодичных межрегиональных маршрутов,
- сохранение традиционной культуры.

Продукт проекта

- Обучены не менее 30 специалистов внутреннего и въездного туризма, прошедших обучение и имеющих удостоверение бизнес-школы УРФУ установленного образца;
- разработаны и внедрены 4 уникальных тематических маршрута;
- созданы чек-листы, по которым проведено 2 событийных мероприятия для представителей туротрасли (презентация и фестиваль), общей численностью 300 человек каждое.

Конкурентные преимущества

- Наличие этапа реализации пилота в рамках внедренческого трека.
- Опытная команда, наличие собственных авторских методик по теме внутреннего, событийного и делового туризма.
- Поддержка региональных властей.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Создаются и работают распределенные команды из числа лиц, ответственных в регионе за развитие туризма, и предпринимателей.
- Отбор проектов и идей проходит онлайн и офлайн.
- Маршруты строятся с учетом объектов и дат событийного календаря и тестируются на реальных туроператорах и турагентах.
- Событийные мероприятия создаются на основе паспортов регионов Национального конгресс-бюро.
- Дорожная карта развития маршрутов, трансформационная стратегия, продуктовая линейка, событийный и туристический календарь, коммуникационная стратегия и реализованный пилот – уникальные особенности проекта.
- Участники получают удостоверения установленного образца.

Стадия реализации

Собраны спикеры, созданы учебные планы, проведены тестовые продажи, создан сайт, идет апробация продукта.

Бизнес-модель проекта

1. На рынке B2G – стать инструментом развития туротрасли, вписавшись в программы развития туризма в регионах. Получить успешный опыт в макрорегионе Большой Урал, масштабироваться на другие регионы в стране.
Потенциальные заказчики – регионы РФ, АСИ, институты развития.
2. Получить гранты или субсидии на старт и развиваться на рынке B2B, продавая акселерационную линейку предприятиям и учреждениям туротрасли.
Потенциальные заказчики – инфраструктурные предприятия, отельеры, турфирмы, корпоранты, площадки.
3. На рынке B2C создать востребованные маршруты и обслуживать турпотоки по ним.
Потенциальные заказчики – физические лица.

HowToWork – интеллектуальная цифровая рекрутинговая платформа

Описание компании (суть проекта)

«HowToWork» – интеллектуальная цифровая рекрутинговая платформа с элементами социальной сети для подбора и оценки персонала, специализирующаяся на повышении квалификации и трудоустройстве студентов, выпускников учебных заведений, молодых специалистов, с формированием цифрового профиля соискателей и отображения всей истории их проектной деятельности. «HowToWork» интегрируется в образовательный процесс учебных заведений для выявления, отслеживания и поддержки коммерчески перспективных студентов, молодых ученых и аспирантов.

Компания – инициатор проекта

Петухов Михаил Вадимович.

Основатель
Михаил Петухов

Контакты

Красноярский край

e-mail: petukhov@howtodo.ru

+7 (913) 168 55 77

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Студенты и выпускники не проинформированы о доступных вакансиях, практиках и стажировках. 4,5 млн человек не трудоустроены по состоянию на май 2020 г., из них в возрасте от 18 до 26 лет – 765 тыс. человек.
- 60% выпускников работают не по специальности.
- Высокий конкурс на вакантные места среди выпускников. 27% выпускников не могут найти работу.
- У части студентов и выпускников нет осознанности в выборе будущей специальности.
- Ввиду отсутствия карьерных центров при учебных заведениях выпускники и молодые специалисты не могут себя грамотно подать на рынок труда.
- Из-за демографической ямы число выпускников будет снижаться. По данным Росстата, численность молодежи за 5 лет сократилась на 942 тыс. человек.

Цель проекта

- Создание единой информационной среды взаимодействия общества, бизнеса, науки и образования.
- Увеличение количества трудоустроенных студентов и выпускников высших и среднеспециальных образовательных учреждений.
- Повышение осознанности у молодежи при выборе своей будущей профессии.

Продукт проекта

- Интегрируемый в корпоративную информационную систему учебных заведений модуль для отображения и сопровождения деятельности академических бизнес-инкубаторов;
- проведение личностных (мягкие навыки) и профессиональных (жесткие навыки) тестов, автоматизированный анализ данных из социальных сетей соискателей для построения цифрового портрета соискателя;
- мультиагентное моделирование позволяет на основе внутренней и внешней среды моделировать и сравнивать агентов системы и предлагать максимально релевантный выбор (работодатель, вакансия, подходящий соискатель, образовательная программа);
- оценка компетенций соискателей при многоуровневом пакетном отборе при помощи встроенных инструментов оценки мягких и жестких навыков в цифровом ассистенте;
- автоматический подбор молодых кадров под требования к занимаемой должности.

Конкурентные преимущества

- Отображение в динамике готовящихся к выходу на рынок молодых специалистов;
- влияние на образовательную область для подготовки необходимых кадров;
- цифровая карта компетенций соискателей;
- пакетный подбор персонала с оценкой их компетенций;
- работа с соискателями через чат-бота и внутренние каналы связи;
- использование Big Data и AI для автоматизированного подбора персонала;
- инструменты для дистанционного собеседования на платформе;
- поиск работы при помощи интеллектуальных алгоритмов;
- профориентация при помощи оцифрованного инструментария профориентаторов;
- контроль трудоустройства студентов;
- взаимодействие с потенциальными работодателями, подготовка мест для практик;
- дистанционное заключение договоров на практики, стажировки, работу.

Уникальность, особенности проекта/решения

Ключевым преимуществом платформы является уникальный проприетарный инструментарий автоматизации HR-процессов, основанный на технологии мультиагентного моделирования, позволяющей на основе анализа внешней и внутренней среды получить релевантную информацию с элементами предсказательной аналитики.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Подписочная: для корпоративных клиентов – работодателей предусмотрена подписка на доступ к базе данных резюме соискателей с расширенными функциями аналитики, поиска и статистики. Для образовательных учреждений будет доступен бесплатный доступ к CRM-системе формирования цифровых паспортов студентов и учета трудоустройства.

-0+500

Описание компании (суть проекта)

Создание платформы (методики) с прохождением процесса от самоопределения до формулировки идеи, способной стать объектом для развития в акселераторах и доработки при осуществлении предпринимательской деятельности.

Компания – инициатор проекта

Литвинова Анжела Геннадьевна (РУДН).

Основатель
Анжела Литвинова

Контакты

Москва

e-mail: angellitvinova@list.ru

+7 (916) 869 12 82

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Поддержка в самоопределении и поиске для тех, кто думает о собственном деле, очень хочет начать его, но не знает как, не может определиться, с чего именно начать, но и не определяется с работой, думая о предпринимательстве. В рамках проекта демонстрируется, как определиться, найти в себе важное и самому создать для себя работу предпринимателя – простым языком, шаг за шагом.
Актуальность увеличения свободных и уверенных в себе предпринимателей отражается на экономике всех стран, регионов, субъектов, повышая уровень жизни, ее качество и формируя устойчивый средний класс.

Цель проекта

+500 уверенных и упакованных по разработанной проектом методике предпринимателей с готовыми идеями, которых ждут акселераторы и инкубаторы, технопарки, приглашающие к себе «от идеи». В проекте закладываются фундаменты, чтобы любой представитель малого бизнеса был престижен и грамотен, сформулировав четко именно ИДЕЮ, которую вырастить можно в любой благоприятной среде.

Продукт проекта

Продукт – банк идейных предпринимателей (500 за поток).
Платформа, включающая в себя тест, образовательные элементы, сервис для упаковки и вывода на рынок сформулированной идеи, дальнейшая поддержка.

Конкурентные преимущества

Акселераторы и инкубаторы помогают вырастить от идеи до грамотного бизнеса, мы помогаем создать идею и загореться ею, повышая тем самым «заразность» и престиж малого предпринимательства, желание быстрее стать свободным и самодостаточным, а также заинтересованным в росте своей идеи в любом из акселераторов.
Конкуренты – https://www.kickstarter.com

Уникальность, особенности проекта/решения

Акселераторы хотят команды и проекты, люди долго думают, как зайти в бизнес, малый бизнес всегда был искусством и имеет долгое определение и разработку стратегии.
Мы уже сейчас закладываем фундаменты, чтобы малый бизнес был престижен и являлся опорой для жизни от элементарного уровня до сложных вещей.

Стадия реализации

Апробация (уровень MVP).

Бизнес-модель проекта

Сайт с информацией о том, что в процессе тестов, прохождения активностей, обучения, упаковки и презентации сформируется идея, имеющая несколько вариантов развития:

- индивидуальная предпринимательская траектория;
- возможности для инноваций и их внедрения, в том числе для перехода на стадию выращивания до более высокого уровня в партнерских программах акселераторов, командная активность, поддержка нами.

Многопрофильная академия непрерывного образования «Helios»

Академия непрерывного образования

Описание компании (суть проекта)

Многопрофильная академия непрерывного образования «Helios» – это новый формат дополнительного образования, а также уникальная образовательная и профессиональная среда с уникальным технологическим оборудованием и современными подходами к обучению.
Академия станет культурным и образовательным центром притяжения жителей города, социальных партнеров и администрации в рамках реализации дополнительных общеразвивающих программ.
Создание системы непрерывного образования:
• раннее выявление, развитие и профессиональная поддержка обучающихся;
• удовлетворение индивидуальных запросов в образовании (проектирование и реализация индивидуальных образовательных маршрутов обучающихся).

Основатель
Диана Медведева

Контакты

Солнечногорск
e-mail: dendeni8080@rambler.ru
+7 (905) 104 94 03

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Медведева Диана Владимировна.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Доступность дополнительного образования (предоставляемых образовательных услуг для разных категорий населения, в том числе для одаренных детей и лиц с ОВЗ), раннее осознанное профессиональное самоопределение, построение индивидуальной профессиональной траектории развития с использованием дистанционных форм обучения и сетевого партнерства.

Цель проекта

Открытие образовательного учреждения дополнительного образования для детей и взрослых в формате сочетания сетевого межведомственного взаимодействия с возможностями социального партнерства с уникальным технологическим оборудованием и современными подходами к обучению. Расширение спектра предоставляемых образовательных услуг для разных категорий жителей, возможность удовлетворения индивидуальных запросов в образовании, достижение открытости дополнительного образования, раннее выявление, развитие и дальнейшая профессиональная поддержка одаренных жителей.

Продукт проекта

- Программы ДО для детей.
- Программы ДО для взрослых.
- Программы ПО.
- Программы ДПО.
- Обучение по стандартам World Skills.
- Применение в обучении дистанционных технологий.

Образовательные программы разрабатываются непосредственно под запросы и потребности социальных партнеров – работодателей, они направлены на решение текущих технологических и производственных потребностей.

Конкурентные преимущества

- Сетевая модель дополнительного образования, в том числе сетевого межведомственного взаимодействия с возможностями социального партнерства.
- Разработка учебных программ не только в соответствии с ФГОС и профессиональными стандартами, но и под конкретные запросы работодателей – корпоративные стандарты.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность – сочетание возможностей сетевого взаимодействия, в том числе сетевого межведомственного взаимодействия с возможностями социального партнерства.

- Сетевая модель дополнительного образования: деятельность, позволяющая активизировать существующее взаимодействие и сделать следующий шаг навстречу друг другу;
- динамическая структура возможностей: лидер, разработчик, заинтересованный участник;
- сетевая специфика: наличие общего стратегического курса в контексте общих интересов.

Особенность проекта заключается в следующем:

- образовательные программы разрабатываются непосредственно под запросы и потребности социальных партнеров – работодателей, они направлены на решение текущих технологических и производственных потребностей;
- экономические эффекты реализации модели сетевого взаимодействия достигаются за счет эффективного распределения и использования финансовых, материально-технических, кадровых ресурсов, а также соответствия учебно-материальной базы реализуемым образовательным программам.

Стадия реализации

Пилотирование проекта в городе Солнечногорск.

Бизнес-модель проекта

- Разработан сайт для записи и формирования учебных групп потенциальных клиентов.
- Проект участвует в конкурсах и грантах различного уровня для поиска источников финансирования стартапа.
- Ведутся переговоры с крупными промышленными предприятиями по вопросу заинтересованности и социального партнерства (создания рабочих мест для проведения демонстрационного экзамена по стандартам World Skills).

Фабрика цифрового контента как сервис

Описание компании (суть проекта)

Сервис, который обеспечивает совместную работу распределенных команд в процессе создания онлайн-курсов.

Компания – инициатор проекта

ФРОО.

Основатель
Тарас Пустовой

Контакты

Москва

e-mail: pustovoy@eldf.ru

+7 (926) 365 14 60

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Высшему учебному заведению требуется огромное количество онлайн-курсов, в производство которых вовлечены десятки человек. Состыковать их в рамках одного продукта бывает крайне сложно. А если этих продуктов 10 или 100? Существует масса причин, по которым могут возникнуть задержки и ошибки, удорожающие производство.

Причины задержек:

- неэффективная коммуникация в команде,
- непрозрачность процесса и его сроков,
- отсутствие механизмов контроля качества на ранних стадиях,
- человеческий фактор.

У каждого третьего проекта возникают накладки со сроками!

Цель проекта

Возможность делать много качественного образовательного контента вовремя и дешевле.

Продукт проекта

Сервис позволяет:
- управлять сроками и понимать реальный статус производства;
- понимать и предотвращать риски ошибок в контенте;
- обеспечивать непрерывный контроль качества на всех стадиях процесса;
- удешевлять процесс создания контента за счет автоматизации рутинных операций и замены труда высокооплачиваемых сотрудников временем удаленных специалистов.

Конкурентные преимущества

- Контроль качества и сроков за счет учета специфики проектов.
- Организация командной работы и оценка эффективности сотрудников.
- Своевременная актуализация.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта в том, что он одновременно обеспечивает хранение материалов, доступ к ним участников распределенных команд и возможность их общения в рабочей среде, трекинг сроков и работ, аналитические возможности для контроля сроков реализации и отслеживания продуктивности.

Стадия реализации

low code MVP.

Бизнес-модель проекта

Кому продаем:
- производители контента,
- онлайн-школы и платформы,
- корпоративные университеты,
- вузы.

Что продаем:
- подписка на SaaS – базово 25 у. е. с пользователя в месяц (до 3-х пользователей бесплатно),
- адаптация под flow заказчика и интеграции – как спецпроекты.

Описание компании (суть проекта)

Согласно исследованиям Gallup, эффект от низкого уровня вовлечения (engagement) приводит к ежегодным потерям в размере 500 млрд долларов.
Суть проекта заключается в оценке индивидуальных сотрудников как в уже существующих рабочих командах, так и кандидатов при оценке на вакантные позиции. Путем подбора и формирования наиболее гармоничных команд мы можем добиться снижения уровня текучести персонала, тем самым сократив сопутствующие издержки на подбор, адаптацию и обучение новых сотрудников. Экономический эффект в компаниях численностью от тысячи сотрудников может исчисляться миллионами рублей экономии в месяц.

Основатель
Дмитрий Шихов

Контакты

Москва

e-mail: dmitriy_shikhov@ergonza.com

+7 (916) 322 60 74

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Шихов Дмитрий Борисович

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Согласно исследованиям Gallup, средний показатель вовлеченности составляет немногим больше 30%, что означает, что в подавляющем количестве компаний данная проблема существует и приводит к большей текучке персонала, меньшей производительности, большим затратам на постоянный подбор и адаптацию персонала. Уровень доверия между менеджером и подчиненными и в целом комфортная психологическая обстановка в команде и в организации имеют прямую корреляцию и значительный эффект на уровень вовлеченности персонала.
Именно эту проблему и решает наш продукт.
Он прежде всего нацелен на представителей среднего и крупного бизнеса, преимущественно на международные корпорации, в которых в массе своей существует культура работы с ценностями, направленная на улучшение внутренней корпоративной культуры, и готовность инвестировать в эту область.

Цель проекта

Название ergonza состоит из 2-х акронимов: ergonomics + organization, то есть в своем названии мы раскрываем преследуемую цель – достижение психологической эргономики в организациях путем создания максимально практичного инструмента для ежедневной работы в оценке сотрудников с целью формирования наиболее комфортных условий работы для максимального раскрытия потенциала каждого отдельно взятого работника, что положительно скажется на эффективности работы организации в целом.

Продукт проекта

Продукт представляет собой онлайн-платформу, на которой реализован следующий функционал для потенциальных клиентов:

- визуализация организационной структуры компании;
- проведение психометрических тестов;
- сопоставление сотрудников между собой в контексте +/- взаимодействия и рекомендаций по улучшениям;
- оценка кандидатов на вакантные позиции с точки зрения эффективности психологической интеграции в существующую команду с состоявшимися паттернами взаимодействия.

Конкурентные преимущества

Отличительным преимуществом ergonza перед конкурентами является акцент на оценке взаимоотношений сотрудников и организационного климата в организации в целом, а не анализ каждого сотрудника в отдельности в условном организационном вакууме. Существующие решения на рынке проводят анализ компетенций сотрудников без привязки к бизнес-конъюнктуре конкретной компании или рабочей команды, тогда как в ergonza мы реализовали функционал оценки эффективности взаимодействия организаций на различном масштабе: от компании в целом до конкретных взаимоотношений между отдельными сотрудниками с четко описанными +/- и советами по улучшению психологического климата в рабочем коллективе.
Компании-конкуренты: TalentQ, SHL, Hogan, Ecopsy.

Уникальность, особенности проекта/решения

1. Наш продукт делает оценку не только индивидуального психологического портрета сотрудника, но в первую очередь – командного взаимодействия в целом.
2. Отсутствие риска получения социально-желаемых ответов от респондентов, тем самым кратное увеличение валидности полученных результатов.
3. Архитектура решения полностью исключает необходимость офлайн-консультирования – инструмент в чистом виде предназначен для онлайн-использования, что кратно снижает издержки использования относительно конкурентов.

Стадия реализации

Проект находится на стадии реализованного MVP.

Бизнес-модель проекта

Проект находится на стадии реализованного MVP; в процессе интеграции с рядом компаний-партнеров и предметного обсуждения пилотных запусков (ориентировочно: октябрь-ноябрь – первый запуск, и январь-февраль – второй запуск).

Информационная образовательная система РОСТ

Описание компании (суть проекта)

Единое информационное пространство, объединяющее все сферы развития ребенка (образование, спорт, творчество), интеллектуальное построение образовательного маршрута ребенка с выводом наиболее подходящих профессий, рекомендаций по усилению компетенций и подборкой образовательных учреждений для дальнейшего образования, интеллектуальный подбор кружков, секций, соревнований, конференций, основанный на увлечениях ребенка, выявление талантливых детей, организация взаимодействия с талантами, объединение коммуникационных каналов «родитель – педагог (тренер)», электронное портфолио ребенка, срез данных.

Основатель
Олесь Балабкин

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: boo@rostdeti.ru

+7 (981) 855 72 07

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ИП Балабкин Олесь Олегович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Отсутствие единого информационного пространства, объединяющего все сферы развития ребенка (образование, спорт, творчество), отсутствие инструментов для массового определения профориентации детей, отсутствие актуальной информации о возможностях для развития ребенка, собранной на одном ресурсе, многообразие каналов коммуникации «родитель – педагог (тренер)», отсутствие инструментов для поиска талантливых детей, особенно живущих в регионах.

Цель проекта

Ранняя стадия определения образовательного маршрута детей с целью получить как можно больше специалистов, получивших образование по специальности, ставшей любимым делом их жизни, что положительно отразится на экономике страны.

Продукт проекта

- Цифровая платформа, включающая в себя раздельные зоны для родителей и педагогов (тренеров), руководителей учреждений, представителей комитетов и министерств.
- Набор инструментов для создания сообществ, событий, подведения итогов мероприятий, фиксации результатов, формирования электронного портфолио детей, поиска талантов, взаимодействия с родителями, уведомлений и публикации новостей, мониторинга данных, верификации учреждений, сообществ, событий, итогов и сотрудников.
- Блок «Профориентация» с загруженными цифровыми моделями профориентации, анализом успеваемости в общем образовании, занятости в дополнительном образовании, анализом личных качеств посредством тестирования, выводом наиболее подходящих профессий, советами по усилению компетенций и подбором образовательных учреждений для дальнейшего образования.

Конкурентные преимущества

Аналогов нет.
Есть небольшие пересечения с «ВКонтакте» (сообщества, лента новостей).

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальные разделы: уникальный анализ успеваемости и качеств ребенка с последующим выводом наиболее подходящих профессий в процентном соотношении «ребенок – профессия», интеллектуальный подбор сообществ и событий, основанный на увлечениях ребенка, указанных в его профиле, поиск талантов в единой базе результатов с применением фильтров по возрасту, полу, направлению развития, дисциплине, местоположению.

Стадия реализации

Апробация (уровень MVP).

Бизнес-модель проекта

- Монетизация – предоставление рекламных площадей для рекламодателей.
- Потенциальные клиенты – родители, педагоги, тренеры, руководители учреждений, сотрудники отделов, комитетов и министерств.
- Схема взаимодействия – популяризация системы, приглашение в систему.

Mysimulator.ru – платформа для создания обучающих онлайн-симуляторов

Описание компании (суть проекта)

Система обучения пользователей навыкам и поведенческим моделям с помощью контекстных сценариев.
В рамках настоящего проекта предлагается не просто система создания симуляторов, но и экспертная оценка, а также подготовка сценарного симулятора для клиента «под ключ».

Компания – инициатор проекта

Клименко Александра Аркадьевна.

Основатель
Александра Клименко

Контакты

Москва

e-mail: alexandra@klimenko.info

+7 (999) 843 19 12

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Высокая стоимость адаптации, подготовки или переподготовки сотрудников;
- высокая продолжительность адаптации сотрудника к бизнес-процессам и корпоративным ценностям организации;
- низкий % полноценного завершения онлайн-курсов на B2C-рынке ввиду того, что форма обучения не предоставляет высокую форму погруженности в материал.

Цель проекта

Создание эффективной и высокопогружающей модели образования онлайн, основанной на практических кейсах и сценариях поведения в специфических ситуациях.

Продукт проекта

На saas-платформе mysimulator.ru можно создать курс в формате симулятора, не прибегая к разработке.
Симулятор – это контекстный диалоговый тренажер, полностью автоматизирующий процесс обучения. Используется для обучения пользователей навыкам и поведенческим моделям с помощью контекстных сценариев.

Основной упор делается на microlearning (информация подается небольшими порциями и закрепляется большим количеством практических кейсов) с добавлением элементов геймификации (сюжет, виртуальные персонажи, игровая валюта) и с механизмами обратной связи (экспертная оценка и P2P-механика).

Конкурентные преимущества

Основные преимущества, применяемые в нашем проекте по сравнению с конкурентами:
- сторителлинг,
- геймификация,
- microlearning,
- peer2peer и экспертная проверка заданий,
- погружение в контекст,
- практические кейсы,
- выработка навыков,
- вовлечение в процесс обучения,
- масштабируемость решения.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Сторителлинг, погружение в контекст достигается за счет проработки структуры контента (шаблоны, чек-листы, консультации команды), создания сюжета, добавления персонажей, сторилайна, игровой составляющей, а также технической возможности организовать влияние пользователя на происходящее в симуляторе (выбор пользователя запускает разные сюжетные линии).
- Геймификация и вовлечение в процесс обучения – к ним относится как сюжетная часть (сторителлинг), так возможность выставления баллов за действия в системе и покупки за заработанные баллы товаров во внутреннем магазине.
- Microlearning – принцип структуризации теоретического, практического контента.
- Peer2peer-проверка реализуется средствами платформы: для прохождения задания пользователь должен сделать его сам, а затем по чек-листу оценить качество выполнения задания другими пользователями.
- Масштабируемость решения – платформа выдерживает большие объемы пользователей, каждый из которых проходит курс в своем ритме.

Стадия реализации

Первые продажи.

Бизнес-модель проекта

- Предоставление платформы за 10 тыс. руб. в месяц за каждый симулятор на платформе;
- предоставление консультаций по геймификации и сюжетной составляющей, услуг копирайтинга и дизайна – 1–2 тыс. руб./час в зависимости от уровня специалиста;
- создание симулятора «под ключ» (от идеи курса до готового симулятора на платформе) с почасовой оплатой специалистов.

Сервис для профессионального развития человека и формирования команд Tandem

Описание компании (суть проекта)

Tandem – это онлайн-сервис, предоставляющий соискателям возможность индивидуализированной карьерно-образовательной навигации в технической сфере для обучения и трудоустройства. Для компаний сервис предоставляет услуги по поиску, подбору, обучению и адаптации соискателей, а также формированию из них команд на основе алгоритмов и методов искусственного интеллекта, позволяя компаниям экономить финансовые и временные ресурсы при найме новых сотрудников.
В рамках проекта будет доработан имеющийся MVP и будет внедрена система искусственного интеллекта для автоматического подбора команд, мэтчинга разнопрофильных специалистов для компаний. Создание полноценной системы, доработки сервисов и географическое масштабирование.

Основатель
Арсений Караваев

Контакты

Республика Башкортостан

e-mail: arskaravaev@gmail.com

+7 (927) 934 66 80

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Караваев Арсений Александрович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Необходимость сервиса для профессионального развития человека, способного помочь компаниям облегчить рекрутинг сотрудников.
Дефицит кадров или кадровый голод – об этой тенденции на рынке труда говорят уже много лет. Аналитики уже несколько лет наблюдают снижение активности соискателей. Не каждая компания может позволить себе иметь в штате десяток рекрутеров. Качественный рекрутинг для малого бизнеса так же важен, как и для крупного. И если крупной компании слабый персонал может только лишь навредить, то небольшую фирму он способен обанкротить. Возникает необходимость разработки экосистемы, которая позволит минимизировать количество времени на поиск сотрудников и уменьшить ресурсы на их трудоустройство.

Цель проекта

Основной целью является поддержка студентов и выпускников сузов и вузов, а также лиц с ОВЗ на старте профессиональной карьеры, адаптация к работе и содействие трудоустройству.

Продукт проекта

Tandem – сервис, занимающийся полным циклом работы от поиска и подготовки до интеграции соискателей/команд, позволяя компаниям экономить ресурсы на поиск и обучение новых сотрудников, а соискателям – определиться и выстроить профессиональную карьерно-образовательную траекторию, а также трудоустроиться.
Весь процесс прохождения соискателем экосистемы разделен на несколько этапов.

Конкурентные преимущества

Преимущество системы Tandem:
- формирование и подготовка команд специалистов, совместимых по профессиональным и коммуникативным навыкам;
- внедренная система наставничества, позволяющая эффективно пройти весь путь от и до;
- многоуровневая система цифрового профиля – формирование и подготовка команд специалистов, совместимых по профессиональным и коммуникативным навыкам;
- занимаемся выявлением и проработкой личных барьеров соискателей, командных и барьеров компании, позволяя увеличить эффективность команды;
- возможность войти в профессиональную деятельность и начать зарабатывать уже во время обучения;
- оказание полного цикла подбора команд гибких специалистов, способных адаптироваться под любую задачу.

Основные конкуренты: PitchMe, TalentTach, Skillaz, AmazingHirling, HRspace, «Мегафон».

Уникальность, особенности проекта/решения

Научная новизна работы заключается в разработке алгоритмов сервиса для профессионального развития человека.
Онлайн-сервис базируется на уникальной, отработанной на практике методологии формирования команд и преодоления личностных и профессиональных барьеров соискателей, цифровом компетентностном профиле и ролевой модели взаимодействия в командах.

Стадия реализации

Устойчивые продажи.

Бизнес-модель проекта

- Ключевые партнеры.
- Ключевые виды деятельности.
- Ключевые ресурсы.
- Ценностные предложения.
- Отношения с потребителями.
- Каналы сбыта.
- Сегменты потребителей.
- Структура издержки.
- Потоки доходов.

«Создание Agile IQ-команд. Наджинг и цифровые коммуникации»

Описание компании (суть проекта)

Создание центра компетенций и академии новых профессий в составе программы «Создание Agile IQ-команд. Наджинг и цифровые коммуникации». Цифровая и продуктовая трансформация в новой управленческой парадигме. Обучение Agile-трансформациям, которые при внедрении в среднем увеличивают целевые показатели операционной эффективности и удовлетворенности клиентов на 30%, производительность труда растет на 20–40%, увеличение продаж – на 25%. Удостоверение государственного образца Финансового университета при Правительстве РФ.

Компания – инициатор проекта

ООО «AllianceGT», Финансовый университет при Правительстве РФ.

Основатель
Анастасия Ефимова

Контакты

Москва

e-mail: ansypgroup@gmail.com

+7 (903) 149 66 11
+7 (993) 777 22 66

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Отсутствие компетенций у управленцев по гибкому проектному управлению по методу Agile – итеративный, кросс-функциональный, ориентированный на команду подход для реализации проектов, тестирования гипотез для создания новых продуктов, который можно применять в любой отрасли.

Цель проекта

- Цифровая продуктовая трансформация в новой управленческой парадигме и построение индивидуальных маршрутов развития лидеров.
- Решать задачи с помощью философии Agile-семейства методов гибкого управления проектами путем создания прототипов, быстрого тестирования, пилотирования и запуска продукта быстрее на 100–200%, чем классическим методом.
- Получать двойной профит от привлекательных TECH-облачных решений.
- Обучение команд управленцев профессиональным лидерским Agile-компетенциям для TECH-прорыва за 14 дней, увеличения KPI и продажи на 25%.
- Пять источников власти, изучение особенностей информационной политики – модели успешного лидерства. Поведенческая экономика – сложные эмоциональные и социальные навыки взаимодействия лидеров.

Продукт проекта

Успешные проведенные Agile-трансформации в среднем увеличивают целевые показатели операционной эффективности и удовлетворенности клиентов на 30%, производительность труда растет на 20–40%, увеличение продаж – на 25%.
Тематики: политика и экономика, стратегическое и антикризисное управление рисками. Модели успешного лидерства. Особенности информационной политики – создание личного бренда. EQ и IQ лидера в проектах.

Конкурентные преимущества

Обеспечение качества продукта на старте проекта при тестировании гипотез, детальное планирование и быстрые итерации, частые релизы, постоянная обратная связь с клиентом, финансовое моделирование и детальное планирование. Политика и экономика, стратегическое и антикризисное управление. Удостоверение гособразца Финансового университета. 5 источников власти. Модели успешного лидерства. Особенности информационной политики. Самоорганизующиеся кросс-функциональные команды. Симуляционные деловые игры и применение вне сферы. Финансовая стратегия для увеличения продаж.
Преимущества:
основная единица – кросс-функциональная совместно работающая группа специалистов;

- команды работают в ограниченных временных рамках от 2–4 недель до 2-х мес., каждый спринт должен заканчиваться новой версией продукта;
- гибкий подход предполагает гибкость в адаптации к потребностям управления;
- антикризисное управление, стратегическое управление рисками.

Конкуренты: РАНГХиС, СберAgile, РЭУ им Плеханова, ДомРФ, Россети, РАКИБ, МГИМО, Century21век.

Уникальность, особенности проекта/решения

Научная новизна работы заключается в разработке алгоритмов сервиса для профессионального развития человека.
Онлайн-сервис базируется на уникальной, отработанной на практике методологии формирования команд и преодоления личностных и профессиональных барьеров соискателей, цифровом компетентностном профиле и ролевой модели взаимодействия в командах.

Стадия реализации

Пилотирование, масштабирование. В стадии start up обучение ESG.

Бизнес-модель проекта

План развития в рамках проекта до года: комплексная программа глобального инновационного превосходства, обучение руководителей ключевым лидерским компетенциям для технологического прорыва.
Цель: 15 млн руб. за год со всех активностей.
Войти в 1СД и продвигать.

Профконтур – цифровая платформа

Описание компании (суть проекта)

ПрофКонтур

Профконтур – цифровая платформа для организации быстрой и удобной профориентационной и психологической диагностики.
Одно из основных направлений развития проекта в настоящий момент – это цифровая платформа по психологической и профориентационной онлайн-диагностике для образовательных учреждений.
Продукт предназначен для психологов и педагогов системы общего и дополнительного образования, центров социальной помощи семье и детям, центров психолого-педагогической помощи, а также как аналитический инструмент для администрации учебных заведений.
Платформа содержит девять разнонаправленных комплексов по профориентации и психодиагностике для разных возрастов учащихся.

Основатель
Марина Бузова

Контакты

Республика Бурятия

e-mail: buzovamv@yadex.ru

+7 (924) 658 27 15

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «Байкалсофт».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Услуги сервиса направлены на решение проблем:

- автоматизация рабочего места психолога/педагога учебного заведения;
- облегчение процесса тестирования учащихся;
- обеспечение путем проведения психодиагностического тестирования содержательных заключений и рекомендаций учащемуся, родителям, педагогам;
- обеспечение сбора всей информации о результатах тестирования в одном месте;
- вывод общих аналитических результатов в разрезе классов, учебного заведения;
- для обеспечения целевых показателей составлены комплексы методик, состоящие из нескольких тестов в разных направлениях;
- возможность использования программы с целью сбора обезличенных данных тестирования по психодиагностическим методикам;
- актуальная аналитическая информация;
- обеспечение родителям и детям доступа к результатам диагностики;
- помощь в определении талантов и способностей и выборе профессии.
-

Цель проекта

- Обеспечить образовательные учреждения удобным онлайн-сервисом для проведения психологической и профориентационной диагностики.
- Оказать помощь родителю и ребенку в процессе решения вопросов о выборе направления развития или профессии в соответствии с талантами и способностями.

Продукт проекта

Онлайн-платформа по тестированию и аналитике. Содержит девять комплексных методик для профессионального самоопределения и психодиагностики, а общий диапазон применяемых тестовых методик – более 45. Онлайн-платформа доступна для кастомизации.

Конкурентные преимущества

- Возможность проведения тестирования единовременно в классах, учебных заведениях, населенных пунктах региона;
- организация процесса как в помещении учебного заведения, так и удаленно, что актуально при переведении учащихся на дистанционные форматы;
- выдача результатов родителю/ребенку сразу после тестирования;
- сбор данных и составление аналитических отчетов результатов в личном кабинете учреждения – в динамическом процессе, сразу по завершении процесса получения данных;
- групповой анализ результатов основан на составлении выборок результатов тестирования – по каждой выборке можно получить детализированную информацию;
- комфортная цена лицензии для учебного заведения (на 1 год – от 6500 до 10 тыс. руб.);
- онлайн-платформа доступна для кастомизации – индивидуальные разработки под заказы конкретных потребителей.

Конкуренты: 1С Психодиагностика, онлайн-системы «Профилум» и «Билет в будущее».

Уникальность, особенности проекта/решения

Организуя работы с помощью дистанционных технологий и собственной разработки мы решаем проблемы целевой аудитории:

- возможность быстро получить и лично ознакомиться с результатами тестирования, получить своевременную помощь и рекомендации по улучшению ситуации;
- снижение трудозатрат и времени, оценка и обратная связь, автоматизация и готовая аналитика, база для принятия педагогических решений, экономия бумаги;
- накопление аналитических данных в разных уровнях, дистанционный формат работы, вследствие этого – экономия финансов и трудозатрат;
- проведение региональных мониторингов, формирование базы данных для принятия управленческих решений в регионе по вопросам профориентации молодежи.

Стадия реализации

Проект разработан, в течении 5 лет апробирован, требуется масштабирование.

Бизнес-модель проекта

Комплексная продажа лицензий на регион для всех образовательных учреждений в Бурятии (2 млн руб.) до конца года. Поиск партнеров в Бурятии (реклама дополнительного образования) (600 тыс. руб.). Продажа лицензий в ДФО и регионах РФ.

Бизнес-школа для подростков «Форсайт»

ФОРСАЙТ
БИЗНЕС ШКОЛА ДЛЯ ПОДРОСТКОВ

Описание компании (суть проекта)

Бизнес-образование и личностное развитие для детей и подростков 10–18 лет. Более 300 выпускников. Запущено более 20 бизнес-проектов выпускниками программы «Молодые предприниматели». Трудоустроено 12 выпускников за 2021 г. В 2020 г. провели семейный финансовый фестиваль «ФинФест», в котором приняло участие 42 человека. В бизнес-школе преподают выпускники Открытой европейской академии экономики и политики (г. Прага), Института SISEM. Более 30 наставников: предприниматели, топ-менеджеры, маркетологи, сотрудники банков и отделов продаж, HR-специалисты компаний.

Компания – инициатор проекта

ООО «ВО Диалог».

Основатель
Ольга Кожома

Контакты

Красноярский край

e-mail: olgakozhoma@gmail.ru

+7 (908) 201 46 68

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Совершенствование и внедрение в программы обучения современных методик и поддержание соответствия требованиям времени является первоочередной задачей Министерства образования.
Но, к сожалению, традиционные школы по-прежнему не могут решить ряд очень важных вопросов. В первую очередь это касается индивидуального подхода к обучению детей. Один учитель, работающий одновременно с классом, в котором более двух десятков человек, физически не может уделить должного внимания каждому. Отсюда возникает проблема с выявлением способностей и наклонностей каждого ученика, а также невозможность обеспечения его теми знаниями, которые будут соответствовать его интересам.
Безусловно, бизнес-школа не может стать полноценной заменой общеобразовательной школе, но способна обеспечить детей необходимыми знаниями об экономике и финансах, развить навыки, необходимые в современном обществе, что является важным аспектом современной жизни.

Цель проекта

Создание сети бизнес-школ для подростков, в которых реализуются лучшие педагогические и бизнес-практики со всего мира; создание платформы развития личностных компетенций.

Продукт проекта

Развиваем личностный потенциал и навыки школьников 10–18 лет через программы: «Выбор профессии», «Молодые предприниматели», «Личная эффективность», «Личные финансы и инвестиции», «Спич по делу». Создаем сообщество молодежи, которое готово развиваться и развивать мир вокруг себя через клуб выпускников «Бизнес в кедах». Создаем открытые площадки для общения: семейный финансовый фестиваль «ФинФест». Чтобы поддерживать и развивать результаты обучения в семье, мы разработали программу «Школа осознанного родительства».

Конкурентные преимущества

Программы бизнес-школы фокусируются на развитии личностного потенциала ребенка, помогают ему научиться управлять своими внутренними ресурсами, мышлением, эмоциями, поведением, взаимодействовать с другими, ставить цели и быть ответственным.
Программы разрабатываются командой, в которую входят: методист, психолог, бизнес-тренер, фасилитатор, специалист-практик по направлению программы, носят практико-ориентированный характер.
Наши программы основываются на принципах, подходах программы по развитию личностного потенциала благотворительного фонда Сбербанка «Вклад в будущее».
Все выпускники программ становятся участниками сообщества «Бизнес в кедах», где создают, развивают свои проекты. Существует система наставничества.

Уникальность, особенности проекта/решения

Эффекты от реализации проекта: гибкие навыки, предпринимательское мышление помогают ребенку стать самостоятельным, независимым, развить критическое мышление, прожить кейсы из реальных проектов, заняться творчеством, понять, как устроен рынок и как можно самому создать свое будущее.
Механизм реализации проекта:

- анализ: фокус-группы 1 раз в год (команда проекта: школьники-родители-представители бизнеса и власти), мониторинг рынка образовательных услуг;
- разработка новых и доработка действующих программ и методических материалов;
- запуск программ: презентация, набор групп, поиск и обучение тренеров, подбор наставников;
- мониторинг промежуточных результатов;
- презентация итоговых проектов участников программ, анализ результатов.

Стадия реализации

В данный период проект проходит стадию апробации: тестирование гипотез, корректировка программ 2020–2021 гг., запуск новых программ, расширение команды проекта.

Бизнес-модель проекта

Сентябрь 2020 – август 2021 г., работа с B2C-сегментом – 307 выпускников наших программ, средний чек вырос с 4,5 до 8 тыс. руб.; более 1500 детей посетили выездные интенсивные школы в летний период, средний чек вырос от 38 до 50 тыс.руб.
Основные каналы продвижения: «сарафанное радио», личный бренд руководителя, региональные и городские мероприятия, обмен базами с косвенными конкурентами, блогеры, социальные сети, таргетированная реклама.
Сейчас тестируем гипотезы по работе с B2B- и B2G-сегментами.

InterUp

Описание компании (суть проекта)

Результатом реализации проекта InterUp является создание экосистемы сервисов для помощи в интеграции российских студентов на рынок труда.
В рамках нашей экосистемы студенты получают возможности развития своих профессиональных умений и навыков, реализации карьерного и творческого потенциала.
Входя в экосистему, пользователь развивает себя в двух глобальных направлениях: создание собственного стартапа и трудоустройство в перспективную компанию.
Все процессы на платформе сопровождаются геймификацией и неограниченными возможностями нетворкинга (взаимодействия) с крупнейшими компаниями, университетами и предпринимателями.

Основатель
Павел Фролов

Контакты

Москва

e-mail: p.frolov@interup.net

+7 (900) 635 16 88

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «ИНТЭРАП.НЭТ».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- InterUp движется совместно с государственным вектором развития и решает проблемы, обозначенные на национальном уровне, в том числе в программах: «Цифровая экономика Российской Федерации», «Приоритет 2030».
- Отток выпускников вузов из регионов РФ. Для решения данной проблемы проект предлагает возможность онлайн-обучения базовым карьерным компетенциям и прохождения стажировок в передовых компаниях региона.
- Сложность коммерциализации научной деятельности и креативных решений. Проект делает процесс создания студенческого стартапа полностью автоматизированным и интерактивным. Находясь в любой точке страны, студент имеет возможность развить свою идею до состояния минимального жизнеспособного продукта и привлечения первых инвестиций.
- Отсутствие прямого канала общения «университет–бизнес–студент». InterUp предоставляет возможности нетворкинга и собирает воедино всех акторов процесса трудоустройства: университеты и бизнес.

Цель проекта

- Упростить интеграцию молодых специалистов на рынок труда.
- Дополнение классического образования элементами практики, необходимыми для востребованности выпускника.
- Поддержка тренда на практикоориентированные навыки в классическом образовании.

Продукт проекта

Платформа InterUp соответствует образовательным трендам и пожеланиям ее главных пользователей – студентов. Элементы геймификации и интерактивная подача образовательного материала позволяют вовлекать пользователя на качественно новом уровне и приводить его к желаемому результату. Возможности нетворкинга способствуют как объединению университетов, бизнеса и корпораций, так и консолидации идей. Мы верим, что в процессе общения и обмена опытом рождаются самые смелые и классные решения.

Конкурентные преимущества

- Комплексность решения.
- Отсутствие минимального порога входа.
- Автономность платформы.
- Геймифицированность и интерактивность процесса обучения.
- Практикоориентированность платформы.
- Широкое развитие элементов нетворкинга.
- Уникальный формат дорожной карты.
- Экосистемность решения, позволяющая одной платформой решать несколько проблем.

Нашими действующими конкурентами мы считаем платформы «Факультетус» и «Pre.Inc».

Уникальность, особенности проекта/решения

- Комплексность решения. Эксклюзивная экосистема интерактивной геймифицированной образовательной платформы INTERUP охватывает все этапы роста пользователя в предпринимательской или корпоративной сфере, начиная со старших классов средних общеобразовательных учреждений.
- Отсутствие минимального порога входа.
- Автономность платформы. Платформа представляет собой экосистему продуктов, которые позволяют пользователю быть всегда вовлеченным в процесс обучения и получать разнообразный опыт через различные виды взаимодействия с платформой.
- Геймифицированность и интерактивность процесса обучения. Помимо освоения теоретической базы, по ходу прохождения дорожных карт пользователь решает практические задачи, направленные на развитие его бизнес-проектов и корпоративных навыков.
- Практикоориентированность платформы.
- Широкое развитие элементов нетворкинга. На платформе предусмотрено взаимодействие пользователей между собой для обмена опытом и коллабораций.
- Уникальный формат дорожной карты.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

B2B2G-подписка.

Центр информации и профориентации молодежи Воронежской области

Описание компании (суть проекта)

Воронеж и Воронежская область – это привлекательный регион для молодежи: в вузах и техникумах обучается 120 тыс. человек из более 70 регионов РФ, ближнего и дальнего зарубежья; здесь можно получить и образование, и трудоустройство; на этапе профессионального определения и выбора учебного заведения требуется навигатор – единый профессиональный Центр информации и профориентации (далее – Центр).
В рамках проекта планируется подготовка создания данного Центра.

Компания – инициатор проекта

ООО «ПРОФЦЕНТР ПЕРСПЕКТИВА».

Основатель
Нина Черепкова

Контакты

Воронежская область

e-mail: nina.cherepkova@gmail.com

+7 (910) 746 48 14

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

На образовательном рынке г. Воронежа сложилось огромное количество предложений – более 500 разных школ, курсов, центров. Дополнительно – сотни индивидуальных предложений специалистов разных уровней по данным вопросам.
Все организации оказывают только одну из услуг, тогда как школьнику нужен комплекс знаний, чтобы он дошел до своего учебного заведения для получения дальнейшего образования, не желают кооперироваться, быть взаимно полезными как своему бизнесу, так и их слушателям.
Проект направлен на решение вышеуказанных проблем – создание единого информационного и профориентационного центра.

Цель проекта

Подготовить ресурсное и информационное пространство для создания Центра информации и профориентации молодежи Воронежской области.

Продукт проекта

Центр информации и профориентации для:
- школьников и их родителей,
- организаций дополнительного образования,
- организаций СПО и ВО,
- Департамента образования Воронежской области.

Конкурентные преимущества

- Тридцатилетний опыт работы автора по обозначенной теме проекта в ФГБОУ ВО ВГУ на руководящих должностях по организации довузовской и профориентационной работы со школьниками, абитуриентами;
- сегментная реализация данного проекта в рамках Воронежа и Воронежской области;
- с 2017 г. – директор ООО «ПРОФЦЕНТР ПЕРСПЕКТИВА», консалтинговая деятельность по вопросам выбора учебных заведений с учетом правил приема, особенностей образовательных программ, направленности вузов, техникумов;
- наличие системной и комплексной методики по профориентации и подготовке школьника к профессиональному самоопределению;
- видение путей развития Центра информации и профориентации для региона.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Проект направлен в первую очередь на оказание помощи школьникам и их родителям в профессиональном выборе с использованием проверенных временем методик;
- проект предполагает параллельное продолжение изучения рынка образовательных услуг с привлечением соответствующих специалистов вузов и техникумов в первую очередь;
- проект предполагает участие студентов в качестве волонтеров, практикантов для дополнительного получения профессиональных и общекультурных компетенций и для общения со школьниками по вопросам выбора и обучения в соответствующих учебных заведениях.

Стадия реализации

На текущем этапе:
- подготовлен бизнес-план с обоснованием и актуальностью создания Центра;
- проведена апробация идеи на региональном конкурсе проектов для предпринимателей «Лучший бизнес-проект для города», апрель 2021 г.;
- подана заявка на грант Президентского фонда культурных инициатив, август 2021 г.;
- получено 5 откликов на поддержку создания Центра от государственных и частных организаций, август 2021 г.

Бизнес-модель проекта

Расходы на реализацию проекта до 31.12.2022 – 969 330,0 руб.
Софинансирование – 351 200,0 руб. Размер искомой суммы – 618 130,0 руб. Оплата труда: 165 000,0 руб. Офисные расходы: 7 130,0 руб. Ведение информационных каналов: 75 000,0 руб. Оплата юридических, информационных консультаций и иных услуг – 315 000,0 руб. Расходы на проведение мероприятий: 157 000,0 руб. Издательские и полиграфические расходы – 70 000,0 руб.

AWAGAS GROUP

Описание компании (суть проекта)

Разработка программного обеспечения под запросы образовательных учреждений, государственных структур, бизнеса, сфер культуры и искусства, научно-исследовательских разработок.

Компания – инициатор проекта

ООО «АВАГАС ГРУПП».

Основатель
Виктория Скрыльникова

Контакты

Московская область

e-mail: toriakon@awagas.group

+7 (977) 199 33 37

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Кризис систем образования – 60% стран (данные ЮНЕСКО). Недовольство родителей системой образования – 80% (мониторинг РАН). Низкая успеваемость – 15%. Низкая мотивация к непрерывным процессам обучения. Отсутствие высококвалифицированных и высокомотивированных кадров.

Цель проекта

Выход российской системы образования на международный уровень. Повышение успешной самореализации и развитие социально-культурных ценностей. Повышение успеваемости на 85–100%. Увеличение числа высокомотивированных к процессам непрерывного обучения. Увеличение скорости усвоения информации в учебном процессе. Повышение числа высококвалифицированных и мотивированных специалистов.

Продукт проекта

Сервер, облачное хранилище баз данных, платформа mmorpg, программное обеспечение, хостинг, домен, сайт, управление сайтом, система платежей.
Вход в программное обеспечение на сайте с любого удобного устройства.

- Получение гарантии 5 лет. За сроки и качество мы несем перед вами персональную ответственность.
- Обучение сотрудников и пользователей работе с программой и техническая поддержка 24/7.
- Обслуживание и сопровождение 3 года. Специалисты будут ежедневно формировать под ваши запросы вебинары, локации и задания, а также магазины продаж.
- Получение дохода. Средний чек на платформе с одного пользователя в месяц.
- Использование товаров и услуг в магазинах внутри платформы.

Конкурентные преимущества

- Автообновляемая интеллектуальная защита персональных данных;
- интеллектуальная платежная система;
- интерактивное управление данными и обучение искусственного интеллекта и человека одновременно в режиме реального времени;
- самообучающаяся модель машинного обучения;
- интеллектуальные информационные помощники;
- рекомендательная система для определения выбора заданий, развития ключевых компетенций и ведения профессиональной деятельности;
- индивидуальные и командные алгоритмы личностного и профессионального роста;
- алгоритмы искусственного интеллекта для принятия решений – решение сложных задач легко, исключение ошибок на начальной стадии – проектирование и моделирование результатов;
- расширенная аналитика визуальных данных;
- сбор данных, аналитика цифрового профиля обучающихся;
- аналитика, сбор и обработка данных, автоматический анализ данных;
- алгоритмы автоматического моделирования, проектирования, прогнозирования и результативности;
- оценка результатов на основе данных;
- оценка поведенческой, компетентной, профориентированной и профессиональной деятельности.

Уникальность, особенности проекта/решения

Многоуровневая иерархия нейронных сетей.
Мировая архитектура – мировые серверы. Кластер серверных процессов, полноценный виртуальный мир.
Серверы соединяются друг с другом агентами, которые подписываются на сервер домена.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Программное обеспечение – стоимость зависит от индивидуальных запросов заказчика. Сопровождение. Обучение.
Сейчас идут переговоры на разработку программного обеспечения для госслужащих города Екатеринбург – УрФу.
Переговоры в «зум» о разработке программного обеспечения для Панамы.

Онлайн-школа цифровых наставников

Описание компании (суть проекта)

Проект направлен на обучение педагогов и специалистов библиотек применению цифровых технологий и на формирование навыков цифрового наставничества в информационно-образовательном пространстве школы.
Для этого организована онлайн-школа цифровых наставников, в которой происходит развитие навыков цифровой грамотности и цифрового наставничества в дистанционном и смешанном форматах.
Целевая аудитория проекта: педагоги и библиотекари, работающие с детьми, планирующие реализацию и сопровождение проектной и исследовательской деятельности учащихся с применением цифровых инструментов.

Основатель
Дмитрий Иванченко

Контакты

Московская область

e-mail: idmi@mail.ru

+7 (916) 967 30 38

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

АНО «Центр развития социальных и образовательных инициатив».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

У педагогов и специалистов школьных библиотек не хватает собственных средств на оплату коммерческих курсов повышения квалификации, а обучение за бюджетный счет организуется с использованием устаревших по содержанию учебных программ.
Пандемия и необходимость проводить обучение в дистанционном формате продемонстрировали, что учителя не умеют использовать цифровые технологии, и основная нагрузка по освоению цифровых ресурсов и сервисов детьми легла на родителей.
Таким образом, проект направлен на решение следующих проблем:

- нехватка доступных программ повышения цифровой грамотности специалистов образовательной сферы;
- нехватка специалистов, способных формировать у детей и подростков навыки работы с цифровыми информационными ресурсами;
- необходимость родителям осваивать инструменты цифровой образовательной среды вместе с детьми, не обладая соответствующими компетенциями.

Цель проекта

В течение двух лет создать систему онлайн-подготовки цифровых наставников для школ с участием институтов развития образования и педагогических вузов, охватывающую не менее 50 субъектов Российской Федерации.

Продукт проекта

Онлайн-школа цифровых наставников, ориентированная на подготовку специалистов в сфере цифровых образовательных и информационно-библиотечных технологий, способных осуществлять поддержку учеников и педагогов по их использованию в образовательном процессе.

Конкурентные преимущества

- Широкий охват различных аспектов влияния цифровых технологий на информационно-библиотечную практику в образовании.
- Использование технологий обучения в сотрудничестве, в том числе в малых группах, проектного обучения, решения кейсов, индивидуальной и коллективной рефлексии.
- Гибкая модель повышения квалификации, позволяющая конструировать курс по запросу.
- Выпускники получают доступ в сообщество экспертов в области цифровой трансформации информационно-библиотечной и образовательной деятельности.
- Разработка программы осуществляется специалистами ведущих библиотек (РГБ, библиотека им. К. Д. Ушинского, МГИК, ИОГУНБ им. И.И. Молчанова-Сибирского и др.), педагогических вузов (МГПУ, МПГУ и др.).

Уникальность, особенности проекта/решения

- Гибкая модель обучения, при которой содержание курса трансформируется в соответствии с целями, пожеланиями и возможностями заказчика;
- набор образовательных модулей, ориентированных на различные форматы представления учебной информации и моделей взаимодействия;
- преподаватели и эксперты из числа специалистов ведущих библиотек России, педагогических вузов, производителей и разработчиков цифровых решений и контента для образовательных организаций;
- база обучающих и измерительных материалов, которые могут быть использованы в различных сочетаниях, в соответствии с пожеланиями и возможностями заказчика и особенностями целевой аудитории.

Стадия реализации

Внедрение.

Бизнес-модель проекта

Сетевое сотрудничество с институтами развития образования субъектов РФ.

Teen class
(Подростковый класс)

Описание компании (суть проекта)

Проект «Teen class» («Подростковый класс») представляет собой реализацию образовательного курса для девочек-подростков с целью повышения уровня грамотности и пропаганды принципов сохранения репродуктивного здоровья. Для максимального охвата проект планируется реализовать с помощью разных направлений: занятия, мобильное приложение для смартфонов, вебинары для родителей и издание книги.
Цикл занятий (офлайн и онлайн) проводится в доступном формате, с использованием наглядных материалов и макетов. Мобильное приложение предоставит девочкам безопасное и конфиденциальное пространство, где они могут получить ответы на вопросы о репродуктивном здоровье от профессионалов, отслеживать менструальный цикл и изучать строение своего тела.

Основатель
Любовь Климова

Контакты

Ярославская область

e-mail: prenatalclass@mail.ru

+7 (920) 655 60 23

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Климова Любовь Алексеевна.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Низкий уровень социально-гигиенической грамотности среди девочек-подростков. Многие родители и педагоги испытывают трудности с названием правильных частей тела и объяснением процессов, которые происходят во время полового созревания. Некоторые родители из-за страха сказать что-то не то вообще ничего не говорят.
- Низкая вовлеченность детей и родителей в сохранение репродуктивного здоровья как неотъемлемой части здоровья человека.
- Недостаточное количество мероприятий, направленных на профилактику нежелательных беременностей у подростков.

Цель проекта

- Повышение уровня грамотности в вопросах репродуктивного здоровья девочек и сохранение его на протяжении всей жизни.
- Повышение качества жизни девочек-подростков.
- Снижение уровня подростковой беременности.

Продукт проекта

- Цикл занятий для девочек, в результате которого будут получены знания и навыки по половому воспитанию.
- Вебинар для родителей «Как говорить с девочками о половом развитии».
- Мобильное приложение для смартфонов. Повышение уровня грамотности девочек и родителей на постоянной основе.
- Книга для девочек и взрослых о половом созревании.

Конкурентные преимущества

- Уникальный авторский проект. На российском рынке ничего подобного пока нет.
- Проект направлен на достижение национальных целей, связанных с демографией, здравоохранением и образованием.
- Способы реализации позволяют вовлекать большее количество аудитории, поскольку учитывают возраст, разные интересы и возможности: офлайн- и онлайн-занятия как для девочек, так и для взрослых; книга про половое развитие; мобильное приложение (исследования показывают, что около 97% подростков 12–24 лет имеют доступ к интернету и активно его используют).
- Растущий интерес родителей к просвещению детей.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Подготовка к будущему материнству с самого детства.
- Наглядность и интерес.
- Вебинар и курс для родителей по вопросам полового созревания и репродукции.
- Каждый человек предпочитает получать информацию более удобным для него способом. Проект учитывает это.
- Проект учитывает интересы детей с ограниченными возможностями и их родителей.
- Привлечение к участию взрослых (родителей, педагогов). Самый эффективный способ просвещения – поддержка близких людей.
- Главная идея – охватить как можно больше девочек и подростков. Помимо занятий на коммерческой основе, предусмотрены варианты свободного доступа к информации (при поддержке грантов, участия спонсоров, бесплатного мобильного приложения).

Стадия реализации

- Проведен курс для девочек группы 8–11 лет, три вебинара и курс для взрослых о том, как говорить с девочками о половом развитии.
- Написана книга о половом развитии (рукопись принята издательством).
- В процессе написания тех. задание для разработчиков мобильного приложения.
- Сбор и изучение специализированной информации для адаптирования занятий с девочками с ограниченными возможностями.

Бизнес-модель проекта

«Бизнес-модель проекта я сформирую по итогу участия в Акселераторе. Сейчас у меня недостаточно знаний по этой теме. На данном этапе я вижу модель монетизации очень примитивно: платные занятия с девочками и курс для родителей, продажа книг, дополнительные опции в мобильном приложении, получение грантов». – Л.А. Климова.

РОСТ-ОК! Развитие предпринимательских, лидерских компетенций у детей-сирот

Описание компании (суть проекта)

Мы делаем проект «РОСТ-ОК!» – это ускоренный курс программы «Детская бизнес-школа». Проект помогает детям-сиротам, детям, оставшимся без попечения родителей, детям, находящимся в трудной жизненной ситуации, пройти социальную адаптацию, подготовиться к самостоятельной взрослой жизни с использованием мотивации, социализации, развития предпринимательских, лидерских компетенций и профессиональной ориентации.
Проект развивает мотивацию к достижению положительных изменений в жизни, способствует социальной адаптации к рыночным условиям, развивает личностные качества, творческие способности, предпринимательские, лидерские компетенции, помогает определиться в жизни и пройти профессиональную ориентацию – это же все является основными составляющими развития личности.

Основатель
Роман Сорокин

Контакты

Самарская область

e-mail: romansor@bk.ru

+7 (987) 157 59 87

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Частное учреждение Институт творчества «Центр когнитивных технологий».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Сформированные в семье, окружающей среде отклонения от социальных норм;
- сформированная в детском доме неприспособленность к самостоятельным решениям, действиям;
- недостаточная ориентация на достижение успеха своим трудом;
- оппозиционная настроенность в отношении основных социальных требований;
- замкнутость, недоверие и отрицание всего, что не является нормой поведения;
- склонность к различным зависимостям;
- склонность к депрессиям;
- низкий уровень жизни.

Цель проекта

Социальная адаптация и обучение детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, в центрах помощи детям Самарской области по ускоренной программе «Детская бизнес-школа».

Продукт проекта

Образовательная программа «Детская бизнес-школа» с изучением способностей и возможностей ЦА, 5 очными мотивационными имитационными играми, 40 дистанционными занятиями и заданиями, которые завершаются акселератором стартапов, Demo-Day, подготовкой своего дела или продукта.

Конкурентные преимущества

- Создание социально-поддерживающей среды для помощи, социализации и развития.
- Изучение ситуации на территории, установление контакта с детьми, оказание психологической, педагогической, материальной помощи. Индивидуальная работа. Формирование детского объединения, организация работы волонтеров.
- Социальная адаптация или реабилитация. Формирование у детей мотивации на развитие и позитивное отношения к миру. Развивающие занятия, организация досуга, социально-значимая деятельность. Профилактика девиаций.
- Обучение предпринимательским, лидерским компетенциям, социально-важным навыкам в «Детской бизнес-школе» (обучение созданию своего дела).
- Профориентация. Помощь в трудоустройстве. Наставничество.

Уникальность, особенности проекта/решения

В Российской Федерации мы уникальны. Мы решаем проблемы детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, комплексно. За последние 5 лет это третий социальный проект Института творчества, направленный на помощь детям, находящимся в трудной жизненной ситуации. Для мотивации детей применяем авторский метод социальной адаптации – авторские имитационные игры. Развиваем предпринимательские, лидерские компетенции, творческие способности, формируем социально-важные навыки с помощью авторской программы «Детская бизнес-школа». Программа в 2020 г. стала победителем во всероссийском конкурсе «Равные возможности детям» ОНФ и фонда «Национальные ресурсы образования» в номинации «Лучшая программа по социализации». В 2021 г. поддержана Фондом президентских грантов в номинации «Социальная адаптация детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, подготовка их к самостоятельной взрослой жизни».

Стадия реализации

Реализация. Проект поддержан Фондом президентских грантов, реализуется в Самарской области в 6 детских домах, 213 участников проекта.

Бизнес-модель проекта

- Социальная адаптация, формирование мотивации у детей на социально-психологическое, педагогическое, физическое развитие.
- Формирование социальной поддержки изменения поведения у детей со стороны родителей, учителей и в социальных сетях, профилактика девиаций.
- Обучение в «Детской бизнес-школе» лидерским и предпринимательским компетенциям, социально-важным навыкам, обучение ведению своего дела, наставничество.
- Профориентация – использование в социальной адаптации метода социальных проб, помощь в трудоустройстве.
- Для государства – решение важной социальной проблемы жизненного устройства детей-сирот, для детей – социальная адаптация и подготовка к самостоятельной жизни, для организаторов – создание корпорации развития предприятий воспитанников детских домов.

Образовательный журнал EnglishMag (English Magazine)

Первый интерактивный образовательный журнал

Описание компании (суть проекта)

Первый интерактивный образовательный журнал EnglishMag поднимает важные и актуальные темы (бизнес, экология, спорт, культура) и вовлекает молодых специалистов из разных областей. Через образовательные цели мы поднимаем мотивации студентов, бизнесменов, фрилансеров, предпринимателей, преподавателей на достижение их личных и профессиональных целей.
И, главное, мы повышаем их коммуникативные навыки, которые так важны в XXI веке. Именно навыки общения на английском языке – это международные навыки налаживания отношений между странами и компаниями.
Важной особенностью журнала является то, что с помощью журнала мы создаем интересный познавательный интерактивный контент. Благодаря статьям с параллельным переводом мы обучаем английскому языку, а иностранцы могут погрузиться в изучение русского языка.

Основатель
Владислав Тищенко

Контакты

Воронежская область

e-mail: tishvladi@mail.ru

+7 (920) 421 69 19

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Тищенко Владислав Павлович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Нехватка полезного и интересного контента в сфере изучения иностранного языка.

Цель проекта

Сделать обучение английскому языку интересным, эффективным и современным с помощью интерактивного образовательного журнала EnglishMag, а также с помощью специализированных мероприятий.
Через образовательные цели мы поднимаем мотивации студентов, бизнесменов, фрилансеров, предпринимателей, преподавателей на достижение их личных и профессиональных целей: выучить язык, сдать международный экзамен, посетить англоязычную страну, завести друзей в другой стране.

Продукт проекта

Образовательный журнал EnglishMag (https://www.zinio.com/ru/englishmag-english-magazine-m39026) – это отличная практика как для начинающих, так и продвинутых изучающих русский или английский язык.
Постоянные рубрики журнала включают актуальные статьи о путешествиях, экологии, бизнесе, культуре, здоровье, психологии, сопровождающиеся видео-, аудиоматериалами, подборками фотографий. Многие статьи представлены с параллельным переводом (EN-RU), что делает журнал доступным для всех!
Полезным дополнением является практическая часть – глоссарий и рабочая тетрадь с оригинальными заданиями.

Конкурентные преимущества

Уникальный проект, не имеющий точных аналогов в России (SpeakOut и «Первое сентября» ориентированы только на школьников, «Английский язык в школе» – только для преподавателей).
Статьи с параллельным переводом, адаптированные под разные уровни владения языком.
Почти каждая статья имеет вокабуляр с вопросами для обсуждений.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальная рабочая тетрадь внутри журнала поможет развить навыки английского самостоятельно или под наставничеством преподавателя.
EnglishMag является первым интерактивным образовательным журналом, так как во многих статьях есть ссылки на сайт EnglishMag.ru или группу ВК, где Вы найдете много полезного материала.
Некоторые статьи имеют QR-коды: Вы можете отсканировать их с помощью Яндекс-приложения и посмотреть фото, видео, послушать музыку и многое другое!

Стадия реализации

MVP-уровень, приближаемся к самоокупаемости, но нужно увеличивать охват и продажи.

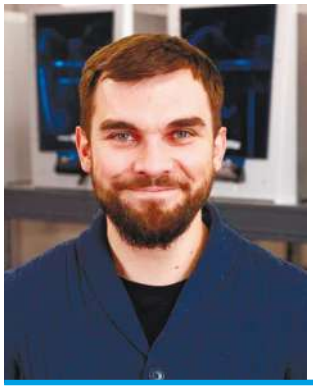
Бизнес-модель проекта

Сотрудничество:
- с языковыми центрами и компаниями «Интерлингва», Cambridge English, TravelWorks, Piccadilly, «Олимп Успеха», языковая школа First, Relod, ВГУ (Воронеж), книжными магазинами Книжный дом BookHouse, «Амиталь» (Воронеж-Липецк-Белгород), языковыми онлайн-курсами;
- с сообществами преподавателей в соцсетях,
- совместное участие в конференциях с издательствами и образовательными учреждениями.

Онлайн 3D-печать

Описание компании (суть проекта)

Создание онлайн-сервиса для загрузки и подготовки 3D-моделей для печати и распределенной сети 3D-ферм, обеспечивающей возможность изготовления загруженных 3D-моделей учащимися из любой точки страны.
В настоящее время сервисом воспользовалось 86 учащихся из 8 регионов, распечатано 356 моделей.



Компания – инициатор проекта

ООО «ПИКАСО 3D».

Основатель
Максим Анисимов

Контакты

Москва

e-mail: anisimov@picaso-3d.ru

+7 (985) 766 92 47

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Технологии 3D-печати активно используются в образовательном процессе в проектной и образовательной деятельности. Во многих образовательных учреждениях уже есть собственное оборудование, на котором обучаются учащиеся. Однако образовательные учреждения сталкиваются со следующими проблемами:

- невозможно точно спланировать обслуживание оборудования и предугадать его доступность для образовательного процесса;
- невозможно точно спланировать объем необходимых расходных материалов и комплектующих;
- невозможно использовать оборудование в режиме 24/7 по требованиям безопасности;
- отсутствие квалифицированных кадров;
- отсутствие или нехватка оборудования для нормальной деятельности.

Цель проекта

Предоставить каждому учащемуся доступ к высокотехнологичному оборудованию и возможность работы с ним не выходя из дома.
Предоставить школам возможность быстрого внедрения технологий в образовательный процесс.

Продукт проекта

Продукт проекта – онлайн-сервис и подключенные к нему фермы 3D-печати.

Конкурентные преимущества

На данный момент прямого конкурента не существует.
В качестве косвенных конкурентов можно рассмотреть:
- 3D-принтеры, которые уже есть в образовательных учреждениях;
- студии 3D-печати.

3D-принтеры, которые есть в школах, ориентированы на знакомство с технологией и не позволяют выполнять все проекты в режиме 24/7. Они требуют подготовленных и обученных сотрудников для работы.
Сервисы 3D-печати не позволяют автоматизировать процесс 3D-печати, мониторинг и распределение заданий на печать с целью равномерной загрузки аппаратных мощностей, обладают ограниченным парком оборудования и ориентированы по большей части на бизнес и изготовление моделей полного цикла, например, с постобработкой, что удорожает конечное изделие по сравнению со стандартной 3D-печатью и позволяет компаниям получить дополнительную прибыль.
Мы позволяем использовать возможности оборудования 3D-печати в режиме 24/7 и получать результаты его работы без необходимости владения оборудованием, онлайн.

Уникальность, особенности проекта/решения

Облачная система подготовки заданий для 3D-принтера, система распределения заданий на подключенные 3D-принтеры.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Как работает продукт:
- ученик загружает свою 3D-модель на портал и подготавливает задание для 3D-принтера онлайн;
- преподаватель в своем личном кабинете проверяет задание и подтверждает его печать;
- задание отправляется исполнителю;
- исполнитель проверяет задание, подтверждает его печать;
- задание распределяется на один из 3D-принтеров, который исполнитель подключил к работе с порталом;
- после печати исполнитель передает готовую модель в доставку, и оно отправляется преподавателю;
- преподаватель передает распечатанную модель ученику;
- образовательное учреждение заключает договор с исполнителем, оплачивает часы печати;
- исполнитель добавляет часы в аккаунт образовательного учреждения;
- когда преподаватель отправляет модель на печать, на счету образовательного учреждения блокируются часы печати модели, рассчитанные порталом;
- после получения модели часы списываются с баланса образовательного учреждения.

VideoDoska – видеостудии для онлайн-обучения и видеоконференций

VideoDoska

Описание компании (суть проекта)

Мы создаем и развиваем сеть интерактивных видеостудий, в основе которых – профессиональное оборудование, автоматизация и ПО, в том числе для смартфона.
В результате: автоматизация от входа в помещение, до получения готового ролика в приложении в телефоне.
Интегрирована в вуз, школу, корпоративный сегмент обучения, бизнес-центры и коворкинги. Съемка без администратора и оператора, но он может подключаться удаленно и управлять студией.
Студия имеет инструменты для спикера.
Камера, микрофон, компьютер интегрированы в единую систему с видеодоской.
Биллинг и управление функционалом через приложение или веб-сервис. Подключается к любой платформе.

Основатель
Семен Устьянцев

Контакты

Москва

e-mail: semeon-mgr@ya.ru

+7 (964) 518 97 77

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Устьянцев Семен Михайлович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Производство обучающего контента быстрее в 2 раза и дешевле на 40%.
Создание качественного видеоматериала требует не только подготовки материалов для съемки, но и поиска исполнителя части продакшена и постпродакшна, где каждая из дополнительных опций требует дополнительных финансовых вложений.
Наш продукт на данном этапе сумел показать, что такой подход уже устарел, можно автоматизировать и удешевить производство обучающих материалов и ускорить их производство, сохраняя качество и давая возможность использовать интерактивные элементы без дополнительных затрат.
Гипотеза проверена и отточена. Настала пора укрепить позиции и создать качественно новый продукт.

Цель проекта

Создать сеть интерактивных видеостудий для онлайн-образования, доступных любому преподавателю.

Продукт проекта

- Программно-аппаратный комплекс, размещаемая в любой локации автоматизированная видеостудия с удаленной поддержкой: качество съемки от FullHD и выше; возможность работы с интерактивными инструментами – рисовать/писать на доске (видеодоска или интерактивная доска); вывод презентационных материалов и медиаматериалов; работа с кадрированием; возможность замены фонов и цветокоррекции; соответствие понятию современного «Умного устройства».
- Доступность ко всему функционалу со смартфона: запись на съемку; доступность студии на вход и выход; настройка света, микрофона камеры (если необходимо); выбор инструментов для использования на видео; ролик готов по окончанию съемки; выход в прямой эфир без задержек и потерь; понятная система оплаты и возможность подписки; техническая поддержка и наличие поддержки от оператора.

Конкурентные преимущества

Главное отличие нашего продукта от конкурентов – создание единой экосистемы и автоматизации работы студии. Сбор данных клиентов/спикеров. Графики посещения, востребованности функционала и другое. Разработка ведется с вектором масштабируемости по приобретению также отдельного ПО автоматизации для качественного роста всей индустрии в целом и повышения качества предоставляемых услуг на рынке.
Основные конкуренты на сегодняшний день:
РФ: Jalinga, Idesk.
World: learning.glass.
И главный конкурент – знание о наличии на рынке таких функциональных решений.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Автоматизированная видеостудия, размещаемая на малых площадях, с интуитивным управлением.
- Широкий спектр интерактивных инструментов для преподавателей/спикеров для взаимодействия с аудиторией, обучающимися.
- Биллинг, тарифы, финансовый учет и ведение базы активных пользователей.
- Личный кабинет пользователя продукта с управлением студией.
- Получение готового материала по окончании съемки.

Стадия реализации

- Стадия масштабирования.
- Разработан предсерийный MVP, успешно продается.
- Создана база для тестирования разрабатываемого ПО и физической составляющей комплекса.
- Трафик на сайт – свыше 500 человек в день.

Бизнес-модель проекта

B2B, привлечение клиентов из интернета и офлайн-мероприятий, участие в тендерах. Реализация готовых решений или проектирование уникальных. Установка. Последующая тех. поддержка и обновление/усовершенствование студий.

Метод ситуационного анализа с ИИ в обучении

УМИУС

Описание компании (суть проекта)

Предлагаемый проект – это возможность проанализировать предложенную ситуацию, найти оптимальное решение, узнать последствия принятых решений и повысить уровень своих знаний.

Компания – инициатор проекта

Кускевич Татьяна Андреевна.

Проблема, которую решает проект

Повышение уровня практических компетенций, закрепление теоретических знаний путем решения практических кейсов.

Основатель
Татьяна Кускевич

Контакты

Москва

e-mail: t.kuskevich@yandex.ru

+7 (926) 404 47 46

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Внести весомый вклад в нацпроект «Образование», занять устойчивую позицию рядом с лидерами мнений в своей сфере.

Продукт проекта

Платформенное решение с использованием ИИ для практического применения полученных теоретических знаний в решении практических кейсов-задач в условиях, приближенных к реальным.

Конкурентные преимущества

Конкуренты: «Университет 2035», центры карьеры при вузах и школах, онбординговые компании.
Нашим преимуществом является перенос бумажного формата работы с пользователем в электронный.

Уникальность, особенности, решения

Особенность решения заключается в обработке внутренней и внешней информации при работе с кейсами для получения наиболее точного результата анализа.
Внутренняя информация получается из решений, принятых внутри кейса, внешняя информация включает в себя обработку мультимедийной информации, орфографической информации, учитывая пол, возраст, образование и социальное положение обучающегося, статистическую обработку социальной активности.
Источники внешней информации – данные из социальных сетей, форумов и иных открытых ресурсов.

Стадия реализации

Проект частично реализован и коммерциализирован.
Находимся в стадии масштабирования.

Бизнес-модель проекта

На данный момент активны подписка, прямые продажи, тендеры.
Планируется к реализации взимание платы за консалтинг и рекламу.

Школа Аривистики

ШКОЛА | ВЭД
АРИВИСТИКИ

Описание компании (суть проекта)

Обучение и информирование в современных форматах. Оказание образовательных и консультационных услуг.

Проблема, которую решает проект

- Отсутствие поддержки импортеров и экспортеров в РФ через ликбез в сфере ВЭД, обучение специалистов.
- Возникающие дополнительные расходы, претензии и штрафы со стороны контролирующих органов ФТС, ФНС и пр.

Основатель
Александр Попов

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: arivistika@gmail.com

+7 (921) 886 78 74

Компания – инициатор проекта

Попов Александр Александрович.

Продукт проекта

Образовательные вебинары, семинары и курсы для участников ВЭД.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

- Занять лидирующую позицию на рынке дополнительного образования специалистов в сфере ВЭД.
- Занять лидирующую позицию в отрасли.
- Получить узнаваемость на федеральном уровне.
- Выйти на полную окупаемость.

Конкурентные преимущества

Проект от реального бизнеса для бизнеса.

Уникальность, особенности, решения

Нет бизнес-тренеров и преподавателей. Есть соответствующая экспертиза как одного из лидеров в отрасли. Актуальные инсайды из операционной деятельности крупного таможенного представителя.

Стадия реализации

Первые продажи.

Бизнес-модель проекта

Доработанная фримиум.

Единорог из диссертации Startup

Описание компании (суть проекта)

Startup из диссертации/исследования: образовательная программа + event для молодых ученых по технологичному предпринимательству.
Образовательная программа по коммерциализации НИОКР + ДЕМО ДЕЙ с партнерами (институты развития, бизнес).

Проблема, которую решает проект

Вовлечение молодых ученых в бизнес.
Поддержка наукоемких инициатив в части коммерциализации.

Цель проекта

- Увеличение количества наукоемких стартапов.
- Привлечение инвестиций в научные проекты.

Основатель
Полина Гуляева

Контакты

Московская область

e-mail: Polina-gulyaeva2016@bk.ru

+7 (916) 277 32 07

Продукт проекта

Образовательная программа: декабрь 2021 – февраль 2022 г. (подготовка питча, разработка).
Мероприятия: март–апрель 2022 г. (презентации проектов по направлениям: биотех, нано, ядертех, лигалтех, партнерам для интеграции проектов аспирантов, ученых в проекты бизнеса).

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Конкурентные преимущества

ЦА – молодые ученые = высокий уровень заявок.
Контакты с 180+ партнеров среди научных и образовательных организаций, институтов развития, гос. органов, коммерческих организаций.

Уникальность, особенности, решения

- Акселерацией научных проектов прицельно не занимается никто.
- Наш КПИ – научная новизна, коммерциализация на втором месте.

Стадия реализации

Апробация.

Бизнес-модель проекта

Проект социальный в первую очередь, но от него есть прибыль, которая не планировалась (300 тыс. руб. в 2020 г.).
В дальнейшем мы планируем брать процент с привлеченных в проект средств.

Проектно-производственный центр аддитивных технологий

Описание компании (суть проекта)

Площадка, объединяющая школьников, студентов и реальный сектор экономики для реализации совместной проектной деятельности, углубления навыков будущих специалистов при помощи широкого спектра оборудования и выполнения проектов по заказу реального сектора экономики.

Проблема, которую решает проект

- Обучающиеся и студенты: отсутствие специалистов, отсутствие технологической базы, отсутствие начальных средств, отсутствие навыков или низкий профессионализм.
- Предприятия и организации: необходимость заказа штучных изделий уникальной формы, потребность в новых кадрах, невозможность оптимизировать изделие обычными способами производства, длительное изготовление штучных изделий.
- Родители обучающихся и студентов: приобретение навыков детьми в аддитивном производстве, реализация их проектов.

Основатель
Анна Шишенко

Контакты

Белгородская область

e-mail: shishenko@mail.ru

+7 (904) 534 24 16

Компания – инициатор проекта

Автономная некоммерческая организация по развитию инновационных технологий «3D-Стэп» («3Д-Шаг»).

Цель проекта

Помощь школьникам и студентам в реализации проектной деятельности через углубление ими навыков в инженерных специальностях при помощи широкого спектра оборудования и выполнение проектов по заказу реального сектора экономики.

Продукт проекта

Проектно-производственный центр аддитивных технологий: обучение школьников и студентов, широкая материальная база, подготовка специалистов.

Конкурентные преимущества

Высококлассные специалисты аддитивного производства, широкая материальная база, проектная деятельность в области 3D-технологий.

Уникальность, особенности, решения

Сочетание обучения и производства в области аддитивных технологий, подготовка уникальных кадров для реального сектора экономики.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Бизнес-модель проекта

Родители, организации и предприятия направляют в центр школьников, студентов и работников для реализации проектов, стартапов и обучения.
Организации, предприятия делают заказы на изготовление продукции с помощью аддитивного производства.

Робоход – образовательная робототехника в цифровую эпоху

Robohod
Step to Future!

Описание компании (суть проекта)

Сервис организации профориентационных мастер-классов, курсов и соревнований по робототехнике в школах и технопарках.

Компания – инициатор проекта

ООО «Робоход».

Проблема, которую решает проект

- Нехватка подготовленных преподавателей робототехники в школах и технопарках.
- Курсы по робототехнике специализируются на одной области и не учат собирать роботов с нуля, не дают представления о всей области.

Основатель
Юлия Джебраилова

Контакты

Москва

e-mail: yudzhi@robohod.ru

+7 (916) 526 20 13

Продукт проекта

Комплекс из интегрированной программы обучения, линейки робототех-наборов, обучающего курса для преподавателей, набора методических материалов.

Стадия реализации

Апробация (MVP).

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Создать целостную образовательную экосистему, включающую техническую базу, методические комплексы и систему подготовки преподавателей.

Конкурентные преимущества

- Интегрированная программа обучения объединяет все дисциплины в один курс и дает профориентационный срез по области робототехники.
- Комплексный подход к подготовке преподавателей и решению технических вопросов.

Уникальность, особенности, решения

Видимые результаты с первых уроков, игровые сценарии из реальной жизни, вся робототехника в одной программе.
Подготовка преподавателей, техническая поддержка, обширные методические материалы.

Бизнес-модель проекта

Поставка оборудования, техническая поддержка, обучение преподавателей и предоставление подписки на методические материалы в школы и технопарки, на базе которых будут проводиться мастер-классы, профориентационные интенсивы и курсы робототехники.

Направление:

НОВЫЙ БИЗНЕС

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

Платформа управления зарядными станциями для электротранспорта it.CHARGE

Описание компании (суть проекта)

Создание единой платформы для управления станциями = создание зарядной инфраструктуры и, как следствие, популяризация электромобилей.

Компания – инициатор проекта

ООО «АйТи Чардж».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Управление зарядными станциями в рамках сети, бесперебойная работа, монетизация процесса заряда, безопасность данных.

Основатель
Дмитрий Матвиевский

Контакты

Москва

e-mail: mda@itcharge.ru

+7 (985) 761 81 91

Цель проекта

Создание зарядной инфраструктуры для электромобилей – однородной сети управляемых зарядных станций для обеспечения бесперебойного процесса заряда.
Для владельцев станций – это возможность зарабатывать на зарядке, для электромобилистов – комфортно заряжаться.
Глобально – переход на «зеленую» экономику и привнесение электромобилей в массы.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Продукт проекта

IT-решение, включающее в себя:

- пользовательское приложение, позволяющее электромобилисту удобно найти зарядную станцию, зарядиться и оплатить заряд;
- веб-платформа управления для владельцев зарядных станций с возможностью полного контроля и управления зарядками, которая позволит взимать плату с пользователей, управлять зарядными станциями, получать статистику и зарабатывать деньги;
- технологическое ядро, на базе которого можно создавать любые гибкие решения индивидуально под клиента (отдельные приложения для крупных операторов сетей, как государственных, так и корпоративных).

Конкурентные преимущества

- Работа с самыми современными протоколами коммуникации (язык общения зарядной станции с внешним миром), «бесшовный» переход на технологии «умного города» и адаптация новых зарядных станций в будущем.
- Умение управлять зарядными станциями постоянного тока, так называемыми «быстрыми» зарядками.
- Гибкое технологическое ядро – создание индивидуальных решений «под ключ» для крупных корпоративных клиентов, максимально высокий потенциал для масштабируемости проекта.
- Безопасность данных и электротехническая безопасность. Любая передача данных в системе происходит исключительно по защищенному соединению. Помимо этого, платформа в обязательном порядке производит проверку станции и автомобиля на предмет электротехнической безопасности процесса – гарантия, что ни с владельцем, ни с автомобилем ничего не случится.
- Глубокая экспертиза – команда 3 года на рынке IT-решений для электромобилей.

Основные конкуренты – ZEVS, EV-Time, «Фора», Touch.
Данные решения не масштабируемы в силу разных причин (франшизы зарубежных разработчиков, внутреннее строение архитектуры и т. д.), а также работают некорректно и пренебрегают безопасностью данных и корректным учетом данных заряда.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Единственная в России платформа, изначально заточенная под работу с протоколами OCPP 2.0 и OCPP 2.0.1. Это позволит обеспечить «бесшовный» переход на новые технологии «умного города» и адаптироваться к самым современным видам зарядных станций.
- Гибкое ядро – конструктор индивидуальных решений «под ключ».
- Опыт работы с «быстрыми» зарядными станциями.
- Адаптация под новые виды авто и гаджетов – отлажена работа с различными переходниками и другими разъемами, в том числе китайскими.

Стадия реализации

Рабочий продукт с первыми продажами.

Бизнес-модель проекта

Платформа работает по принципу агрегатора и зарабатывает на комиссии от оборота и на подписке от владельца станции за пользование платформой.
Помимо этого, планируется и уже практикуется разработка индивидуальных решений под крупного клиента (white label).
Заказчик платит как за разработку самой платформы, так и за ее обслуживание.

Агропилот

Описание компании (суть проекта)

Поставка комплектов авионики для установки на существующие самолеты для авиахимработ, оказание сервиса по обеспечению автоматической обработки полей.

Компания – инициатор проекта

ООО НПП «АВАКС-ГеоСервис».

Основатель
Василий Кретинин

Контакты

Красноярский край

e-mail: kret_vas@mail.ru

+7 (913) 179 83 80

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Человеческий фактор (усталость, аварийность и смертность, дороговизна обучения, дефицит пилотов) при выполнении авиационно-химических работ (АХР).

Цель проекта

Получить дополнительный инструмент, позволяющий качественно повысить производительность сельского труда, увеличить прибыльность АХР (увеличить долю АХР от общей площади обрабатываемых полей, улучшить качество обработки, увеличить скорость обработки, получить возможность работать ночью).

Продукт проекта

Комплект автоматики, который устанавливается на пилотируемый самолет и обеспечивает выполнение полета и обработку поля в автоматическом режиме по запрограммированной оператором траектории, а также сервис, обеспечивающий мониторинг техники, генерацию отчетности и аналитических данных.

Конкурентные преимущества

- По сравнению с наземной техникой – цена за обработку 1 га в 2 раза ниже, скорость – в 3 раза выше.
- По сравнению с существующими электрическими дронами – производительность в сутки в 10 раз выше.
- По сравнению с тяжелыми дронами – стоимость итогового опционально-пилотируемого борта в 2–3 раза ниже.
- По сравнению с пилотируемой АХР – безопаснее, прирост производительности до 40% (возможность работы ночью).

Уникальность, особенности проекта/решения

Снижение затрат на АХР – до 40%, безопасность и измеряемость (прозрачность) работ для обслуживающего персонала. Повышение технологичности, производительности при проведении авиаработ в сельском хозяйстве.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

B2B, покупка (аренда) комплекта авионики и подписка на сервис (мониторинг, контроль и учет сельхозработ, генерация отчетности и отслеживания агрооперaций).

Технология строительной 3D-печати ARKON

Описание компании (суть проекта)

Доработка и запуск на российский и мировой рынки технологии строительной 3D-печати для строительства малоэтажных зданий, строительства типовых элементов городской инфраструктуры, создание префабов (заранее изготовленных в цехе элементов зданий), элементов инженерных коммуникаций.

Компания – инициатор проекта

ООО «Аркон Констракшн».

Основатель
Максим Безруков

Контакты

Москва

e-mail: bezrukov@arkon3d.ru

+7 (926) 599 94 77

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект решает ряд проблем, актуальных как для покупателей домов, так и для строительных/девелоперских компаний:

- высокая стоимость строительства;
- большие сроки;
- как следствие, дефицит предложения на рынке;
- низкое качество работ;
- сложные архитектурные формы ведут к значительному удорожанию проектов;
- дефицит рабочей силы;
- проблемы с экологичностью (строительная отрасль сейчас № 1 по количеству отходов, № 4 по углеродному следу).

Строительная 3D-печать в 2 раза дешевле, в 4 раза быстрее, намного экологичнее и безопаснее традиционных технологий строительства.

Цель проекта

Обеспечить мировой рынок доступной, мобильной, быстрой и гибкой, автоматизированной технологией строительной 3D-печати, обеспечить жильем широкие группы населения.

Продукт проекта

Линейка строительных 3D-принтеров, специализированных смесей для 3D-печати и адаптированных проектов зданий.
На текущий момент технология позволяет возводить малоэтажные жилые дома (1–2 этажа) площадью 300 м², а также выпускать широкий спектр бетонных изделий для благоустройства и промышленного применения, малые архитектурные формы.

Конкурентные преимущества

- Самый доступный 3D-принтер (в сегменте строительства дома целиком) на рынке.
- Модульный 3D-принтер с регулируемой областью печати до (xyz) 20x14x10 метров.
- Инновационный сухой способ подачи материала к печатающей головке.
- Собственная смесь печатных материалов на основе компонентов, доступных в любой стране, с армирующим волокном.
- Высокая экологичность, внедрение экобетонов и снижение углеродного следа в строительстве.

Ключевые конкуренты: Mighty Buildings, ICON, Apis Cor, COBOD.

Уникальность, особенности проекта/решения

Система сухой подачи Arkon не имеет аналогов в мире, позволяет дополнительно сократить стоимость эксплуатации и стоимость материалов, а также пользоваться материалами с лучшими потребительскими качествами, недоступными для конкурентов (имеют низкую подвижность и не подходят для традиционной подачи в мокром виде по шлангам).
Разработанный инновационный строительный 3D-принтер обладает лучшими характеристиками на рынке.

Стадия реализации

Стартап, TRL 7.

Бизнес-модель проекта

Строительство и продажа малоэтажных жилых зданий с помощью собственной строительной службы и компаний-партнеров.

ButaCorp

Описание компании (суть проекта)

Производство биобутанола посредством бактериального сбраживания микроводорослей.

Компания – инициатор проекта

Рогозин Владислав Вячеславович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Низкая экологичность, высокая стоимость, сложная логистика бутанола на химическом рынке.

Основатель
Владислав Рогозин

Контакты

Воронежская область

e-mail: vladorob@yandex.ru

+7 (980) 248 57 25

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Насыщение рынка отечественным «зеленым» продуктом.

Продукт проекта

Биобутанол – спирт, химическое вещество, применяемое в химической, фармакологической и топливной сферах промышленности в качестве сырья для производства лакокрасочных изделий, химикалий и топливных присадок.

Конкурентные преимущества

- Высокая маржинальность конечного продукта,
- экологичность производства,
- волатильность сырья,
- отсутствие особых требований к географии производства,
- короткий цикл производства,
- уникальное сочетание микроводорослей, их условий роста и настроек оборудования.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Применение водорослей в модернизированном технологическом процессе, наличие продуктов-комплиментов в процессе производства, безотходное производство.
- Комбинирование штаммов водорослей и бактерий в процессах культивирования и сбраживания.

Стадия реализации

НИОКР – проведение исследовательских работ в различных элементах технического процесса проекта для выявления точных метрик бизнес- и научного характера.

Бизнес-модель проекта

2 сценария: организация самостоятельного предприятия и продажа конечного продукта – бутанола, сопутствующих (этанола, ацетона), а также побочных (белков, липида растительного происхождения).

Fire Check

Описание компании (суть проекта)

ПО, позволяющее повысить уровень пожарной безопасности и оперативно доводить информацию о состоянии объектов защиты в органы контроля и руководству организации.

Компания – инициатор проекта

ООО «К2».

Основатель
Павел Козьминых

Контакты

Московская область

e-mail: ooo_k2@bk.ru

+7 (903) 720 30 62

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Организация пожарной безопасности на объектах различного функционального назначения.
Актуальность: по статистике за 2020 г., ежедневно гибнет 22 человека на пожаре.

Цель проекта

Повышение уровня пожарной безопасности.

Продукт проекта

Программное обеспечение, мобильное приложение. Инструмент для решения основных проблем, возникающих при организации пожарной безопасности. Услуги и сервисы приложения.
Чек-лист требований пожарной безопасности.

- Список действующих требований пожарной безопасности (с разъяснением и ссылкой на нормативный документ) для (будущих) объектов в зависимости от параметров и функционального назначения (офис, склад, образование, ресторан и т. д.).

- Пожарный маркетплейс.
- Возможность в один клик выслать список мероприятий для объекта(ов) выбранному подрядчику или разместить на рынок услуг в области пожарной безопасности, получить лучшее ценовое предложение или выполнить задания в качестве подрядчика.

Реестр организаций (экспертов).

- Перечень подрядчиков с отзывами и рейтингом от заказчиков, разрешающими документами, опытом работы, видами услуг, геолокацией для Вашего удобства.

CRM-система для организации пожарной безопасности.

- Добавление юридических лиц и объектов в приложение, отмечание выполненных мероприятий, планирование регламентных работ в календаре с пояснениями, чтобы ничего не пропустить и контролировать подрядчиков.

Карта пожарной безопасности.

- Возможность задекларировать свои объекты для будущих клиентов и посетителей. Проверьте будущий объект для посещения, покупки или аренды в части выполнения требований пожарной безопасности на нашей карте или с помощью чек-листа.

Пожарный ревизор.

- Сервис, позволяющий моментально отправить фотожалобу на нарушение требований пожарной безопасности для проверки в отдел государственного пожарного надзора по месту события.

Конкурентные преимущества

- Программное обеспечение «Fire Check» не имеет аналогов по своим функциональным возможностям и характеристикам в области пожарной безопасности.
- Первое мобильное приложение для комплексного решения вопросов пожарной безопасности.

Уникальность, особенности проекта/решения

Че-лист требований, пожарный маркетплейс, интеграция календаря, карта пожарной безопасности, отправка жалобы по месту локации в два клика.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Подписка, мобильная версия – 1500 руб.
Веб-версия – 5 тыс. руб.
Доступ к заказам для подрядчиков (маркетплейс) – 60 тыс. руб./1 категория услуг.

AugmentIT

VIZARD

Описание компании (суть проекта)

Создание программно-аппаратного комплекса для совершенствования бизнес-процессов крупных предприятий. На текущем этапе создано пилотное решение.

Компания – инициатор проекта

ООО «Визард Тим».

Основатель
Дмитрий Человьян

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: chelov@vizard.team

+7 (921) 946 87 12

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Оцифровка и регламентация деятельности полевых сотрудников крупных предприятий, помощь в решении сложных технических задач и обучении сотрудников.

Цель проекта

Популяризация и проникновение технологий дополненной реальности для решения производственных задач. Поиск и реализация реальных практических применений инструментария дополненной реальности.

Продукт проекта

Кросс-платформенное решение для AR-очков и смартфонов для использования на предприятиях. Основой решения является продвинутая система распознавания реальных объектов и привязка к ней информации, а также простой редактор для управления контентом.

Конкурентные преимущества

Кросс-платформенное и модульное решение с широким доступом по API.
Позволяет реализовывать решение на любом оборудовании, в нужной комплектации, а также быстро разворачивать на предприятии и интегрировать с существующей информационной системой.
Основные конкуренты в России не имеют единого решения и создают продукты под каждое предприятие («Ланит», EPAM, IBS Group).

Уникальность, особенности проекта/решения

Главный уникальный аспект продукта, который меняет традиционные подходы, – использование AR- и смарт-очков. Это позволяет использовать в решении алгоритмы машинного зрения, автоматизировать выполнение задач, а также заполнение отчетности и таким образом экономить время непосредственно работников. Кроме того, в отличие от смартфонов свободные руки позволяют использовать решение даже в сложных производственных ситуациях и не препятствовать обзору пользователя.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Продажа лицензии на продукт, дополнительные услуги по адаптации и интеграции продукта в предприятие.

Enterprise

ENTERPRISE

Описание компании (суть проекта)

Enterprise – это уникальное мобильное приложение с наборами B2B-услуг для организации и развития собственного бизнеса, не требующее от пользователя трудовых затрат и практических навыков.

Компания – инициатор проекта

Москаленко Даниил Андреевич,
Буреев Василий Михайлович.

Основатель
Даниил Москаленко

Контакты

Москва

e-mail: moskalenkodaniil001@gmail.ru

+7 (916) 103 63 66

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Отсутствие полноценного инструмента создания собственного бизнеса с мобильного телефона.
- Отсутствие единого приложения с полным набором услуг для организации бизнеса.
- Отсутствие гарантии качества результата в работе с частными исполнителями.
- Отсутствие необходимого опыта и знаний в организации бизнеса.

Цель проекта

- Создание рынка предоставления услуг по созданию собственного бизнеса в мобильном приложении.
- Объединить усилия экспертов из разных сфер для оказания B2B-услуг в одном приложении.

Продукт проекта

Кросс-платформенное мобильное приложение (размещается на маркетплейсах App Store для IOS и Google Play для Android).
Целевая аудитория – люди, которые имеют возможность и желание открыть собственный бизнес.

Конкурентные преимущества

- Строго регламентированные сроки.
- Гарантия качества.
- Протестированные по собственным методикам исполнители.
- Возможность заказа в пару кликов.
- Связь 24/7 с исполнителем.
- Удобный ui/ux.

Уникальность, особенности проекта/решения

Проект объединяет широкий спектр B2B-услуг в одном месте и гарантирует их качество путем предварительного отбора исполнителей и заключения с ними договоров.

Стадия реализации

Проект находится на стадии доработки и упаковки. Также параллельно осуществляется поиск инвестиций, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами.

Бизнес-модель проекта

1. Пользователь проходит необязательную регистрацию.
2. Отмечает галочками те услуги, которые ему необходимы.
3. Переходит на страницу оплаты и оплачивает услуги.
4. Ведет общение с оператором ENTERPRISE в лайвчате.
5. Принимает готовую работу на email, указанный при оформлении заказа.

Enterprise получает прибыль в размере 30% комиссии от стоимости услуги.

Программный комплекс CAE Fidesys: прочностный инженерный анализ

Описание компании (суть проекта)

Проект направлен на снижение затрат на этапе проектирования в компаниях различных отраслей промышленности. На основе программных модулей пакета Fidesys, помимо тиражируемого стандартного программного продукта, компания создает внутрикорпоративный или отраслевой программный продукт для прочностных расчетов (в том числе геофизические и геомеханические расчеты) с использованием частного «облака» и возможностью доступа с любого устройства, подключенного к локальной сети; возможна интеграция с уже используемыми в организации программными продуктами.

Компания – инициатор проекта

ООО «ФИДЕСИС», г. Москва.

Основатель
Анатолий Вершинин

Контакты

Москва

e-mail: a.v.vershinin@cae-fidesys.com

+7 (916) 184 49 28

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

CAE (computer-aided engineering) – это программное обеспечение, которое позволяет перейти от дорогих классических моделей тестирования (краш-тесты, эксперименты в лаборатории, полевые испытания) к моделированию в цифровой среде и позволяет создать виртуального близнеца физического объекта.
Использование моделирования позволяет существенно снизить стоимость тестирования в сравнении с классическим физическим тестированием, позволяет выполнять миллионы тестов в виртуальной среде с разнообразным набором входных параметров вместо ограниченного количества тестов в классической модели тестирования.

Цель проекта

Проект направлен на разработку универсального программного комплекса нового поколения для высокоточных прочностных инженерных расчетов (CAE, computer-aided engineering) с использованием нового поколения численных методов, позволяющих увеличить скорость и точность прочностных расчетов, применимого в различных промышленных отраслях, включая машиностроение, судостроение, нефтегазовую, горнодобывающую и другие отрасли.

Продукт проекта

Универсальный программный комплекс нового поколения для высокоточных прочностных расчетов CAE (Computer-aided engineering), позволяющий решать полный цикл задач прочностного инженерного анализа.
ООО «ФИДЕСИС» разработало также специализированные пакеты ПО для композитных материалов и сфер нефтяной геологии и горной геомеханики.

Конкурентные преимущества

- Высокая точность и скорость вычислений.
- Гибкий и надежный построитель адаптивных геометрий сеток.
- Большое число поддерживаемых CAD-форматов.
- Кросс-платформенность (ОС Windows, Linux).
- Низкие аппаратные (системные) требования.
- Конкурентная стоимость решения в сравнении с аналогами.
- Соответствие международным стандартам расчетов NAFEMS.
- Сниженные требования по уровню компетенций в наукоемкой части инженерного анализа на начальном этапе моделирования.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Использование уникального метода расчетов – метода спектральных элементов и современных высокопроизводительных технологий существенно повышает точность и скорость вычислений (экономия до 40% времени расчетчика);
- автоматическое построение гексаэдральных сеток, большое число поддерживаемых форматов CAD-моделей;
- использование механических моделей, учитывающих преднапряжение массива, значительный уровень начальных напряжений и деформаций, трещиноватость в геологических слоях, позволяет выполнять численное моделирование с учетом наведенной анизотропии.

Стадия реализации

Программный продукт Fidesys полностью разработан и готов к внедрению.
В настоящее время в компании запатентовано более 30 программ для ЭВМ.
Компания осуществляет продажи, привлекает новых клиентов.
На текущий момент привлечено более 50 промышленных клиентов CAE Fidesys, в том числе компании в структурах госкорпорации «Росатом», ПАО «Газпром нефть», АО «Роснано», АО «ОСК», ПАО «ГМК «Норильский никель» и ряд государственных технических университетов. Более 1000 пользователей используют «облачный» сервис инженерного анализа Sim4Design на основе CAE Fidesys.

Бизнес-модель проекта

Компания «ФИДЕСИС» оказывает услуги инжинирингового консалтинга на основе уже разработанных расчетных ядер пакета Fidesys для сложных задач, которые не решаются с помощью имеющихся на рынке CAE-систем. Компания проводит анализ нестандартных технических проблем прочностного анализа, разрабатывает для них адекватные механические и математические модели, подбирает и валидирует алгоритм решения и эффективно реализует его в виде уникального программного кода с последующей передачей его заказчику (при сохранении за собой прав на интеллектуальную собственность).
Существует два основных типа лицензий ПО Fidesys: однопользовательская (локальная) лицензия и сетевая лицензия.

АМИР-АГРОБИОФОС

Описание компании (суть проекта)

Производство и реализация биопрепаратов на рынке бионефтедеструкторов и рынке биоудобрений Российской Федерации и Евразийского экономического союза. Компания планирует участвовать в проектах комплексной ликвидации объектов из числа источников накопленного экологического вреда по национальному проекту «Экология». Биопрепарат «АМИР» разработан в процессе научных исследований в области прикладной экологии (получены патент РФ 2455240, европейский патент EP 2 653 450 A1 23.10.2013, Bulletin 2013/43). Препарат применяется для очистки почвы и водных акваторий от загрязнений нефтью.

Компания – инициатор проекта

ООО «НПК «ЭКСИТОН».

Основатель
Александр Виноградов

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: sashavinograd@inbox.ru

+7 (911) 127 27 88

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Ликвидация разлива нефти и нефтепродуктов на земле, акваториях и прибрежных зонах, а также для комплексной утилизации нефтесодержащих отходов;
- защита растений от болезней, повышение плодородия почвы и урожайности сельскохозяйственных культур.

Цель проекта

- Реконструкция опытно-серийного производства биопрепарата «АМИР» с целью выпуска минимальных партий для демонстрации эффективной работоспособности (дополнительные испытания), а также отработки технологии «АГРОБИОФОС».
- Запуск производства и реализации доказавшего свою эффективность биопрепарата «АМИР» по отработанной и запатентованной технологии (объем производства – от 10 т/месяц), на следующем этапе – запуск производства биопрепарата «АГРОБИОФОС».

Продукт проекта

Препарат «АМИР» состоит из ассоциации штаммов микроорганизмов – деструкторов углеводородов, иммобилизованных на поверхность пористого стеклофосфатного носителя. Уникальный химический состав носителя обеспечивает оптимальные условия для жизнедеятельности микроорганизмов в течение длительного времени.

Биопрепарат «АГРОБИОФОС» разработан в процессе развития технологии «АМИР», применяется для борьбы с болезнями и вредителями растений, для восстановления плодородия почвы, повышения урожайности сельскохозяйственных культур.
Препарат состоит из ассоциации штаммов микроорганизмов – антагонистов болезней растений, иммобилизованных на поверхность пористого стеклофосфатного носителя.
В состав пористого носителя входит комплекс минеральных веществ, микро- и макроэлементов для стимулирования роста растений (удобрение).

Конкурентные преимущества

Биопрепарат «АМИР»: высокая эффективность очистки (разложение тяжелых углеводородов за 30–40 дней в объеме до 99% загрязнения); модификация химического и микробиологического состава продукта с учетом качественного состава углеводородов; наличие отработанной технологии изготовления биопрепарата, пригодного для одновременной очистки почвы и водных акваторий; особенно эффективен препарат при очистке береговой полосы; сохранение эффективных свойств биопрепарата при низких температурах (до +20 С); сохранение работоспособности в холодный период и самовосстановление – в теплый; отсутствие собственных токсических воздействий на окружающую среду; исключается необходимость предварительной активации перед применением и дополнительных операций после применения препарата (удаление насыщенного нефтепродуктами сорбента и его последующая переработка являются дорогостоящими операциями).
Биопрепарат «АГРОБИОФОС»: сочетание свойств биологической защиты растений и комплексных удобрений; отсутствие фосфатного загрязнения подпахотного слоя почвы при полноценном питании растений; регулируемая доступность питательных веществ в зависимости от влажности, температуры, типа почвы; уменьшенные дозы при той же эффективности применения; высокий коэффициент усвоения – более 95%.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность технологии заключается в создании пористого растворимого стеклофосфатного носителя, пригодного для оптимальной иммобилизации (внесения и закрепления) культур микроорганизмов различных штаммов. Состав носителя – это комплекс макроэлементов (P_2O_5, K_2O, CaO, MgO, S) и микроэлементов (B, Co, Fe, Cu, Mn, Zn, Mo, Se, Si).

Стадия реализации

Препарат «АМИР»: в период 2008–2016 гг. были произведены опытные партии (получен MVP), проведена серия тестовых, модельных и натурных испытаний биопрепарата. Получены патенты в РФ и ЕС. Продукции присвоен высокий уровень экологической безопасности, сертификат соответствия: РОСС RU. И206.04БЭ06.Н00112, № 0000249 от 15.10.2015 г.
Препарат «АГРОБИОФОС»: проведены лабораторные испытания биопрепарата.
Ранее был заключен договор с компанией British Petroleum (BP), но контракт не был реализован из-за поглощения ТНК BP компанией ПАО «Роснефть».

Бизнес-модель проекта

Ключевые виды деятельности: осуществление научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ в области бионефтедеструкции, агробиотехнологий; опытно-серийное производство пористого растворимого стеклофосфатного носителя (производство законсервировано в настоящее время); производство и оптовая продажа биопрепарата «АМИР»; услуги по комплексной очистке объектов НПК и ТЭК от нефтесодержащих отходов, ликвидация аварийных разливов; производство, оптовая и розничная продажа биопрепарата «АГРОБИОФОС».
Найти каналы сбыта и настроить сегменты клиентов.

Интегратор токов и напряжений (ИТН)

Описание компании (суть проекта)

В рамках проекта компания разработала оборудование, необходимое для устранения проблем эксплуатации существующих УКРМ (устройств компенсации реактивной мощности) – перегрев, частый выход из строя, значительные объемы рабочих систем.
Устройства ИТН 0,4 кВ, ИТН-В (высоковольтный) 6–10 кВ предназначены для индивидуальной компенсации реактивной мощности.

Компания – инициатор проекта

ООО «Технологии Промышленного ЭнергоСервиса».

Основатель
Дмитрий Потапов

Контакты

Самарская область

e-mail: info@tpes-iest.com

+7 (937) 078 21 32

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект направлен на решение проблемы компенсации реактивной мощности (РМ), наличие которой ведет к потерям электроэнергии. Компенсация реактивной мощности – важное и необходимое условие экономичного, надежного, эффективного и безопасного функционирования системы энергоснабжения промышленных предприятий.

Цель проекта

Улучшение показателей надежности, эффективности, безопасности единой энергосистемы страны. Применение решения повышает конкурентоспособность российского оборудования и его привлекательность на глобальном рынке.

Продукт проекта

Устройство ИТН позволяет увеличить динамический КПД электродвигателей, снизить тепловые нагрузки, и число отказов электрооборудования, питающих линий и основного трансформатора, снизить потери в сетях, увеличить срок службы, безопасность и надежность оборудования и сетей, получить возможность подключения дополнительного оборудования при имеющихся генерирующих мощностях.

Основные задачи ИТН-В:
- снизить удельную плотность тока в сетях почти в 2 раза за счет практически полного обнуления реактивной энергии;
- снизить максимальную заявленную мощность за счет оптимизации условий работы электрооборудования;
- снизить потребление электроэнергии;
- повысить пожарную и энергетическую безопасность.

Конкурентные преимущества

В отличие от устройств компенсации реактивной мощности традиционных архитектур ИТН работает без перегрева и нестабильного характера выходных параметров.
- Экономия потребления электрической энергии 20–40%;
- снижение пусковых и рабочих токов до 70%;
- низкие собственные тепловые потери Tg max 0,00003%;
- увеличение КПД электрооборудования на 5–10%;
- подавление генерации акустических шумов;
- поглощение гармоник различной частоты до 100%;
- снижение реактивной мощности до 100%;
- снижение температуры нагрева электрооборудования до 90%;
- конкурентная стоимость оборудования (за счет технологических преимуществ).

К конкурентным решениям относятся частотные преобразователи.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Устройство ИТН относится к УКРМ, отличаясь от имеющихся на рынке устройств уникальной архитектурой, защищенной патентом и режимом коммерческой тайны.
- Конструктивное исполнение, применяемые для изготовления элементов материалы разработаны инженерной группой компании и производятся только на предприятиях РФ.
- Устройство содержит электрическую цепь, состоящую из катушки индуктивности и конденсатора, которые соединены вместе на монтажной плате. Конденсаторы имеют минимальную емкость и изготовлены из самовосстанавливающегося материала.

Стадия реализации

Решение в высокой стадии готовности, уровень не ниже MVP.
Заключено соглашение о повышении энергоэффективности производственных процессов путем внедрения инновационной продукции с Южно-Уральской железной дорогой – филиалом ОАО «РЖД».
На стадии подписания соглашение с Октябрьской железной дорогой филиалом ОАО «РЖД».
Устройство ИТН внесено в Реестр инновационной продукции ПАО «Газпром», рекомендованной к внедрению в ПАО «Газпром», внесено в Перечень инновационной, высокотехнологичной продукции и технологий Самарской области.
Компания занимается продвижением решения на экспорт.

Бизнес-модель проекта

Розничная и оптовая продажа.
Инжиниринг комплексных решений: заключение прямых контрактов с крупными отраслевыми корпорациями и промышленными предприятиями.
Энергосервисный контракт: предоставление оборудования в долгосрочную аренду на условиях выплат за счет достигнутой экономии в потреблении электричества.

Система интеллектуального анализа выгодной покупки

Описание компании (суть проекта)

Разработка системы интеллектуального анализа цен, маркетинговых предложений и бонусных программ в розничных онлайн-магазинах для формирования наиболее выгодных предложений для приобретения товаров.
Разрабатываемый сервис направлен на сбор и систематизацию актуальных коммерческих данных о выгодных акциях и скидках для их дальнейшего представления клиентам сервиса.

Компания – инициатор проекта

Михайлов Игорь Дмитриевич.

Основатель
Игорь Михайлов

Контакты

Оренбургская область

e-mail: multitasked@yandex.ru

+7 (903) 369 72 09

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проблемы розничного покупателя:

- неоптимальный выбор из-за недостаточной информированности о состоянии рынка и о различных дисконтных системах (программы лояльности магазинов и банков, кешбэк-сервисы, промокоды, маркетинговые акции);
- временные затраты от 2 до 10 часов при самостоятельном поиске выгодных предложений (требуется посетить множество интернет-ресурсов и сравнить полученные предложения);
- упущенная выгода из-за отсутствия принципа (системы) сложения бонусных систем при совершении покупки.

Цель проекта

Создать систему, которая эффективно анализирует процесс выгодного приобретения товаров.

Продукт проекта

Продуктом проекта является разрабатываемая система интеллектуального анализа рыночных предложений в сфере онлайн-торговли для составления рекомендаций выгодной покупки.
Основные параметры и анализируемые характеристики системы:

- количество анализируемых сетевых онлайн-магазинов,
- количество анализируемых городов в онлайн-магазинах,
- количество кешбэк-сервисов,
- количество бонусных банковских карт,
- количество категорий товаров, для которых система производит выдачу,
- частота обновления предложений для выгодной покупки в неделю,
- качество сопоставления цен из разных онлайн-магазинов.

Конкурентные преимущества

Отсутствуют прямые аналоги.
Продукты, которые направлены на решение частично той же проблемы, что и текущая разработка: e-katalog, banki.ru, cashback2.ru, xmldatafeed.com и другие.

Уникальность, особенности проекта/решения

На рынке информационных решений существует множество сервисов для агрегации бонусных программ, цен и специальных предложений онлайн-магазинов. Но сервисы, способные собирать информацию о дисконтных программах различных видов в одном месте и выдавать рекомендации для покупки, комбинируя их между собой, отсутствуют.

Стадия реализации

Ранняя стадия, стадия идеи, разработки концепции продукта.

Бизнес-модель проекта

Планируемая модель монетизации – подписка.

Бесконтактная идентификация нарушений посредством маркеров-трассеров

Описание компании (суть проекта)

Создание сервисной компании, оказывающей полный перечень услуг по контролю коррозионных процессов на объектах компании-заказчика посредством технологии «Разумный контроль».
При нанесении антикоррозийной защиты на внутреннюю поверхность трубной продукции/технологического аппарата в первые слои антикоррозийного покрытия добавляют разные по цвету маркеры-трассеры. При нарушении слоя они с потоком выносятся в точку отбора проб.
По индивидуальным характеристикам маркера-трассера определяется участок, подвергшийся коррозии.
По времени между установкой и обнаружением маркера-трассера определяется скорость коррозии.
По концентрации маркеров-трассеров определяется интенсивность нарушения.

Основатель
Роман Калмыков

Контакты

Московская область
e-mail: kalmykovrk@ya.ru
+7 (916) 732 52 91

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Роман Константинович Калмыков.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Контроль внутренней коррозии трубопроводов, резервуаров, технологических аппаратов:

- большое количество разгерметизаций и разливов агрессивных флюидов;
- необходимость оперативной локализации места, времени возникновения и интенсивности коррозии;
- необходимость контроля коррозионных процессов инженерных сетей и технологического оборудования в реальном времени.

Цель проекта

Вывод на рынок нового способа контроля за коррозионными процессами.

Продукт проекта

- В рамках сервиса по контролю коррозионных процессов планируется: подбор маркеров-трассеров, осуществление или сопровождение опытно-промышленных испытаний на объектах заказчика, подготовка ТЗ и иной документации.

- Приобретение маркеров-трассеров.
- Контроль установки маркированного оборудования.
- Методологическое сопровождение отбора флюида, исследования.
- Подготовка и предоставление отчета заказчику.

Выгода для заказчика: снижение затрат на мероприятия по контролю коррозии без потери качества, предупреждение аварий на производстве, предотвращение штрафов со стороны надзорных органов, экономический эффект от внедрения технологии (учитывающий необходимые затраты на внедрение) – снижение издержек, связанных с авариями (50–90%).

Конкурентные преимущества

- Новый, уникальный продукт.
- Не имеет ограничений по диаметрам, углам поворотов, изоляционным покрытиям и способам прокладки трубопроводов.
- Позволяет осуществлять диагностику в условиях, когда другие методы диагностики невозможны или осложнены сезонной доступностью.
- Делает возможным осуществлять контроль там, где ранее контроль за коррозионными процессами не осуществлялся либо была необходимость вывода оборудования из технологической схемы.
- Позволяет дистанционно управлять эксплуатацией производственных объектов в режиме онлайн, получать отчетность, а также повышать качество принимаемых управленческих решений.
- Применение продукта снижает операционные затраты на мониторинг (образцы-свидетели, оптимизация расхода ингибиторов коррозии).

Конкурирующие продукты: весовые методы (образцы-свидетели), бесконтактное магнитометрическое обследование, ультразвуковой контроль, внутритрубные диагностические поршни, МТМ-инспектирование, диагностика видеосъемкой (внутритрубные роботы).

Уникальность, особенности проекта/решения

Российская уникальная разработка. Ранее контроль разрушения внутреннего защитного слоя в технологических аппаратах и резервуарах, кроме визуального обследования при вскрытии, не осуществлялся.

Стадия реализации

Получен патент на изобретение. Подтверждена работоспособность технологии.
Проведены опытно-промышленные и лабораторные испытания двух видов трассеров.
Проведены конкурентные исследования рынка.
Проведены встречи, получена обратная связь и заинтересованность в продукте от потенциальных заказчиков (пять ведущих нефтегазовых компаний России).
В настоящий момент ведется поиск инвесторов («посевной» раунд и «ангельский») для окончания НИОКР.

Бизнес-модель проекта

Взаимодействие с заказчиками:
- модель прямых продаж сервисных услуг;
- модель лицензирования (продажа права на самостоятельное использование технологии без экспертного сопровождения).

Tango Vision – IT-платформа для управляющих компаний и жильцов

Описание компании (суть проекта)

Платформа Tango Vision позволяет создать цифровую многослойную схему здания и с минимальными трудозатратами поддерживать ее актуальность.
Схема становится «цифровым фундаментом», от которого выстраиваются все IT-решения, работающие в этом здании, и каждое из них получает индивидуальный информационный слой с привязкой к геопространственной модели здания. УК получает целостную картину всех процессов, а посетители – актуальную информацию и удобство.
Результат проекта – отказоустойчивая IT-платформа для цифровизации недвижимости, которую легко развивать и поддерживать. Здания, подключенные к платформе, легко интегрируются с внешними IT-системами. Появляется решение для зданий за счет единого общепринятого стандарта цифровых схем и структуры метаданных зданий.

Основатель
Павел Шершнев

Контакты

Москва

e-mail: pavel@tango.vision

+7 (922) 222 20 81

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «Танго Вижен».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Систематизация данных о процессах внутри здания, их хранение в едином формате с возможностью последующего анализа и управления процессами внутри здания с использованием AI.
Здания становятся все больше и сложнее. На этапе эксплуатации для них создаются разные, не связанные между собой IT-решения. Часто внутри решений используют статичные схемы (БТИ) или аналоги для визуализации, на которых нет актуальных данных о текущих процессах внутри здания.
Схему здания, созданную на платформе Tango Vision, можно поддерживать в актуальном состоянии с минимальными усилиями, все разработчики могут использовать одну базовую схему и накладывать на нее нужные для их решения слои, это позволяет хранить все данные о процессах внутри здания в едином и удобном формате для последующего анализа и управления процессами с применением AI.

Цель проекта

- Повысить качество сервиса для посетителей/жильцов и арендаторов зданий.
- Сократить операционные затраты для управляющих компаний.
- Создать новые возможности для заработка УК: от рекламы, комиссии от внутренних маркетплейсов.

Продукт проекта

Программная платформа для структурированного хранения больших данных о зданиях, получаемых с IoT-устройств и от бизнес-процессов разной направленности, происходящих внутри зданий (аренда, бронирование, продажи, ремонт, уборка и т. д.).
Здания получают API, программисты получают возможность написания стандартизированных программ, которые могут быстро масштабироваться на все здания, подключенные к платформе.

Конкурентные преимущества

- Нет зависимости от лицензионных программных продуктов, архитектура на базе технологий с открытым исходным кодом.
- Интерфейсы пользователей кросс-платформенны, на базе веб-технологий, работают на операционных системах, в том числе Linux.
- Гибридная архитектура позволяет установку серверной части локально и в «облаке».

Конкуренты: Animated Insights, Bentley Systems, Incorporated, e-Magic Inc, Gafcon, Inc., GET-TECH Innovative Solutions Inc., Inauro, Lendlease, Mirari, Qubitro, Inc., Slingshot Simulations, Spinalcom, Willow Technology Corporation Pty Ltd.

Уникальность, особенности проекта/решения

В рамках проекта создается стандарт для хранения данных о бизнес-процессах внутри зданий разного типа.

Стадия реализации

Первые продажи, выручка за прошлые 12 месяцев – 5 млн руб., план на 2021 г. – 15 млн руб., стадия масштабирования. Подключено 13 зданий общей площадью больше 1 млн кв. м. Выручка 2020 г. – 2,1 млн руб., август 2021 г. – 4 млн руб.
Апробации и пилоты.

- Бизнес-центры: головной офис ПАО «Сбербанк».
- Индустриальные: Кировский завод (реализован пилот, идет тестирование).
- Ритейл: «Леруа Мерлен» (пилот успешно пройден, финальные стадии процедуры становления вендором технологического решения). Потенциал на 120 точек, подписка – 3 млн руб. в месяц, срок внедрения – до 2 лет.
- ТЦ: «Метрополис» (Москва), «Галерея» (Санкт-Петербург), «Озмолл» (Краснодар), «Лето» (Томск), районные центры (проект ADG Group, в 6 запустились, строятся еще 25), «Водный», «Крылья», готовимся к запуску в «Охотном Ряду». Запуск пилота в самой крупной сети в Санкт-Петербурге – «Адамант» (>20 ТЦ).

Бизнес-модель проекта

SaaS + внедрение: управляющая компания разово платит за внедрение, затем за ежемесячную подписку (средний чек на внедрение на объекте – 300 тыс. руб., подписка на лицензию – 25 тыс. руб. в месяц).

Создание мобильной аэроплатформы оперативного развертывания систем

Описание компании (суть проекта)

Разрабатываемый комплекс предназначен для оперативной доставки и развертывания узлов связи, мониторинга, телеметрии в любом труднопроходимом месте, удаленном от зон покрытия сотовой или иного вида связи.
Использование разрабатываемых комплексов для задач обеспечения радиосвязи может повысить скорость восстановления связи в случае чрезвычайных ситуаций, сократить издержки на организацию временных узлов связи и телеметрии в любом труднопроходимом месте за счет снижения стоимости мобильного узла связи, возможности перевозки, снижения требований к персоналу.
Кроме этого, разрабатываемый комплекс может быть развернут в условиях плотной городской застройки и среди высотных зданий в режиме ЧС.

Основатель
Андрей Савин

Контакты

Томская область

e-mail: mari.barbashova@gmail.com

+7 (953) 927 25 84

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «Системы. Технологии. Коммуникации».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Организация профессиональной связи на удаленной местности без возведения вышек связи с возможностью смены локации в рамках нескольких недель. Стройка в удаленных объектах, связь на нефтегазодобывающих месторождениях, в режиме ЧС в местности без мобильной связи.

Цель проекта

Целью проекта является создание высокотехнологичного производства аппаратно-программных комплексов оперативного развертывания средств связи, мониторинга и телеметрии на удаленных объектах.

Продукт проекта

- Программно-аппаратный комплекс связи, мониторинга и телеметрии на базе беспилотных аэроплатформ, обеспечивающий малое время развертывания, высокую степень автономности, надежность и возможность дистанционного управления.
- Программное обеспечение для дистанционного автоматизированного управления разрабатываемыми комплексами и контроля их функционирования.

Конкурентные преимущества

Уменьшение затрат на быстрое развертывание системы профессиональной связи в удаленных объектах.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Система стабилизации координат полезной нагрузки на основе обработки данных.
- Автоматизированная, независимая от сигналов GPS\«Глонасс» система позиционирования при взлете\посадке.
- Автопилот при развертывании системы.
- Модульная конструкция аэроплатформы.

Стадия реализации

Реализация НИОКР.
Организация производства под продукт.

Бизнес-модель проекта

Продажа комплекса через представление на профильных выставках и мероприятиях.
Продажа готового изолированного решения B2B.
В дополнение к продукту идут услуги по настройке оборудования, обучению персонала, консультированию по регламентам использования БПЛА в регионе.

Проект создания новых энергетических машин с циклом докритического CO_2

ТУРБОПНЕВМАТИК

Описание компании (суть проекта)

Проект создания новых энергетических машин замкнутого цикла, использующих сжатый углекислый газ, обеспечивающих: высокий КПД; низкий уровень вредных выбросов; высокие эксплуатационные характеристики в широком диапазоне температур окружающей среды, в том числе в условиях Крайнего Севера; возможность нормального функционирования при дефиците или отсутствии водных ресурсов; короткий цикл разработки и освоения производства за счет оптимального выбора давления рабочего тела в цикле установок, а также уменьшение рисков реализации проекта.
Совокупность данных преимуществ позволяет реализовать программу создания семейства высокоэффективных энергоустановок для различных потребителей.

Основатель
Игорь Горячев

Контакты

Республика Мордовия

e-mail: igoriachev1@gmail.com

+7 (967) 900 22 29

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Горячев Игорь Евгеньевич.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект направлен на эффективное получение энергии, создание возобновляемых источников электроэнергии, утилизацию отходов (тепловые выбросы производственных компаний, ТБО), снижение углеродного следа, углеродного налога.

Цель проекта

Внедрение новых энергетических машин на базе нового двигателя с рабочим телом CO_2, обеспечивающих энергетику высоких КПД и низких выбросов в целях уменьшения выбросов углекислого газа и, соответственно, углеродного налога (по экспертным оценкам, 7,5 млрд евро в год).

Продукт проекта

Замкнутый газотурбинный двигатель с рабочим телом CO_2 (CO_2 – самое эффективное рабочее тело из существующих) с использованием цикла Брайтона.
Двигатель с камерой внешнего сгорания (камера отделена от двигателя), что позволяет использовать в виде топлива практически любое неподготовленное топливо.

Конкурентные преимущества

- Разработанный двигатель эффективнее существующих решений на 15–20%.
- Возможность использовать практически любой вид неподготовленного топлива (сегодняшние турбины используют только подготовленное нефтегазовое топливо).
- Технология не предполагает использование воды, что уменьшает капитальные и эксплуатационные расходы, а также позволяет использовать энергетику на Крайнем Севере.

Уникальность, особенности проекта/решения

Нет аналогов в России.
В США, Японии, Корее и европейском консорциуме подобные решения на старте разработки.

Стадия реализации

- Разработана конструкторская документация, проведено 3D-моделирование, отработан узел высокомоторного мотор-компрессора «ВСУ» (часть двигателя).
- «ВСУ» прошел успешные межведомственные испытания в ПАО «Газпром».
- Есть предварительные договоренности с ПАО «Лукойл», госкорпорацией «Росатом».
- Создана программа модернизации и повышения эффективности.
- Проведены переговоры с потенциальным заказчиком.

Бизнес-модель проекта

Прямые продажи заказчикам.
Лицензионная продажа документации для строительства крупномасштабных ТЭС и АЭС.

ПАК Система автоматического определения состава руды

Описание компании (суть проекта)

Разработка и внедрение системы автоматического определения гранулометрического состава руды на основе компьютерного зрения для горнодобывающих предприятий цветной металлургии.

Компания – инициатор проекта

ООО «БД Лаб».

Основатель
Сергей Ананьев

Контакты

Москва

e-mail: sananev@iidf.ru

+7 (903) 189 90 88

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

У горнодобывающих предприятий в процессе подготовки руды к последующим технологическим операциям существует ряд проблем, связанных с процессами дробления и измельчения руды, например, недоизмельчение некоторых типов руд приводит к потерям до 30–40% полезного компонента. К подобным проблемам приводит и переизмельчение руды. Попадание слишком крупных кусков руды ведет к поломкам технологического оборудования и его простоям длительностью до 1–3 суток.
Сейчас данные проблемы зачастую решаются вручную, путем проведения контрольных рассевов от одного до нескольких раз в сутки.

Цель проекта

Проект предназначен для решения проблемы оптимизации и контроля качества руды, повышения качества конечного продукта, снижения простоев оборудования из-за поломок, настроек и ремонтов.

Продукт проекта

Система автоматического определения гранулометрического состава руды на основе компьютерного зрения.
Функции системы:
- определение размера частиц руды и распределение их по классам крупности,
- детекция кусков руды некондиционных размеров,
- определение недозагруженности конвейерной ленты,
- определение состояния конвейерной ленты.

Конкурентные преимущества

Система на основе компьютерного зрения, используются алгоритмы собственной разработки. Обработка данных производятся на GPU.
Ноу-хау в оптимизации алгоритмов, позволяющая сделать их более чем в 10 раз энерго-эффективнее по сравнению с аналогами.
Основные конкуренты: VizorLabs, Mallenom systems и др. Количество внедрений подобных систем на рынке пока очень ограничено, в основном только отдельные пилотные проекты.

Уникальность, особенности проекта/решения

Разработана высокоскоростная система компьютерного зрения со скоростью обработки данных >600 Mpx/s на 1GPU.

Стадия реализации

Проект находится на стадии поиска партнеров по пилотированию.

Бизнес-модель проекта

Реализация текущего решения для горнодобывающих предприятий.
Планируется зарабатывать на продаже ПО, поставках необходимого оборудования для ПАК и сервисной поддержке после истечения гарантийного срока.

Сеть микромаркетов самообслуживания halalsmartmarket

Описание компании (суть проекта)

Франшиза сети «умных холодильников» – микромаркетов самообслуживания с халяльной продукцией halalsmartmarket.

Компания – инициатор проекта

Хирамагомедов Руслан Хирасулмагомедович.

Основатель
Руслан Хирамагомедов

Контакты

Москва

e-mail: hiramagomedov.r@yandex.ru

+7 (920) 000 06 85

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект направлен на увеличение доступности халяльной продукции в России с помощью специального вендингового холодильного оборудования, позволяющего осуществлять безопасные бесконтактные покупки в условиях пандемии COVID-19.

Цель проекта

Развитие сети «умных холодильников» – микромаркетов самообслуживания с халяльной продукцией в России, странах СНГ, Ближнего Востока, Евросоюза, ЮВА.

Продукт проекта

halalsmartmarket – это аппаратно-программное оборудование с «облачной» платформой управления, «умный холодильник» – микромаркет самообслуживания, реализующий халяльную продукцию безопасным способом без продавца-кассира.

Конкурентные преимущества

- Нет необходимости скачивать приложение, покупки осуществляются на сайте, требуется только регистрация.
- Максимально простой и быстрый процесс покупки (благодаря считывателям для RFID-этикеток): нужно открыть дверь холодильника, взять понравившийся товар; при закрытии двери деньги за товар автоматически списываются с привязанной банковской карты.

В основном через «умные холодильники» конкурентов («Брискли», «Гринбокс», «Китшоп») реализуется готовая еда, торговые точки размещаются только в офисах или бизнес-центрах, процесс покупки у них более трудоемкий (необходимо скачивать мобильное приложение, перемещать товар в корзину или сканировать для оплаты).

Уникальность, особенности проекта/решения

«Умный холодильник» halalsmartmarket «под ключ» является аппаратно-программным комплексом с уникальным набором характеристик и включает:

- холодильник объемом 500 л для размещения халяльной продукции с RFID-этикетками;
- блок управления с модулем связи для передачи данных на «облачную» платформу;
- платежная система, отправляющая при совершении покупки покупателем кассовый чек в соответствии с ФЗ-54;
- электромагнитный замок с QR-кодом для открытия двери «умного холодильника»;
- RFID-считыватели, распознающие движение товара при приемке и реализации;
- веб-камера для минимизации риска краж;
- веб-кабинет владельца микромаркета для администрирования (backend);
- брендинг «умного холодильника»;
- техническая поддержка.

Стадия реализации

На сегодняшний день разработаны: прототип аппаратно-программного комплекса, сайт halalsmartmarket.com с «облачной» платформой (веб-приложение), осуществляются настройка, тестирование и корректировка аппаратно-программного комплекса.
Планируется тестовая установка 2-х «умных холодильников» в Москве, доупаковка франшизы и реализация франшиз, в том числе White Label (для реализации любой продукции, требующей охлаждения, без ограничений на халяль).

Бизнес-модель проекта

Продажа франшизы сети «умных холодильников» по продаже халяльной продукции.
Стоимость франшизы halalsmartmarket «умный холодильник» – микромаркет самообслуживания объемом 500 л – 180 тыс. руб.
Роялти – 7% с каждой транзакции.
Обороты с 1-го холодильника за месяц – не ниже 150 тыс. руб.
Срок окупаемости (без учета затрат на логистику и товарное наполнение) – 5 месяцев.
Себестоимость 1-го холодильника – 128 тыс. руб.

Инфраструктура системы автоматических беспилотных грузоперевозок и мониторинга

Описание компании (суть проекта)

В рамках проекта планируется организовать производство изделий, «облачный» сервис предоставления услуг и инфраструктуру системы регулярного автоматического беспилотного мониторинга, грузоперевозок и распыления для сельского хозяйства, промышленности и государственных нужд на базе созданного научно-технического задела.

Компания – инициатор проекта

ООО «ЕСТЭК».

Основатель
Олег Андреев

Контакты

Москва

e-mail: aou@ruteck.ru

+7 (916) 629 79 79

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Снижение рисков, связанных с человеческим фактором, создание инфраструктуры для БВС, создание инфраструктуры ОРВД с участием БВС.

Цель проекта

- Создание инфраструктуры для развития/связанности удаленных территорий и цифровых технологий.
- Создание производства станций управления полетами и «облачный» сервис по предоставлению услуг с помощью инфраструктуры системы регулярного автоматического беспилотного мониторинга и грузоперевозок.

Продукт проекта

Станции управления полетами БВС с автоматической зарядкой, обслуживанием, дистанционной постановкой задач и отчетом об их исполнении.

Конкурентные преимущества

- Универсальный роботизированный комплекс зарядки аккумуляторов.
- Время замены аккумулятора одного БВС – не более 2 минут.
- Одновременное количество БВС – в зоне посадки до 10.
- Время обслуживания одного БВС – не более 5 минут.
- Время посадки одного БВС – не более 2 минут.
- Работа при ветре – не менее 15 м/с.
- Габариты БВС – до 3 м.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Сетевое взаимодействие разных станций.
- Работа с несколькими БВС одновременно.
- Синхронизация работы разных сервисов и изделий.
- Работа с тяжелыми БВС.

Стадия реализации

MVP – 4–5:
- автономные станции перезарядки и хранения БВС (опытный образец);
- БВС разных типов г/п: 5кг, 15, 30 кг (опытный образец);
- зарядные батареи сроком службы от 1 года (опытный образец);
- сеть из тысяч станций на базе мачт связи;
- бортовые спутниковые контроллеры удаленного управления полетами БВС;
- ведутся испытания частей системы.

Бизнес-модель проекта

- Услуги по доставке.
- Услуги по мониторингу.
- Прямые продажи.
- Лизинг/шеринг (станций и БВС).
- Услуги по установке и монтажу станций.

Технологическая платформа «Планеталити»

ПЛАНЕТАЛИТИ

Описание компании (суть проекта)

Создание платформы, мотивирующей население совершать экологически активные действия.
За данные действия пользователи будут получать баллы, которые смогут обменять на акции, предложения, скидки у компаний-партнеров.

Компания – инициатор проекта

Жоховский Павел Андреевич.

Основатель
Павел Жоховский

Контакты

Москва

e-mail: work1pavel@gmail.com

+7 (964) 531 35 81

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Деятельность платформы поможет в формировании культуры осознанного потребления у населения, что будет способствовать более эффективному функционированию создаваемой инфраструктуры в сфере «зеленой» экономики.
Также с помощью внутренних инструментов и большого количества статистики, собираемой платформой, данный проект поможет государству более точечно контролировать реализацию различных программ в данной сфере.

Цель проекта

Стимулирование раздельного сбора мусора.

Продукт проекта

Технологическая платформа, которая позволяет пользователю получать поощрения за совершаемые им экоактивные действия, а компаниям-партнерам – получить уникальный и высоко таргетированный рекламный инструмент.

Конкурентные преимущества

Получение баллов и скидок за раздельный сбор мусора для пользователей платформы и высоко таргетированная реклама для партнеров (например, продуктовых сетей) – когда пользователь сканирует упаковку товара, которую он собирается выбросить, ему предлагается купить по акции такой же или схожий товар в соседнем магазине-партнере.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Система учета экологически активных действий любого формата.
- Уникальный высоко таргетированный рекламный инструмент.

Стадия реализации

Поиск партнеров для старта технологической разработки платформы.

Бизнес-модель проекта

Основная монетизация платформы предполагается через оказание рекламных услуг для бизнеса.
Преимуществом платформы и предлагаемых инструментов для рекламодателей является четкое понимание охватываемой ЦА, лояльность и активность аудитории и ее заинтересованность в участии в различных рекламных акциях.
Показ контекстных баннеров на определенных страницах сервиса (например, при сканировании выбрасываемого продукта) будет инструментом очень точного воздействия на необходимую целевую группу. А масштабные рекламные интеграции для компаний и баннеры на главных страницах платформы, сопровождающие данные интеграции, станут не только инструментами привлечения потенциальных покупателей, но и помогут в работе над имиджем компаний, общим позитивным восприятием их как социально ответственного бизнеса.

e-place.com – агентская платформа

Описание компании (суть проекта)

SaaS-решение для продажи финансовых продуктов/товаров/услуг через неограниченное количество партнеров (агентов) по всей РФ за % от совершенной сделки.
Результат использования для организаций: быстрое масштабирование партнерского (агентского) канала продаж и значительная дополнительная прибыль.
На середину сентября запущены SaaS-кабинеты для «ДОМ.РФ», «Альфа-Банка», банка «Зенит», «ЮНиКредитБанка», «Совкомбанка». В пайплайне 10 банков и 4 страховые компании.
В сентябре запущена программа с Московской торгово-промышленной палатой.

Основатель
Юлия Шамонова

Контакты

Москва

e-mail: 1@e-place.com

+7 (925) 545 69 48

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Шамонова Юлия Николаевна.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Привлечение каждого партнера в банке (организации) – долгий и дорогой процесс. 3 тыс. новых партнеров в банк = 3–4 года для банка.
- Ручная обработка каждой кредитной заявки менеджером банка – отсутствие распознавания документов.

Цель проекта

e-place.com – социально значимый проект, целью которого является дать организациям возможность реализовывать финансовые продукты/товары/услуги через множество свободных агентов, а агентам – дать возможность в едином окне получить доступ сразу к десяткам банков и организаций для заработка.

Продукт проекта

e-place – удобный личный кабинет для работы с партнерами (агентами) от онбординга и передачи заявок (с распознаванием документов) в разные департаменты банка до выплаты вознаграждения агентам, включая все налоги.
Кросс-продажи продуктов в едином кабинете.
Возможность кастомизации личного кабинета под прямой клиентский трафик.
Пользователи высоко оценили кабинеты e-place, так как в них можно отслеживать статус по заявкам, получать гарантированное вознаграждение за заявки на кредиты.

Конкурентные преимущества

Самым большим конкурентом является сложившийся процесс. Какой процесс?
Есть нишевые конкуренты в ипотеке, по продукту РКО, Московская биржа делает агрегатор. Но только e-place делает кастомизированные удобные кабинеты для банков.

Уникальность, особенности проекта/решения

e-place оптимизирует текущий процесс и дает дополнительную прибыль банкам (организациям).

Стадия реализации

Масштабирование бизнеса.

Бизнес-модель проекта

Прибыль e-place = 0,2–0,3% от суммы кредита.

Энергоустановки на базе паровых винтовых машин

Описание компании (суть проекта)

Разработка, изготовление энергоустановок на базе винтовых машин, вырабатывающих электричество за счет использования энергии, безвозвратно теряемой на редукционных устройствах (избыточная энергия давления пара, газа).

Компания – инициатор проекта

ООО «ВМ-Энергия».

Основатель
Алик Мусаллямов

Контакты

Республика Башкортостан

e-mail: alik-musa@mail.ru

+7 (917) 736 04 10

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Изготовление современных энергогенерирующих установок мощностью до 2 тыс. кВт на базе паровых винтовых машин (ПВМ) нового поколения, обладающих рядом уникальных характеристик (доступная цена, достаточно высокий КПД, простота и неприхотливость конструкции, возможность работы в неблагоприятных условиях и т. д.). В рамках проекта предполагается оснащение данными установками различных объектов (промышленных предприятий, ТЭЦ, котельных), что позволит данным объектам осуществлять экономию энергоресурсов, в частности, частично или полностью покрыть собственные потребности в электроэнергии.

Цель проекта

Решение проблем потери энергии.

Продукт проекта

Паровая винтовая машина (ПВМ) позволяет эффективно утилизировать избыточную энергию дросселируемого пара при его подаче на технологические нужды и получать механическую энергию, которую можно использовать для выработки электроэнергии или для привода механизмов.

ПВМ имеет систему автоматического управления на базе современных вычислительных контроллеров, соответствующую самым высоким требованиям руководящих документов в энергетической промышленности.
Благодаря совокупности положительных качеств ПВМ их можно использовать там, где невозможно или невыгодно использование паровых турбин или классических (поршневых) паровых машин.
Рациональный диапазон мощностей ~ 0,3...2,5 МВт.
Энергоустановка проста в эксплуатации, оснащена многоуровневой защитой от аварийных ситуаций и имеет резервы для улучшения технико-экономических показателей.

Конкурентные преимущества

- компактность;
- простота конструкции, высокая ремонтопригодность;
- неприхотливость к качеству пара;
- маневренность, быстрый пуск и остановка;
- большой диапазон регулирования мощности (20...100%);
- постоянство крутящего момента на выходном валу по оборотам;
- меньшая (в 1,5–2 раза) стоимость, чем у лопаточных турбин;
- эксплуатационная надежность и безопасность при аварийных ситуациях;
- потенциально высокий (до 100...150 тыс. час) ресурс.

Конкурентами ООО «ВМ-Энергия» в области разработки и производства ПВМ и ГВМ в России является ООО «ВТ Технологии» (Санкт-Петербург). Данное оборудование, хотя и является конкурирующим, не превосходит разработку ООО «ВМ-Энергия» по техническим параметрам (мощность/давление/температура).

Уникальность, особенности проекта/решения

Техническая возможность применения определяется уровнем реально достигнутых значений параметров пара (t1=300 °С; Р1=1,6 МПа) и технологическими возможностями по изготовлению винтов (d=...200, 250, 315, 400, 500, 630; l/d = 1,35, 1,5). Экономическая эффективность применения зависит от мощности, размерности ПВМ, а также полноты загрузки энергоустановки в течение года.
Перспективы применения ПВМ в действующих ТЭЦ и котельных параллельно РОУ, РУ.
В ГТУ-ТЭЦ и ГПА-ТЭЦ в паровом цикле с использованием котлов-утилизаторов.
На предприятиях пищевой, целлюлозно-бумажной и других отраслей.
Регулируемые приводы для сетевых насосов, дымососов и другого оборудования.
Газовые винтовые машины для использования избыточной энергии сжатого природного газа на ГРП (электричество + холод).
На установках стабилизации газовых конденсатов.

Стадия реализации

Предсерийная конструкторская документация, описаны все технологические переделы, готовое изделие смонтировано на ТЭЦ-3 ООО «БГК».

Бизнес-модель проекта

Долгосрочные контракты с энергетическими и промышленными холдингами.
Потенциальные заказчики: действующие ТЭЦ и котельные параллельно РОУ, РУ; ГТУ-ТЭЦ и ГПА-ТЭЦ в паровом цикле, с использованием котлов-утилизаторов; предприятия металлургической, цементной, пищевой, целлюлозно-бумажной и др. отраслей; геотермальные станции.

АЙРИ

Описание компании (суть проекта)

Платформа на базе искусственного интеллекта, которая подбирает подходящих партнеров и организует мероприятия с помощью анализа личности и ее потребностей, а также внешних предпочтений.

Компания – инициатор проекта

ООО «В клубе».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Низкая социализация людей, сложности в формировании устойчивых деловых и личных связей.

Основатель
Маринэ Багдасарян

Контакты

Московская область

e-mail: mb@mbagrp.ru

+7 (926) 333 96 47

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Повышение качества жизни людей за счет подбора оптимальных партнеров и круга общения.

Продукт проекта

АЙРИ – это искусственный интеллект, исследующий полностью человека с точностью до 96% за 40 минут.
АЙРИ проводит детальный анализ человека на основе тестов, разработанных по результатам лучших практик психологии XX-XXI вв., анализирует внешность.
Используя сложные алгоритмы, АЙРИ производит поиск и подбор друга или партнера по выбору пользователя, с высокой точностью совпадения.
В дальнейшем предполагается разработка решения для целей HR (определения сильных сторон сотрудников с целью карьерного развития и формирования эффективных команд).

Конкурентные преимущества

- Высокая точность подбора,
- эффективность,
- приватность (о регистрации пользователя на сайте никто не знает, его анкета нигде не висит),
- система определения лжи,
- научные методы анализа личности и ее потребностей,
- самостоятельность (все делает ИИ: подбор, анализ, организация встреч, свод графиков, поиски и другое).

Уникальность, особенности проекта/решения

- Уникальные алгоритмы для создания наиболее подходящих друг другу пар.
- Возможность распознать ложь пользователя.
- Программа способна выявить людей с серьезными психическими отклонениями.

Стадия реализации

- Продукт реализован.
- Есть пул пользователей.
- Подписан ряд соглашений о сотрудничестве с компаниями.

Бизнес-модель проекта

Система подписок.

Muffin Case – смарт-чехол-зарядка с интеллектуальной функцией подогрева

Описание компании (суть проекта)

Производство высокотехнологичного, эффективного продукта. Производим смарт-чехлы-зарядки/пауэрбанки (также предусмотрена беспроводная зарядка по протоколу Qi) с уникальной запатентованной интеллектуальной функцией подогрева.

Компания – инициатор проекта

Грузинцев Александр Игоревич.

Проблема, которую решает проект

Решаем проблему несвоевременной разрядки гаджетов при использовании последних на холоде. С нашим чехлом Muffin Case ваш девайс перестанет разряжаться на холоде, более того – сможет получить от 30 до 40% дополнительной зарядки.

Основатель
Александр Грузинцев

Контакты

Пермь

e-mail: muffincom@yandex.ru

+7 (999) 115 18 88

Конкурентные преимущества

Не только заряжаем, но и еще не даем остыть гаджету.
Решаем саму причину, а не боремся с последствиями.

Стадия реализации

Первые продажи.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Найти финансирование для расширения производственных мощностей, произвести необходимые доработки, выйти на международный рынок с активным маркетинговым планом. Как результат этих действий – стать прибыльной, узнаваемой международной компанией.

Продукт проекта

Muffin Case – смарт-чехол-зарядка/пауэрбанки (Qi-зарядка) с интеллектуальной функцией подогрева для гаджетов, использующих li-ion-батареи.

Уникальность, особенности, решения

Запатентованная технология нагрева, что позволило нам увеличить срок подогрева от аналогичных устройств при одинаковых батареях с 4-х до 8-ми и более часов.

Бизнес-модель проекта

- Разработка, производство и продажи B2C, B2B.
- Продажи через электронную коммерцию и через крупных дистрибьюторов.

ЯДома

Описание компании (суть проекта)

В рамках проекта компания разрабатывает программный продукт на основе нейронных сетей, включающий сервисы для решения вопросов ЖКХ в одном приложении. Сервис создается для упрощения взаимодействия жителей с управляющими организациями, позволяет вести аналитику, мониторинг, контроль выполнения действий по задачам в сфере ЖКХ.

Компания – инициатор проекта

Кукушкин Петр Дмитриевич (ИП).

Цель проекта

Сделать жизнь потребителей услуг ЖКХ понятной и удобной за счет создания инструментов для решения возникающих у жителей вопросов и системы контроля выполнения.

Основатель
Петр Кукушкин

Контакты

Свердловская область

e-mail: petr@domanit.ru

+7 (912) 617 43 67

Проблема, которую решает проект

Улучшение качества жизни за счет упрощения процесса взаимодействия с управляющей организацией с помощью системы управления собственным домом с использованием ИТ-решений (аналитика и мониторинг с использованием нейронных сетей).

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Продукт проекта

Продукт включает более 8 сервисов, использующих искусственный интеллект, облегчающих понимание работы управляющей организации в сфере ЖКХ и способствующих быстрому решению вопросов жителей через одно приложение.

Конкурентные преимущества

- Клиентоориентированность;
- скорость, точность постановки, отслеживания задач;
- персонализированность сервисов для жителей.

Уникальность, особенности, решения

Мобильное приложение по управлению домом: широкий функционал – от оплаты счетов онлайн и проведения общих собраний собственников до юридической поддержки и аналитики счетов потребителя услуг.

Стадия реализации

Есть базовая версия продукта (domanit.ru).

Бизнес-модель проекта

Freemium: минимальный функционал продукта предоставляется бесплатно, для получения доступа к расширенному функционалу необходимо либо совершить разовую оплату, либо оформить регулярную подписку.

Логистический маркетплейс Intelogis ILS Online

Описание компании (суть проекта)

Грузовой маркетплейс – поиск авто для грузовладельцев, грузов для перевозчиков, предоставление услуги по автоматизации логистических процессов через пользование SaaS-платформой, где можно планировать и контролировать свои маршруты.

Компания – инициатор проекта

Василенко Роман Сергеевич.

Цель проекта

Чтобы 10–20% всех грузоперевозок России и СНГ шло через нашу платформу.

Проблема, которую решает проект

- Тендерная площадка для автомобильных грузоперевозок.
- Оптимизация логистических расходов.
- Автоматизация логистических бизнес-процессов.

Основатель
Роман Василенко

Контакты

Москва

e-mail: vasilenko@intelogis.ru

+7 (903) 122 54 37

Продукт проекта

Экосистема грузоперевозок «Интелоджис» представляет собой логистические сервисы (планирование маршрутов доставки, мониторинг транспорта, мобильное приложение для водителей), а также маркетплейс грузоперевозок (система поиска грузов и транспорта).

Конкурентные преимущества

Экосистема. Ни у одной компании в РФ и Европе, нет такого количества модулей, у каждого модуля до 5–10 преимуществ.

Уникальность, особенности, решения

- Многомодельность – система планирует сразу несколько моделей: «экономия» – затратить наименьшее количество ресурсов, то есть машин, бензина и др.; «сервис», где через все маршруты доставки к клиентам будет без задержек.
- Эквалайзер – с помощью данного преимущества Вы сможете настроить маршруты по 5 критериям: экономия, точность по времени, строгость по параметрам, кучность маршрутов, короткие маршруты.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Стадия реализации

Все продукты реализованы, идет стадия объединения всех продуктов на одной платформе.

Бизнес-модель проекта

Для логистических сервисов – это SaaS, для тендерной площадки – комиссия с каждой перевозки.

ПАК МедСфера

BRAIN SYSTEMS

Описание компании (суть проекта)

Создание серийного отечественного компьютера для врачей, содержащего все необходимое ПО «под ключ», оснащение медицинских учреждений в России, экспорт в зарубежные страны, запуск межгосударственной телемедицины.

Компания – инициатор проекта

ООО «Брэйн Системс».

Цель проекта

Стать лидером рынка и создать стандарт цифровизации здравоохранения.

Основатель
Андрей Яковлев

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: an@brainsystems.ru

+7 (921) 966 61 50

Проблема, которую решает проект

Цифровизация и повышение эффективности здравоохранения, экспорт высокотехнологичной продукции и медицинских услуг.

Стадия реализации

MVP.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Продукт проекта

Компьютер для врачей со всем необходимым ПО под требования законодательства, аттестован как медизделие, аттестован по уровню доверия 4, аттестован в ЦНИИОИЗ, переведен на языки стран-импортеров, аттестован под требования местного законодательства.

Конкурентные преимущества

Проектная стоимость ПАК МедСфера – 40 тыс. руб., что более чем в 2 раза дешевле импортных аналогов.

Уникальность, особенности, решения

Серийное изделие, а не услуги по автоматизации медицинской деятельности.

Бизнес-модель проекта

Продажа серийных изделий ПАК МедСфера и платежи за пользование системой телемедицины.

Многофункциональный сервис водного транспорта

Описание компании (суть проекта)

Создание многофункционального сервиса водного транспорта – веб-решения для полной оцифровки рынка водных грузоперевозок.
Ресурс состоит из биржи грузоперевозок и цифровой навигационной карты (бизнес-навигатора).

Компания – инициатор проекта

Храбров Дмитрий Николаевич.

Проблема, которую решает проект

Увеличение грузооборота на водных видах транспорта.
Снижение стоимости доставки грузов.

Основатель
Дмитрий Храбров

Контакты

Ярославль

e-mail: khrabroff76@gmail.com

+7 (905) 635 37 27

Конкурентные преимущества

Цифровая карта всех партнеров и объектов водной инфраструктуры, современная биржа грузоперевозок.

Стадия реализации

Создание прототипа продукта.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Повысить долю высокорентабельных грузов в общем объеме водных грузоперевозок.
Судоходным компаниям: планировать навигацию, выбирать самые доходные грузы, повысить рентабельность за счет минимизации порожних пробегов и простоев, а также планировать обеспечение и обслуживание флота.
Грузовладельцам: увеличить торговый оборот, облегчить поиск судов для грузоперевозки, снизить цену доставки, облегчить поиск партнеров для перевалки грузов в портах.

Продукт проекта

Веб-ресурс для нужд судоходных компаний и грузовладельцев.

Уникальность, особенности, решения

Продукт подразумевает полную оцифровку рынка, быстрый поиск партнеров для грузоперевозки или перевалки грузов.

Бизнес-модель проекта

Платная подписка.

Full Throttle

Описание компании (суть проекта)

Создание R&D-площадки для кастомизированного производства ДВС для БПЛА и других ТС под ТЗ заказчика как в единичном экземпляре, так и мелкой серией с последующим масштабированием путем продажи лицензии на производство, сопровождаемое авторским контролем.

Компания – инициатор проекта

Шубин Андрей Сергеевич.

Цель проекта

Создание цифровой фабрики по производству двигателей внутреннего сгорания с возможностью реализации как опытных образцов, так и мелкой серии к ноябрю 2022 года.

Основатель
Андрей Шубин

Контакты

Красноярский край

e-mail: socradar@ya.ru

+7 (983) 500 16 80

Проблема, которую решает проект

Отсутствие российского производства двигателей внутреннего сгорания для БПЛА, моторных лодок, мотоциклов, квадроциклов, а также малогабаритных двигателей на другие ТС.

Продукт проекта

16 типов двигателей ДВС для БПЛА.

Конкурентные преимущества

Обширная линейка ДВС для БПЛА, российское производство, разработка поршневых двигателей под задачи заказчика.

Уникальность, особенности, решения

Наличие в двигателях собственной инжекторной системы впрыска топлива, что повышает их ресурс и снижает расход топлива и токсичность выброса.

Стадия реализации

Штучные продажи.

Бизнес-модель проекта

- Оптовые продажи инжекторных систем,
- ремонт двигателей,
- оптовые продажи двигателей,
- оптовая продажа запчастей,
- розничная торговля через собственные каналы сбыта.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Разработка и производство электрической зарядной станции для электротранспорта

Описание компании (суть проекта)

Разработка и производство электрической зарядной станции для электротранспорта. На текущий момент завершается стадия разработки КД и начинается сборка опытного образца.

Компания – инициатор проекта

ООО «ЭЛТОН».

Проблема, которую решает проект

Низкий уровень развития зарядной инфраструктуры и электротранспорта в РФ.

Основатель
Андрей Ларин

Контакты

Свердловская область

e-mail: larin@eltonn.ru

+7 (922) 122 51 11

Конкурентные преимущества

Высокая экспертность в преобразовательной технике.
Наличие технологий.
Конкуренты: ABB, LEGRAND, SCHNIDER ELECTRIC, ENEL.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Развитие зарядной инфраструктуры и популяризации электротранспорта в РФ.

Продукт проекта

Быстрая зарядная станция постоянного тока для электротранспорта.

Уникальность, особенности, решения

Сделано на Урале, индивидуальная разработка, возможность брендирования, техническая поддержка.

Стадия реализации

Апробация (уровень MVP).

Бизнес-модель проекта

Продажа конечному потребителю/оператору ЭЗС, создание собственной сети ЭЗС для монетизации.

«Активное право»

Описание компании (суть проекта)

Это «юридический завод». У нас на аутсорсинге собраны более 200 юристов, которые выполняют сложные проекты по сопровождению внешнеэкономической деятельности. Предоставление услуг реализовано на платформе «Активное право», использование системы позволяет оптимизировать бизнес-процессы и снизить издержки проектов.
В планах развития – создание робота-юриста.

Компания – инициатор проекта

Юридическая компания ЭНСО.

Цель проекта

Сделать узкопрофильные юридические услуги более доступными для рынка.

Основатель
Алексей Головченко

Контакты

Москва

e-mail: 2164824@mail.ru

+7 (965) 525 95 93

Проблема, которую решает проект

Предоставление юридических узкопрофильных услуг.

Стадия реализации

Реализуем проект. Выручка: около 100 тыс. руб. в месяц. Чистая прибыль – около 50%.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Продукт проекта

Уникальные и одновременно дорогие юридические услуги пока в сфере внешнеэкономической деятельности, выполняем на потоке.

Конкурентные преимущества

Уникальность услуги: сильная команда уникальных юристов (200 юристов), очень высокая скорость выполнения задачи, при этом даем цену ниже рынка за услугу, автоматизация всех процессов на нашей платформе, способность обработать огромный объем задач, можем набирать юридическую специализацию в новой сфере крайне быстро (быстро набираем команду юристов под новые задачи). Одновременно создаем робота-юриста для решения типовых услуг.

Уникальность, особенности, решения

Мы выполняем работу крайне дорогих юристов, при этом продаем услуги по самой низкой на рынке цене. Скорость наших решений и адаптивность к задаче крайне высокая. Одновременно создаем робота-юриста, который заменит сразу всех юристов в своей нише.

Бизнес-модель проекта

Команда юристов на аутсорсе выполняет поручения наших клиентов по сопровождению внешнеэкономических контрактов. Мы – держатели проектов и контрактов. Все это собрано на нашей IT-платформе.

Направление:

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

«Здоровый Хлеб» – персонализированное питание, разработка технологий, рецептур, IT-сервисов

Описание компании (суть проекта)

Проект «Здоровый Хлеб» создан в 2017 г. с целью выпуска функциональных хлебобулочных изделий нового типа для ежедневного потребления в достаточном объеме и выборе, соответствующих принципам здорового питания, имеющих заданные характеристики.
Результат реализации: увеличение потребления населением РФ функциональных продуктов для здорового питания до 60% (сейчас – 1%); осуществление поставок во все торговые сети (до 60% объема ХБИ). Обеспечение продукцией детских садов, школ, военнослужащих, крупных компаний-перевозчиков через реализацию механизма ГЧП.

Компания – инициатор проекта

Долгих Виктория Витальевна.

Основатель
Виктория Долгих

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: proteinhleb@yandex.ru

+7 (931) 227 17 15

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Несбалансированное питание, обилие высокоуглеводной пищи из пшеничной муки высшего сорта и переизбыток сахара в рационе.
- Отсутствие на рынке адекватных и полноценных функциональных продуктов питания первой необходимости в достаточном объеме и выборе.
- Устаревшее законодательство в области функционального питания, отсутствие системы прослеживаемости выпуска и потребления функциональных продуктов питания.
- Отсутствие ГЧП в области функционального питания в бюджетных организациях для оптимизации и гарантированности питания детей.
- Отсутствие системы мотивации производить подобные продукты питания.

Цель проекта

Заменить потребление белого хлеба из очищенной муки на функциональный белково-полбяной хлеб с заданными характеристиками; в результате – сокращение роста заболеваемости, в том числе детской, ожирением, сахарным диабетом, гипертонией, дисбиозом, аллергией и другими заболеваниями.

Продукт проекта

Белково-полбяной хлеб – функциональный продукт нового типа, состоящий из 4 типов растений: полбы, люпина, льна и топинамбура. Является низкоуглеводным и цельнозерновым источником белка, имеет низкое содержание глютена. Производится без сахара, пшеничной муки, х/п дрожжей, на закваске. Является подтвержденным источником витаминов, минералов, пребиотиков. Укрепляет здоровье при регулярном употреблении.
Ассортимент функциональной продукции расширяется, в компании – порядка 50 наименований продуктов.

Конкурентные преимущества

По сравнению с традиционной технологией обеспечивается повышение пищевой и биологической ценности, повышение содержания полноценного по аминокислотному составу растительного белка и сбалансированность белков и углеводов в соотношении 1: (2,5). Продукт заменяет/дополняет БАД и является базой для формирования заданных функциональных характеристик. Может иметь длительный срок хранения. Влияет на состояние здоровья.
Компанией разработана особая поэтапная технология, с помощью которой задается нужный срок годности у продукции: от 8 суток до 2-х лет без применения консервантов, эмульгаторов и других улучшителей. Получен патент на изобретение.

Уникальность, особенности проекта/решения

Без системного подхода в нашей стране невозможно реализовать намерения по оптимизации питания граждан. Наши предложения основаны на глубоком разноаспектном анализе с учетом и специфики производства функциональных изделий, их распространения. Взаимодействуя с научными институтами, органами законодательной и исполнительной власти, удалось разработать уникальный комплекс необходимых изменений.

Стадия реализации

Вывели компанию в операционную окупаемость за 1 год. Добились продаж в ключевых торговых сетях Санкт-Петербурга и Москвы (включая «ВкусВилл» и X5, AB). Начали поставки в столовые «Газпрома» и вышли на экспорт в Китай. Стали финалистами конкурса молодежных проектов «Приоритеты Роста». За год работы производства, помимо всего прочего, получили кредит от «МСП банка» под гарантию «Корпорации «МСП», в пандемию реализовали благотворительные поставки в больницы. Стали приглашенными участниками в совещании, организованном в СФ, по развитию производства функциональных продуктов питания в РФ, где изложили свои предложения. Защитили проект и получили грант на оборудование от ФСИ Бортника. Увеличили оборот в 2 раза, увеличили ассортимент в 3 раза. Стали приглашенными членами Совета СПБ ТПП. Инициировали изменение в ГОСТ на функциональные продукты питания, а также создание нового ГОСТ. Инициируем пилотный проект в Санкт-Петербурге по поставкам функционального хлеба в детские сады в рамках нацпроекта.

Бизнес-модель проекта

Организация государственно-частного партнерства по поставкам функционального хлеба в школы и детские сады. Создание пилотных проектов в регионах. Тиражирование. Гарантированные заказы продукции, сокращение роста детской заболеваемости.
Реализация национальных целей развития России до 2030 г. в части сохранения населения, здоровья и благополучия людей. Достижение целевых показателей: повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет.

CCOVER

Описание компании (суть проекта)

Создание компании по производству косметических оболочек для протезов нижних конечностей.
Мы используем новую технологию – искусственный интеллект, который позволяет по полученным фотографиям построить 3D-модель протеза клиента.
Количество текущих продаж: 3–5 штук в месяц.

Компания – инициатор проекта

ООО «Контур Кавер».

Основатель
Дмитрий Стенько

Контакты

Москва

e-mail: dvs3d@yandex.ru

+7 (905) 647 41 55

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

На сегодняшний день в мире 30 млн человек прошли ампутацию и используют протез нижней конечности.
При опросе каждый третий человек признался, что стесняется посещать общественные места и носить короткую одежду, потому что протезы имеют отталкивающий внешний вид, что крайне негативно сказывается на социальной адаптации.

Цель проекта

Создавать и улучшать технологии и продукты для реабилитации людей, прошедших ампутацию и протезирование нижних конечностей.

Продукт проекта

Пластиковая накладка (контур-кавер) представляет собой разборную конструкцию, произведенную по средствам аддитивных технологий и вакуумной формовки, которая крепится к протезу и дает возможность визуально подчеркнуть протез, как некое устройство, напоминающее современный гаджет. Тем самым компенсируется отталкивающий внешний вид протеза, что способствует социально-психологической реабилитации людей, прошедших протезирование. Также контур-кавер несет защитную функцию для дорогих коленных модулей.
Все протезы индивидуальны, поэтому каждый контур-кавер уникален, так как сделан по меркам заказчика с учетом пожеланий по дизайну. На каверы можно нанести любое изображение или сделать рельефный узор.

Конкурентные преимущества

Большинство из наших конкурентов или используют размерный ряд, который не учитывает антропометрических данных клиента, или просят приехать в клинику, чтобы сделать замеры или 3D-скан, что доставляет дополнительные неудобства и увеличивает срок изготовления. В отличие от них мы умеем снимать мерки с протеза клиента прямо у него дома, используя только его смартфон и интернет.
Конкуренты:

- UNYQ (США) http://unyq.com/ – стоимость 1000$
- Ceekon (Австрия) https://www.cekoon.com/ – прямые
- ALLELLSE (Канада) https://alleles.ca/
- idethnos (Бразилия) https://www.idethnos.com/
- anatomic-studios (Швеция) https://www.anatomic-studios.com
- art4leg (Чехия) https://art4leg.com/
- limb-art (Великобритания) https://limb-art.com/

Уникальность, особенности проекта/решения

Мы используем искусственный интеллект, который позволяет по полученным фотографиям построить 3D-модель протеза клиента, это позволяет быстро создавать большое количество индивидуальных изделий. Также мы придумали технологию повышения прочности пластиковых изделий, напечатанных на 3D-принтере. Поэтому срок изготовления с учетом доставки составляет не более 14 дней.

Стадия реализации

MVP, первые продажи.

Бизнес-модель проекта

Продаем мы наши изделия через 2 основных канала продаж – интернет-маркетинг и амбассадоров, а также через частные партнерские предприятия.
Средний чек – 25 тыс. руб., валовая маржинальность – 60%.

Внедрение агрегатора (мобильного приложения) в сферу речного транспорта

Taxi zavolga
Переплыть может каждый

Описание компании (суть проекта)

Внедрение продукта поможет быть коммуникабельнее гражданам Самарской области: дистанционное приобретение билетов на рейсы пассажирских судов разгрузит массовое скопление людей в точках продаж билетов, маршрут поездки на правый берег или островную часть можно составить самостоятельно/индивидуально для речных такси, на «закупку» можно не ездить с правого берега реки Волги – услуги курьерской службы.
Полезность идеи очевидна – безопасность, эффективность, клиентоориентированность.

Основатель
Константин Аржанов

Контакты

Самарская область

e-mail: taxizavolga@gmail.com

+7 (927) 709 01 56

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Аржанов Константин Михайлович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Комфортное планирование перемещения через реку Волгу, в том числе до рабочих мест и социальных учреждений из села Рождествено в Самару.
- Избегание столпотворения людей при приобретении билетов на рейсовые суда в период пандемии.
- Улучшение культуры речных перевозок – исключить использование судов, не имеющих лицензию на пассажирские перевозки.

Цель проекта

Через мобильное приложение можно:

- повысить уровень безопасности граждан города Самары (пассажиров водного транспорта) через распределение пассажиропотоков при организации покупки билета и посадки на рейсовые суда, а также при использовании лицензированных речных такси для индивидуальных маршрутов;
- сократить «разрыв» жителей правого берега реки Волги до социально-значимых объектов и мест работы в городе;
- повысить эффективность пассажирских судов через наполняемость судов, сокращение затрат на «холостые пробеги», снижение затрат на содержание пунктов для продажи билетов.

Продукт проекта

Мобильное приложение, размещенное в общедоступных App Store, Google Play.
Агрегатор, позволяющий централизовать весь имеющийся ресурс речной логистики и сделать его более эффективным и удобным для жителей Самарской области.

Конкурентные преимущества

Сайты и массовая реклама отдельных речных портов недостаточно эффективны для общего развития процесса по перемещению пассажиров.
Агрегатор связывает все сферы процесса на единую площадку, поддерживая актуальность предоставляемых данных для пользователей в режиме онлайн.

Уникальность, особенности проекта/решения

На текущий момент аналог данному мобильному приложению на переправу и транспорт через реку Волгу в районе Самарской области отсутствует.

Стадия реализации

Релиз мобильного приложения запущен в июне 2021 г.
На текущий момент идет стадия привлечения партнеров для работы на данной площадке.

Бизнес-модель проекта

Клиент оставляет комиссию при покупке билета на рейс или за заказ речного такси по индивидуальному маршруту, курьерской службы на воде.

Инновации и технологии РТМ

Описание компании (суть проекта)

Кабинет «Инновации и технологии РТМ» поддерживает здоровье и трудоспособность человека на высоком уровне, не допуская развития острых и хронических заболеваний. Мы охватываем сегмент профилактической медицины – ее действие направлено на выявление состояние предзаболевания, когда человек практически здоров, но есть внешние факторы (вирусы, холодный климат, нарушения в питании, нарушения в образе жизни, психоэмоциональной сфере), когда человек подвергается отрицательным воздействиям, и они повреждают организм в любом случае. Во время проведения диагностики специалист выявляет функциональные нарушения на электромагнитном уровне в теле человека (в Китае это называют каналами цзинь-ло и акупунктурными точками) до его проявления на физическом уровне.

Основатель
Светлана Нестерова

Контакты

Москва

e-mail: academy.nesterova@yandex.ru

+7 (966) 303 50 77

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

АНО ДО «Академия Традиционной Медицины».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Профилактика заболеваний – наша услуга «Инновации и технологии РТМ» (продукт) решает вопросы профилактической медицины.
- Ранняя диагностика и профилактика заболеваний инновационными технологиями – проект направлен на решение вопросов с ранней функциональной диагностикой организма человека с целью выявления нарушений функционального состояния на стадии предболезни и восстановление его инновационными технологиями. Для сравнения: дорогостоящее исследование всего организма МРТ покажет уже развившийся патологический процесс. Данный прибор покажет на самой ранней стадии функциональное нарушение организма до развития заболевания.

Цель проекта

Создание диагностическо-лечебного модуля кабинета профилактической медицины «Инновации и технологии РТМ» ранней высокотехнологичной диагностики и восстановления организма инновационными авторскими методами и средствами.

Продукт проекта

Продукт проекта – это услуга по функциональной диагностике всего организма.
Метод диагностики, который мы берем за основу в выявлении отклонений от нормы, называется электромагнитным сканированием организма с помощью аппарата «Созвездие». Данный прибор является современным высокотехнологичным диагностическим комплексом, единственным в мире, созданным российскими разработчиками. Лечебный комплекс, назначаемый после обследования аппаратом «Созвездие», предполагает авторский профилактический инновационный комплекс средств, обладающий универсальными восстановительными функциями для организма в целом.

Конкурентные преимущества

Достоверность результата диагностики. «Созвездие» (высокотехнологичная диагностика) – 10 минут, 100%, ранняя функциональная на стадии предболезнь.
Конкурентные методики лечения: МРТ (европейская диагностика) – 1 час, 100% при наличии патологических органных нарушений; метод Фолля (немецкая диагностика) – 30 минут, 70%, есть погрешности в оценке и верификации данных; пульсовая китайская диагностика – 30 минут, 70%, есть неточности, определяющие уровень индивидуального мастерства врача.
Существующие методики с использованием подобных приборов: «Биорезонанс», «Имедис», «Риодораку», Welness имеют большую погрешность и неточность измерений и зависят во многом от лиц, производящих исследование.

Уникальность, особенности проекта/решения

Представляем высокотехнологичную аппаратуру «Созвездие», которая позволяет исследовать организм дешевле, чем современные методы МРТ, быстрее и точнее, чем существующие системы диагностики на самых ранних стадиях заболевания. А также по результатам обследования пациенту предлагается инновационный комплекс лечения кабинета профилактической медицины «Инновации и технологии РТМ».
Наша уникальность в том, что сегодня никто в мире не применяет подобное оборудование и технологии. Инновационный диагностический комплекс – первый в мире из высокотехнологического оборудования способен регистрировать функциональное состояние организма в предболезни.

Стадия реализации

Кабинет профилактической медицины «Инновации и технологии РТМ» создается на базе существующей клиники. Заключены договора с клиникой (аренды помещений оборудования), подписан предварительный договор на поставку прибора, с поставщиком прибора заключен договор об эксклюзивном использовании прав на продажу и сервисное обслуживание (включая запасные части) данного прибора на территории РФ. Прибор зарегистрирован в Росздравнадзоре, имеет все необходимые документы для его использования в соответствии с действующим законодательством. MVP проекта в части авторских методик лечения населения проходит апробацию на базе существующей клиники.

Бизнес-модель проекта

Оказание услуги по современной инновационной высокотехнологичной диагностике всего организма и применение авторской методики лечения граждан. Монетизация проекта осуществляется по двум направлениям: диагностика всего организма и авторские методы лечения населения.

Секреты бокса VR

Описание компании (суть проекта)

Создание ПО с помощью которого обучаемый спортсмен без вмешательства человеческого фактора сможет переносить полученные на нем навыки на ринг со спортсменом-человеком без всякой адаптации.

Компания – инициатор проекта

Андреасян Габриэль Мелконович.

Основатель
Габриэль Андреасян

Контакты

Самарская область

e-mail:
g.andreasyan@iteco-technology.ru

+7 (927) 777 32 87

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

В профессиональном и любительском спорте проблема точного выполнения упражнений является наиболее значимой.
Технологии виртуальной реальности перестали быть исключительно развлекательной концепцией и находят все большее применение в процессе обучения.

Цель проекта

Создание ПО с поддержкой VR для обучения спортсменов технике и мастерству без вмешательства человеческого фактора.

Продукт проекта

Геймификация использует следующие принципы:

- динамика – использование сценариев, требующих внимания пользователя и реакции в реальном времени;
- механика – использование элементов, характерных для геймплея (награды, статусы, очки);
- эстетика – создание общего игрового впечатления, способствующего эмоциональной вовлеченности;
- метод кибертренинга – использование виртуальной реальности для спортивных тренировок с учетом индивидуальных особенностей пользователей и спортсменов, для развития когнитивных функций, отвечающих за обучение, внимание, память, восприятие и мышление.

Конкурентные преимущества

- низкая входная цена;
- мобильность (комплект начального уровня – от 600 г);
- гибкость настроек (по росту, длине рук, левша-правша, скорость);
- использование облачных технологий;
- ведение и анализ статистики тренировок;
- антропоморфность.

Уникальность, особенности проекта/решения

Новый подход – создание ПО с поддержкой VR.
Технологии виртуальной реальности применяются в процессе обучения единоборствам.

Стадия реализации

- В первый год реализации проекта планируется разработка MVP образовательной программы кибертренинга для симуляции тренировочного процесса по обучению человека навыкам защиты корпусом в единоборствах (уклоны, нырки, отклоны) в виртуальной реальности с адаптивной самонастраивающейся поисковой системой управления. В результате будет подана заявка на патент на изобретение и получено свидетельство на программу ЭВМ.
- Во второй год реализации проекта будет осуществлена разработка дополнительного модуля для симуляции тренировочного процесса по обучению человека навыкам атаки руками (точность, скорость, координация) в виртуальной реальности с адаптивной самонастраивающейся поисковой системой управления. Защита разработки в соответствии с законодательством.
- В третий год – разработка самоорганизующейся системы управления «боевой искусственный интеллект» с применением ИНС (искусственная нейронная сеть) и ML (машинное обучение). Защита разработки в соответствии с законодательством.

Бизнес-модель проекта

Проект «VR Секреты бокса» окунет пользователя (55 млн человек в мире занимаются единоборствами) в виртуальный мир единоборств, не выходя из дома и офиса.
Оттачивание навыков боевого мышления, повышение эффективности тренировок на 50%, увеличение концентрации на 15%, получение онлайн детальной статистики.

Инжиниринговый центр по проектированию функциональных предметов одежды

Описание компании (суть проекта)

Наш проект «Инжиниринговый центр в формате фабрики будущего по проектированию функциональных предметов одежды с применением новых передовых технологий» создает алгоритм проектирования под индивидуальные запросы с использованием новых производственных технологий, в том числе 3D-проектирования, проектирования материалов с заданными проектными свойствами, интеграции в производственные процессы с учетом индивидуального производства.

Компания – инициатор проекта

ООО «Лаборатория Инновационного Дизайна».

Основатель
Елена Русакова

Контакты

Новосибирск

e-mail: alenasilva@yandex.ru

+7 (913) 919 62 66

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Создание персонализированных изделий – одежды, аксессуаров, в том числе с интеграцией систем контроля за здоровьем («Умная одежда») – для людей с различными специализированными потребностями.
Для таких людей обычные изделия не адаптированы и зачастую неудобны. Плюс есть особенности двигательного развития, физиологии людей с ограничениями здоровья/развития.
Все это снижает качество жизни, отнимая время и силы от обычных дел.

Цель проекта

Доступный для потребителя формат создания изделий – одежды и аксессуаров для удовлетворения индивидуальных запросов с учетом особенностей здоровья каждого человека. Использование новых производственных технологий и проектирование с учетом индивидуальных особенностей.

Продукт проекта

- Создание проектного описания с рекомендациями для пользователя с различными особыми задачами.
- Цифровой проект изделия – линейки изделий – функциональный дизайн среды – для запуска в производство/изготовление индивидуальное.
- Техническая документация.

Конкурентные преимущества

Возможность создать сложные изделия для категории лиц, у которых все запросы индивидуальны, быстро, сохраняя основные аватары внутри программы для дальнейшего проектирования, снижая таким образом стоимость продукта для пользователя, время получения продукта и повышая функциональные характеристики изделия и его полезность для людей с ограничениями.
Авторские инновационные разработки, внедряемые в разрабатываемые изделия. Аналогичный подход к проектированию используется компаниями машиностроительной отрасли, для которых широко применяется создание цифровых двойников и внутрипрограммное проектирование.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность в применении новых производственных технологий и методологии фабрик будущего для создания специализированной персонализированной одежды для пользователей с ограничениями здоровья.

Стадия реализации

Созданы прототипы изделий, получены патенты, в стадии отработки алгоритм проектирования с интеграцией имеющихся программных продуктов, адаптация под задачи проекта, формирование ТЗ на создание собственного программного продукта для полного цикла проектирования.

Бизнес-модель проекта

- Продажа цифрового варианта модели.
- ТД как конечным пользователям, так и предприятиям швейной отрасли, готовым создавать одежду для людей с ограничениями здоровья.
- Создание заказных разработок.
- Продажа программного обеспечения после его создания.

«Создай свой бег»

Описание компании (суть проекта)

Ресурс, который помогает пользователю выбрать тренера по бегу, беговую команду или сообщество для совместных пробежек, выбрать подходящий массовый старт в календаре забегов, интересную локацию для пробежки и решить другие задачи, связанные с бегом.

Компания – инициатор проекта

Газизянова Алсу Харисовна.

Основатель
Алсу Газизянова

Контакты

Москва

e-mail: alsuabcd@gmail.com

+7 (916) 534 59 25

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Для человека, который мечтает о пробежках или уже бегает, необходима единая база тренеров, беговых школ, сообществ, актуальный общий календарь массовых забегов, маршруты и локации для пробежек, перечень спортивных клиник для контроля здоровья, магазинов спортивной одежды и спортивного питания в одном месте – акселераторе.

Цель проекта

Цель проекта – минимизировать время для организации регулярных пробежек. Минимум времени для исследования огромного многообразия всех предложений в медиапространстве и максимум удобств для принятия решения.

Продукт проекта

Сайт, а затем и приложение, которые будут содержать разделы, интересные пользователю-бегуну.

Конкурентные преимущества

- Уникальность в том, что нет агрегатора по бегу.
- Все предложения услуг тренеров – разрозненные.
- Календарь забегов разрознен, представлен различными ресурсами в зависимости от организатора. В виду постоянных отмен и переносов дат забегов – неактуален.
- Нет агрегатора сообществ и команд по бегу.
- Нет агрегатора локаций и маршрутов по бегу, манежей для бега в зимнее время.

Уникальность, особенности проекта/решения

В связи с все возрастающим интересом населения к здоровому образу жизни, а значит, и к бегу, есть потребность в таком агрегаторе.
У людей нет времени на исследование медийного пространства. Хочется зайти на один ресурс и, потратив минимум усилий и времени, сделать выбор.

Стадия реализации

Стадия идеи и поиск команды.

Бизнес-модель проекта

Способы монетизации:
- комиссия,
- реклама,
- публикация статей от партнеров.

«Планета-Тамагочи»

Описание компании (суть проекта)

Мобильное приложение, которое демонстрирует влияние пищевых привычек пользователя на нашу планету и постепенно изменяет их на более экологичные.
На данный момент реализован бэкенд для MVP первого уровня игры.
У каждого пользователя есть своя планета-тамагочи.
Игра «Планета-Тамагочи» призвана заставить людей задуматься о своем экоследе и снизить его.

Компания – инициатор проекта

Дорофеева Арина Дмитриевна.

Основатель
Арина Дорофеева

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: kuriyummy@mail.ru

+7 (914) 069 73 18

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Наши пищевые привычки являются виновником недостатка и загрязнения воды, обезлесения, вымирания видов, ухудшения земель и опустынивания. Через игру люди будут привлечены к вопросам охраны природы. Как культовая игра «Тамагочи» была призвана приучить ребенка к ответственности, так и новая игра «Планета-Тамагочи» призвана заставить людей задуматься о своем экоследе и снизить его. Для тех, кто уже знаком с проблемами нашей планеты и старается снизить свой экослед, эта игра – способ получить количественные показатели своего успеха, а для тех, кто захочет просто посоревноваться с друзьями – возможность приобщиться к осмысленному образу жизни, к способности мыслить глобально, а действовать локально.

Цель проекта

- Заметное снижение экоследа активных пользователей приложения – 10 тыс. к концу 2023 г.
- Выход на международный рынок.
- Просвещение и приобщение пользователей к осмысленному образу жизни, изменение привычек жителей нашей планеты на более экологичные.
- Повышение спроса на экологичные товары, заключение партнерских соглашений с производителями экотоваров, экомагазинами, фондами защиты животных и т. д.

Продукт проекта

Функционал: у каждого пользователя есть своя планета-тамагочи, у которой отражены такие важные характеристики, как выбросы парниковых газов, количество используемой воды и площадь территорий, занимаемых производством продуктов питания в год. Для каждого пользователя эти характеристики изменяются в зависимости от его пищевых привычек. В приложении есть возможность достигать встроенных целей и получать за это бонусы, а также продвигаться в общем рейтинге пользователей и улучшать показатели своей планеты. Также имеется возможность прочитать информацию о решаемой проблеме. Статьи дополнены графиками и числами для большей наглядности необходимости изменения привычек. В будущем планируется внедрить другие уровни игры: сортировка мусора, энергосбережение и т. д.

Достигнутые качественные показатели:

- аутентификация и авторизация через социальные сети google.com, vk.com, instagram.com, facebook.com;
- базовая архитектура сервисов;
- базовая настройка сервера;
- создание конфигурации докера для разработки и деплоя на сервер;
- делегирование доменов и настройка HTTPS, конфигурирование нескольких поддоменов на сервере для различных нужд, добавление nginx как прокси;
- разворачивание проекта на сервере, конфигурирование деплоя проекта на сервер;
- конфигурирование сервисов на Python, их сборка и запуск;
- разработка API, модели данных и интерфейса администрирования для сервиса вычисления и сохранения экологического отпечатка пользователя.

Достигнутые количественные показатели:

- 4 социальные сети (аутентификация/авторизация);
- 10 эндпойнтов для аутентификации и получения экологического следа;
- 5 моделей: Category, Company, Item, UnitOfMeasurement, UserActionReco.

Конкурентные преимущества

Приложение совмещает в себе борьбу с экологическими проблемами, влияние пищевых привычек на нашу планету, обучение и просвещение, элементы геймификации и игрового персонажа.

На рынке существуют приложения, которые в той или иной степени затрагивают только 1–2 из перечисленных характеристик.

Уникальность, особенности проекта/решения

Проект объединяет концепцию «Тамагочи» и борьбу с экологическими проблемами: недостаток и загрязнение воды, обезлесение, вымирание видов, ухудшение земель и опустынивание. Идея заботы о планете, как о своем питомце, является уникальной.

Стадия реализации

На данный момент реализован бэкенд для MVP первого уровня игры.

Мобильное приложение под IOS находится в разработке, требуется финансирование.

Бизнес-модель проекта

- Платная подписка: отсутствие рекламы, дополнительные возможности.
- Бесплатная подписка: реклама, ограниченный функционал.
- Партнерские соглашения с сервисами доставки еды, экомагазинами.

Самоочищающиеся маски Silverty Mask

Описание компании (суть проекта)

Производство гигиенических масок с антимикробным покрытием, нанесенным методом магнетронного ионно-плазменного распыления.
Организован выпуск мелких партий (до 500 штук).
Silverty Mask – это проект, позволяющий сделать ношение гигиенических масок комфортным, стильным, максимально защищающим здоровье человека.

Компания – инициатор проекта

Лодышкин Егор Александрович.

Основатель
Егор Лодышкин

Контакты

Ивановская область

e-mail: egorlodyshkin@gmail.com

+7 (910) 987 02 35

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Самая неожиданная мировая проблема – это коронавирус COVID-19.
Его главным атрибутом стали маски, которые нам приходится носить каждый день. Мы уже прожили несколько его волн, но впереди еще следующие, по мнению большинства экспертов, и, вероятнее всего, вакцинация пока их не перекроет. Кроме того, тренд на защиту органов дыхания долгосрочный, так как прогнозируются новые эпидемии, плюс люди попросту стали бояться скоплений себе подобных.
Теперь маски – это наша новая реальность.

Цель проекта

Выйти на объем продаж в 5 тыс. штук в месяц к марту 2022 г.

Продукт проекта

Многоразовые гигиенические маски с нанопокрытием из серебра 999 пробы не просто обладают антимикробными свойствами, но и самоочищаются.
Позволяют эффективно защитить себя и позаботиться о состоянии кожи лица, не вызывают раздражения от длительного ношения.
Серебро – природный антисептик и обладает мощным антибактериальным воздействием.

Конкурентные преимущества

Конкурентные преимущества продукции Silverty Mask:
- комфорт (благодаря разработанной конструкции),
- повышенная фильтруемость (благодаря технологии),
- уничтожает микробы (самоочищается благодаря технологии),
- эстетичность (благодаря разработанному дизайну),
- доступность по цене (дешевле, чем у прямых конкурентов).

Косвенные конкуренты: одноразовые нетканые медицинские, многоразовые тканевые гигиенические маски, респираторы.
Прямые конкуренты: гигиенические маски, покрытые коллоидным серебром, гигиенические маски с нанослоем серебра. Прямые конкуренты либо используют иную технологию (коллоидное серебро), которое менее эффективно, чем нанонапыление, либо немасштабируемы (непромышленные установки в университетах), либо используют нашу запатентованную технологию и можно юридически решить этот вопрос.

Уникальность, особенности проекта/решения

Многоразовые гигиенические маски с нанопокрытием из серебра 999 пробы.
Не просто обладают антимикробными свойствами, но и самоочищаются.

Стадия реализации

Собрали команду.
Сделали прототип и промышленный образец.
Наладили мелкосерийное производство, первые продажи.
Тестируем каналы продвижения.

Бизнес-модель проекта

Прямые продажи через собственный сайт.

«От занятий к занятости»

Описание компании (суть проекта)

Проект «От занятий к занятости» направлен на обучение подростков и молодежи с нарушениями по слуха и ДЦП по дополнительным образовательным программам «Изготовление керамических изделий методом шликерного литья» и «Введение в организацию предпринимательства, основы ведения собственного дела».
Планируется, что участники проекта, овладев навыками изготовления керамической продукции, понятийными основами предпринимательства, будут трудоустроены в государственные, муниципальные предприятия, общественные организации инвалидов, коммерческие структуры, а также будут способны реализоваться как самозанятые. Большое значение в процессе обучения участников проекта будет уделяться усвоению ими основ предпринимательства, как результат – социализация участников в современное общество, занятие в нем достойного места.

Основатель
Юрий Чернецов

Контакты

Удмуртская Республика

e-mail: 13veteran@mail.ru

+7 (922) 691 42 97

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

АНО ДО «Центр развития профессионального мастерства и туризма».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Социализация и адаптация подростков, молодежи с нарушениями слуха, ДЦП в возрасте от 14 до 20 лет через обучение по образовательным программам с последующим трудоустройством по корреляционной профессии.

Цель проекта

Адаптация подростков и молодежи с нарушениями слуха и ДЦП в современное общество через использование прогрессивной формы обучения «Социализация через предпринимательство».
Помощь в трудоустройстве участников проекта, в организации ими частного предпринимательства в различных юридических формах.

Большое значение в процессе обучения участников проекта будет уделяться усвоению ими основ предпринимательства, погружения в сопутствующие бизнес-идеи (торговля, туризм, изготовление сувенирной и ландшафтной продукции), что приведет к конечному результату проекта – социализации участников в современное общество, занятию в нем достойного места.

Продукт проекта

Продуктом проекта является получивший профессиональные навыки подросток или молодой человек в возрасте 19–20 лет, имеющий возможность трудоустроиться или реализоваться в качестве самозанятого.

Конкурентные преимущества

Конкурентное преимущество заключается в том, что после обучения предоставляется право устроиться на работу в социально-реабилитационное предприятие, учредителем которого является ВОГ РФ.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта заключается в том, что подростки и молодежь с нарушениями слуха, ДЦП, обучаясь в системе среднего образовательного учреждения, получают профессиональные навыки, позволяющие им гарантировано трудоустроиться или начать свой бизнес в качестве самозанятых.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Подростки, молодежь с нарушениями слуха и ДЦП получают профессиональные навыки изготовления керамической продукции туристического и ландшафтного направления методом шликерного литья.
Продукция, которая при этом производится, реализуется посредством участия в выставках, ярмарках или посредством маркетплейсов.
Кроме того, для функционирования проекта необходимо привлекать как грантовые, так и спонсорские ресурсы для закупки оборудования, расходных материалов, аренды помещения.

Проект «Яркий мир» для детей и молодежи с ОВЗ и инвалидностью

Описание компании (суть проекта)

Один из самых эффективных инструментов реабилитации и интеграции в общество для особенных детей – это творчество. Наш проект нацелен на массовое участие в творческих мероприятиях детей и молодежи с ОВЗ и инвалидностью, педагогов и родителей.
В рамках проекта проводится Международный фестиваль детей и молодежи с ОВЗ и с инвалидностью «Яркий мир». Все работы публикуются в альбомах в группе «ВКонтакте» и на сайте. Жюри выбирает победителей в каждой номинации. Проходят очные церемонии награждения и выставки работ, ряд встреч международного клуба друзей. Показатели фестиваля в 2021 г. – 12600 работ.

Компания – инициатор проекта

АНО Центр культурных проектов «Развитие».

Основатель
Сушкова Марина

Контакты

Москва

e-mail: marisha72_72@mail.ru

+7 (985) 987 37 99

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Реабилитация лиц с ОВЗ и инвалидностью через творчество.

Цель проекта

- Создать яркое событие в жизни детей и молодежи, вдохновить на развитие талантов и установление дружеских связей, повысить творческую и социальную активность, побудить обычных детей и молодежь к совместному творчеству и дружбе с их особенными ровесниками из России и других стран.
- Выявить успешный педагогический опыт.
- Дать возможность педагогам, работающим с особенными детьми, продемонстрировать результаты своего труда и достижения своих воспитанников.
- Дать новый инструмент в профессиональной деятельности педагогам, работающим с особенными детьми.
- Личный обмен опытом.
- Поощрить создание совместных (инклюзивных) творческих проектов.
- Привлечь внимание общественности и СМИ к особенным детям, труду педагогов и родителей, инклюзивным проектам.
- Предоставление платформы для установления творческих контактов, укрепления дружеских связей и обмена опытом.

Продукт проекта

Международный творческий проект для детей и молодежи с ОВЗ и инвалидностью «Яркий мир» включает в себя ряд мероприятий: II международный фестиваль детей и молодежи с ОВЗ и инвалидностью «Яркий мир», пресс-конференция, главная церемония награждения в Москве, региональные церемонии награждения в Северо-Кавказском федеральном округе, Крыму, Калининградской области, Ленинградской области, ряд встреч международного клуба друзей «Яркий мир» и выставок работ победителей и финалистов фестиваля «Яркий мир» в Москве, Северо-Кавказском федеральном округе, Крыму, Калининградской, Ленинградской, Московской, Орловской, Брянской и Липецкой областях.

Конкурентные преимущества

Наш проект нацелен на массовое участие в творческих мероприятиях детей и молодежи с ОВЗ и инвалидностью, а не на выявление единичных талантов, как в 90% других фестивалей. У «Яркого мира» нет аналогов по массовости участников. На все мероприятия приглашаются все участники, а не только победители. Педагоги и руководители получают готовый инструмент для работы с особенными воспитанниками, возможность показать результаты на международном уровне, повысить квалификацию, приобрести новый опыт. Родители получают поддержку, обмениваются опытом, находят друзей. Устанавливаются международные связи, работающие на имидж России в целом. Мы доказали свою востребованность и эффективность в 2021 г. – количество участников достигло 12600 человек.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Нет ограничений по группе здоровья и группе инвалидности.
- Нет ограничения по выбору творческого направления.
- Принять участие может каждый (мы не выявляем таланты, а даем возможность продемонстрировать свои личные победы и достижения).
- Участие в фестивале бесплатно на всех этапах для детей и молодежи, педагогов, родителей из Российской Федерации и зарубежных стран.
- Каждая работа была опубликована в нашей группе «Вконтакте» (статистика абсолютно прозрачна). Участники и зрители активно общались в группе (более 1500 подписчиков). Есть возможность общения через комментарии.
- Каждый участник получил именной похвальный диплом, каждый педагог – именное благодарственное письмо.

Стадия реализации

На 1-й фестиваль поступило 12600 работ, и до сих пор на почту поступают письма с новыми работами и просьбой продолжить и расширить проект, присылают письма и ролики с благодарностями.

Бизнес-модель проекта

Проведение II международного фестиваля детей и молодежи с ОВЗ «Яркий мир», пресс-конференции для привлечения внимания СМИ и общественности, главной церемонии награждения победителей и финалистов фестиваля, региональных церемоний награждения победителей и финалистов II международного фестиваля, ряда встреч международного клуба друзей «Яркий мир».

«Вэкстари» @Vextary – мобильный комплекс с технологией VR

VEXTARY
visual rehab

Описание компании (суть проекта)

Мобильный реабилитационно-диагностический комплекс «Вэкстари» @Vextary, использующий технологию виртуальной реальности (VR), предназначенный для ускоренного восстановления поврежденных нейронных связей головного мозга у лиц с двигательными дисфункциями.
Реабилитация лиц с двигательными дисфункциями, последствиями острых нарушений мозгового кровообращения, травм и заболеваний центральной и периферической нервной системы на основе использования данных тестирования, анализа и составления индивидуальной программы реабилитации (с использованием технологии VR).

Компания – инициатор проекта

ООО «ВЭКСТАРИ».

Основатель
Константин Воробьев

Контакты

Самарская область

e-mail: vconst@mail.ru

+7 (927) 268 50 15

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Мобильный реабилитационно-диагностический комплекс @Vextary, использующий технологию виртуальной реальности (VR), предназначен для ускоренного восстановления поврежденных нейронных связей головного мозга у лиц с двигательными дисфункциями (ОНМК).

Цель проекта

Результат реализации проекта:

- создание услуги для ускоренного восстановления поврежденных нейронных связей головного мозга у лиц с двигательными дисфункциями (ОНМК) с использованием технологии VR;
- создание сервиса по формированию индивидуальной программы реабилитации/абилитации, наблюдения и поддержки пациента в формате 24/7 (мобильное приложение).

Продукт проекта

Персонализированная система реабилитации лиц с двигательными дисфункциями, последствиями острых нарушений мозгового кровообращения, травм и заболеваний центральной и периферической нервной системы с применением технологии виртуальной реальности (VR). Реабилитация на дому, в условиях ЛПУ, медицинских центров, санаториев, стационара. Потребительские качества – мобильность (минимальный вес комплекса – 450 г), возможность использования комплекса пациентами в положении лежа, возможность удаленного управления, более низкая, по сравнению с конкурентами, цена.

Конкурентные преимущества

Характеристики проекта: мобильность (минимальный вес комплекса 450 г), возможность использования комплекса пациентами в положении лежа, возможность удаленного управления, более низкая, по сравнению с конкурентами, цена.
Инновационность проекта заключается в следующем:

- медицинские изделия, интеллектуальные технологии на базе гаджетов в здравоохранении;
- персонализированная медицина на базе гаджетов/телемедицина;
- инновационные устройства, сервисы медицинского назначения на базе носимых гаджетов.

Конкуренты: CAREN (Израиль), REVIVR (Россия), Habilect (Россия), «Исток-Аудио» (Россия).

Уникальность, особенности проекта/решения

- Использование технологии виртуальной реальности (VR).
- Мобильное приложение для пациента.
- Мобильный реабилитационно-диагностический комплекс.
- Использование технологии искусственного интеллекта.
- Мобильность (минимальный вес комплекса – 450 г).
- Возможность использования комплекса пациентами в положении лежа.
- Возможность удаленного управления.
- Более низкая, по сравнению с конкурентами, цена.

Стадия реализации

Разработан пилотный проект, позволяющий производить диагностику, анализ показателей пациента с ОНМК, расчет отклонений от нормативных показателей здорового человека, формирование индивидуальной схемы реабилитации – восстановления когнитивных способностей при помощи технологии виртуальной реальности, шлема VR и специального программного обеспечения.

Бизнес-модель проекта

Бизнес-модель монетизации:

- продажа и сопровождение программно-аппаратного комплекса;
- продажа франшизы;
- сдача в аренду физическим лицам;
- сдача в лизинг юридическим лицам в РФ, Евразийском союзе, странах ЕС, Африки;
- создание собственного медицинского учреждения.

Профориентационный комплекс с технологией VR для школьников с РАС

КЕМ БЫТЬ?
VR-ПРОФОРИЕНТАЦИЯ

Описание компании (суть проекта)

Создание профориентационного комплекса с использованием технологии VR для школьников с расстройствами аутистического спектра на примере трех профессий с анимационными роликами, в доступной форме показывающими сценарии профессиональной деятельности. Дети смогут попробовать выполнить конкретные задания, которые выполняют специалисты. После прохождения всех этапов участник проекта получает разработанную индивидуальную маршрутную карту с возможными вариантами деятельности. Данной услугой смогут воспользоваться на этапе разработки не менее 10 школьников с РАС.

Компания – инициатор проекта

Токарская Людмила Валерьевна.

Основатель
Людмила Токарская

Контакты

Свердловская область

e-mail: liydmil@mail.ru

+7 (906) 807 97 64

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Отсутствие системы профориентационных мероприятий для людей с расстройствами аутистического спектра, учитывающих их особенности – при повсеместной декларации необходимости расширения возможностей для их занятости.

Цель проекта

Разработка профориентационного комплекса с встроенным VR-тренажером, позволяющим подросткам с РАС попробовать развивать конкретные профессиональные навыки, необходимые для работы по соответствующим профессиям.

Продукт проекта

Профориентационный комплекс с использованием технологии VR для школьников с РАС, позволяющий потренировать профессиональные навыки по трем профессиям, с анимационными роликами, в доступной форме показывающими сценарии профессиональной деятельности. После диагностических и обучающих занятий участник проекта получает разработанную индивидуальную маршрутную карту с возможными вариантами дальнейшей профессиональной деятельности.

Конкурентные преимущества

Основным преимуществам проекта является возможность попробовать конкретные навыки, не выезжая на предприятия и в организации, а находясь в одном месте, что экономит время, а также дает возможность сразу отсечь те профессии, которые недоступны подросткам или не подходят по каким-то иным параметрам.
Основными конкурентами могут стать службы занятости населения, однако они не имеют специального инструментария для работы с лицами с РАС и не используют современные технологии, в частности VR, не готовят к будущему рынку труда.
Проекты, как «Профориентационный навигатор», являются наиболее близкими конкурентами. Однако в них можно отметить несоответствие использующихся в настоящее время методов профориентации в целом современному и будущему рынкам труда, архаичные методики преподнесения информации.

Уникальность, особенности проекта/решения

На сегодняшний момент не существует подобных комплексов в Российской Федерации и, исходя из проанализированной информации, в мире.
Ключевые особенности:

- возможность попробовать выполнять работу конкретного специалиста, не выезжая для этого на предприятия и в организацию;
- предлагаемые профессии соответствуют современному рынку труда;
- тренажер доступен и интересен лицам с РАС;
- тренажер позволит сэкономить время на поиск дальнейшего профессионального пути.

Стадия реализации

Стадия идеи – разрабатывается прототип методики.

- В настоящее время создана команда проекта, включающая руководителя, IT-специалиста, дизайнера, педагога, психолога.
- Создана пилотная версия тренажера для 1 профессии (сити-фермер).
- Есть возможность на начальных этапах использовать очки VR и ноутбук, предоставленные лабораторией Уральского федерального университета.
- Проведен предварительный подсчет бюджета.
- Разработан подробный план реализации проекта.
- Достигнута договоренность с образовательными организациями и родителями для апробации проекта.

Бизнес-модель проекта

Общая сумма, необходимая для реализации проекта – 7945859 руб., в нее включена закупка оборудования, разработка профориентационного тренажера (оплата труда дизайнеров, программистов, сценаристов), работа специалистов по сопровождению детей, медиасопровождение и др.
В настоящее время идет поиск грантовых средств для реализации проекта, а также поиск партнеров из числа сотрудников радиотехнического факультета и кафедры дизайна для снижения затрат на разработку тренажера.
Идет расчет стоимости услуги для пользователя и уточнение возможного источника финансирования. Поскольку проект носит социальный характер, возможно, что эту услугу клиент сможет получить через службу занятости или реабилитационный центр при достижении соответствующих договоренностей на федеральном или региональном уровне.

Вода – свобода движения.
Ранняя реабилитация – ключ к здоровью

Описание компании (суть проекта)

Идея проекта – восстановление младенцев, пока они находятся в периоде «дозревания», с рождения до 4 месяцев. Обеспечить двигательную активность под наблюдением специалистов. Снизить процент развития ДЦП у детей, родившихся раньше срока.
Дети, приступившие к занятиям с рождения, «дозревают» в воде и минуют такие диагнозы, как ДЦП; в то же время, если ребенок приходит к нам после 8–9 месяцев, когда двигательные навыки не сформировались, никаких гарантий на полное восстановление давать нельзя.

Компания – инициатор проекта

Лесовская Анастасия Николаевна.

Основатель
Анастасия Лесовская

Контакты

Красноярский край

e-mail:
anastasiyalesovskaya@gmail.com

+7 (908) 212 35 43

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект направлен на восстановление детей грудного возраста, адаптацию ребенка после рождения в новом мире посредством аквакинезиотерапии, мягкого и эффективного метода. Большое внимание уделяется недоношенным детям, детям с перинатальными травмами, с различными синдромами.
Патология глубоко недоношенных детей на первом году жизни часто приводит к инвалидизации ребенка. Но при правильном и своевременном лечении и начале физической реабилитации этот риск снижается. Приступая к занятиям как можно раньше, а именно – с самого рождения до 4-х месяцев, мы получаем высокий процент полного восстановления ребенка.
По статистике, церебральный паралич у детей, рожденных до 37 недели беременности, возрастает в 5 раз, а у детей, рожденных до 28 недели – почти в 50 раз.

Цель проекта

Сделать доступными занятия для самых маленьких, выстроить каналы информирования молодых родителей о важности ранней реабилитации, без потери ценного временного ресурса.
Пространство для родителей недоношенных детей с целью оказания им информационной помощи, консультаций с узкими специалистами, занятий аквакинезиотерапией.

Продукт проекта

Центр с полным комплексом услуг по запуску двигательных навыков.
В центре есть массаж, ЛФК, прием невролога и индивидуальные мини-бассейны с возможностью корректировать температуру воды под особенности ребенка. Очистка воды (озонирование) – эффективный способ, но тем не менее щадящий для младенцев.

Конкурентные преимущества

- С нами сотрудничают узкие специалисты, отлично зарекомендовавшие себя.
- Наши условия позволяют приступить к занятиям сразу после роддома.
- Тренер находится за бортом чаши.
- Очень высокий уровень тренерского состава.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Занятия сразу после роддома.
- Индивидуальный подход.
- Прием узких специалистов.
- Онлайн-консультации.

Стадия реализации

Проект действует с 2016 года.

Бизнес-модель проекта

Ценовая политика центра гибкая и подходит для людей с разным уровнем достатка.
Родитель занимается с ребенком по абонементу, цена которого зависит от выбранного направления. Дополнительно родитель всегда может получить консультацию по ГВ, развитию ребенка, а также направляется к проверенным узким специалистам, если в таковых нуждается.

Цифровые решения для аутизма. My Friend Owl (Мой друг Совенок)

Описание компании (суть проекта)

Проект построен из 4-х мобильных приложений:
• мобильное приложение для общения коммуникативными карточками с инклюзивным дизайном;
• мобильное приложение с обучающими играми, автоматически настраивающее тип и сложность заданий под пользователя;
• ассистент для похода в магазин (гибрид коммуникативных карточек и навигатора);
• дневник специальных интересов – помогает родителям выявить интересы и таланты ребенка для определения индивидуальной траектории обучения.

Основатель
Дмитрий Ножечкин

Контакты

Саратовская область
e-mail: reestr64@mail.ru
+7 (937) 225 54 78

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Ножечкин Дмитрий Александрович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Коммуникация, социальная адаптация аутистов с помощью мобильных приложений.

Цель проекта

- Прибыль компании – от 10 млн в год.
- Дальнейшая реализация более сложных проектов.

Продукт проекта

- Коммуникативные карточки – альтернативный способ для неговорящих.
- Обучающие игры – дополнение и замена занятий.
- Ассистент для похода в магазин – помогает адаптации людей, испытывающих проблемы с коммуникацией.
- Дневник специальных интересов – путем системного наблюдения выявляет предрасположенность ребенка и его таланты.

Конкурентные преимущества

- Инклюзивный дизайн.
- Наличие функций, необходимых по мнению пользователей (на основе отзывов по приложениям конкурентов).
- Навигатор для похода в магазин и дневник специальных интересов не имеют аналогов и в тоже время спланированы на основе обратной связи от целевой аудитории.

Уникальность, особенности проекта/решения

Продукты направлены на конкретную целевую аудиторию, численность которой ежегодно увеличивается (количество диагнозов + количество пользователей смартфонов).
Решаемые задачи имеют высокую социальную значимость, имеется значительный потенциал для дальнейшего совершенствования продуктов и расширения их линейки.

Стадия реализации

MVP.

Бизнес-модель проекта

Подписка на мобильные приложения, партнерские программы с ритейлерами.

Экосистема цифровых продуктов для развития доступного туризма Globe4all

Описание компании (суть проекта)

Мы развиваем экосистему инклюзивных продуктов globe4all, которая помогает туристам с инвалидностью в ситуации нехватки информации о доступной среде, адаптированных турпродуктов решать проблему организации путешествий. Даем возможность путешествовать без барьеров, реализовать себя в сфере доступного туризма.
Пользователи сайта с инвалидностью – порядка 15 тыс. пользователей/месяц.
Самое крупное русскоязычное сообщество по теме доступного туризма в соцсетях – более 13 тыс. пользователей.
Туристы с инвалидностью – 115 пользователей.
Гиды и поставщики услуг – 113 гидов, 10% из них – люди с инвалидностью или члены их семей.
Партнеры проекта – более 50 компаний, общественных организаций, учреждений культуры в России и за рубежом.

Основатель
Ренат Анпилогов

Контакты

Курская область

e-mail: info@globe4all.net

+7 (902) 635 41 51

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «Глоуб медиа».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Отсутствие информации о доступности туристической инфраструктуры и достопримечательностей для людей с инвалидностью, нехватка адаптированных предложений – туров, экскурсий, сервисов и услуг для туристов с особыми потребностями.
- Проблема обучения, трудоустройства и профессионального развития людей с инвалидностью в сфере доступного туризма.
- Проблема адаптации природных маршрутов и достопримечательностей для маломобильных туристов.

Цель проекта

Globe4all – это экосистема инклюзивных продуктов, созданная командой единомышленников, чтобы помогать маломобильным туристам узнавать о доступности окружающего мира, планировать свои путешествия, бронировать адаптированные туры и экскурсии, вдохновляя и сподвигая их на новые поездки и открытия.
Это также проект, в котором люди с инвалидностью могут стать гидами, разработать свой интересный и доступный маршрут, получить возможность профессионально развиваться в сфере инклюзивного туризма.

Продукт проекта

3 главных продукта экосистемы для туристов и гидов с инвалидностью:
- онлайн-агрегатор информации и туристических сервисов;
- образовательная платформа Globe4all Academy, содержащая учебные курсы, видео, мастер-классы, практики. На ней можно пройти обучение, получить новый опыт;
- ассистивные технологии (ТСР) для маломобильных туристов и обеспечения доступности на природных маршрутах.

Конкурентные преимущества

- Первый в России онлайн-агрегатор для людей с инвалидностью.
- Благодаря информационному блоку мы делимся историями, лайфхаками, новостями доступного туризма, вдохновляя и мотивируя других людей с инвалидностью.
- Проект позволяет людям с инвалидностью открыть для себя новую профессиональную сферу доступного туризма, самим пройти обучение, стать гидами, принимать туристов.
- Мы мотивируем существующих игроков туристического рынка на развитие доступной среды, популяризируя успешные примеры в России и других странах.
- Над проектом работает инклюзивная команда единомышленников.
- Мы работаем над обеспечением технической доступности сайтов для пользователей с инвалидностью, повышая доступность контента и улучшая пользовательский опыт.
- Globe4all в переводе с английского означает «Мир для всех», поэтому мы стараемся сделать туризм доступным максимально широкой аудитории туристов.

В настоящее время в России нет такого ресурса, который бы наиболее полно покрывал тему безбарьерного туризма.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Вдохновляем людей с инвалидностью на путешествия через опыт других путешественников и информацию о доступности в пункте назначения;
- находим адаптированные турпродукты, тестируем, предлагаем и доводим до клиентов;
- вдохновляем игроков туриндустрии на работу с новой аудиторией – через обучение и знакомство с успешным опытом других компаний в России и за рубежом, помогаем создавать и развивать адаптированные туры, экскурсии;
- предоставляем возможность людям с инвалидностью пройти обучение, создать свой адаптированный турпродукт, получить работу в туризме и принимать самим туристов;
- в России рынок доступного туризма – это еще совсем молодая отрасль, которой предстоит расти и развиваться, поэтому поддержка необходима как пользователям, так и поставщикам услуг, гидам с инвалидностью, представителям туристического рынка.

Стадия реализации

Развитие.

Бизнес-модель проекта

- Модель монетизации: комиссия от проданных платных туристических продуктов и услуг на маркетплейсе globe4all.net, комиссия от проданных образовательных услуг на платформе globe4all.academy.
- Globe4all для туристов (B2C): вдохновляет на путешествия (это непросто, если даже поездка в аэропорт может стать проблемой), предоставляет информацию о доступности, помогает забронировать адаптированные турпродукты с учетом нозологии.
- Globe4all для партнеров (B2B): новый рынок туристов «с особыми потребностями», социализация и реабилитация для партнеров с инвалидностью (гиды).

«Солнечный зайчик»

Описание компании (суть проекта)

Развитие программ отдыха и полезной занятости несовершеннолетних с ограниченными возможностями здоровья в условиях городской среды в каникулярное время, преодоление социальной изоляции семей с детьми-инвалидами, улучшение качества их жизни, поддержка особого родительства, становление инклюзивного общества.
Организация адаптированной игровой зоны и развивающего пространства для социальной реабилитации, абилитации и социализации семей с детьми-инвалидами и ОВЗ.
Развитие эмоционально-волевой сферы ребенка, раскрытие дополнительных возможностей несовершеннолетних через взаимодействие с растительным миром, общение, сенсорную интеграцию, творческое и психолого-педагогическое развитие.

Основатель
Сергей Асатуров

Контакты

Ростов-на-Дону

e-mail: sociohelp@mail.ru

+7 (988) 250 47 16

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Государственное бюджетное учреждение социального обслуживания населения Ростовской области «Центр социальной помощи семье и детям Ростова-на-Дону».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Откат (регресс) сформированных навыков детей-инвалидов из-за длительного перерыва между сроками комплексной реабилитации.
- Низкий уровень толерантности нормотипичных детей к детям с инвалидностью.
- Отсутствие у родителей кратковременного перерыва в заботе о ребенке с инвалидностью для собственного отдыха и решения текущих проблем.

Цель проекта

- Развитие программ отдыха и полезной занятости детей-инвалидов в условиях городской среды в каникулярное время.
- Преодоление социальной изоляции семей с детьми-инвалидами.
- Становление инклюзивного общества.
- Повышение уровня толерантности нормотипичных детей к детям с ОВЗ и инвалидностью.

Продукт проекта

Инклюзивная детская площадка «Солнечный зайчик», стационарозамещающая технология, осуществляющая свою деятельность в каникулярное время.
Весенние каникулы – 8 дней (1 смена). Летние каникулы – 92 дня (7 смен). Осенние каникулы – 9 дней (1 смена). Зимние каникулы – 13 дней (1 смена).
Основная организационная форма работы с детьми – индивидуальные, групповые занятия и занятия небольшими подгруппами. Продолжительность – 14 рабочих дней (поток), периодичность – ежедневно (не более 3 часов). Максимальное количество детей в группе – 15, возраст участников – от 3 до 18 лет.
Активное взаимодействие через творческую, познавательную, трудовую деятельность детей-инвалидов с их здоровыми сверстниками, вовлечение в добровольческую деятельность детей и студентов профильных специальностей.

Конкурентные преимущества

- Сопровождение семьи от открытия случая до социализации, адаптации и интеграции детей-инвалидов и детей с ОВЗ в общество.
- Контроль качества предоставляемых услуг, профессионализм специалистов и активная включенность родительского сообщества.

Уникальность, особенности проекта/решения

Апробированные (психологами) технологии и формы работы с детьми-инвалидами и их здоровыми сверстниками, доказавшие свою эффективность.

Стадия реализации

Реализуется в учреждении.
Планируется тиражирование с муниципальными образованиями Ростовской области.

Бизнес-модель проекта

Этапы реализации:
1. Подготовительный: приобретение и установка оборудования, проведение обучения и отбор волонтеров; формирование списков детей и родителей – участников детской инклюзивной площадки, взаимодействие в благотворителями; утверждение планов-конспектов специалистов на поток.
2. Организационный: встреча детей, проведение диагностики по выявлению лидерских, организаторских и творческих способностей; распределение волонтеров-наставников; запуск программы; знакомство с правилами жизнедеятельности инклюзивной площадки, проведение инструктажей.
3. Основной: реализация программы; вовлечение детей и подростков в различные виды коллективно-творческих дел; коррекционно-развивающие, досуговые мероприятия, работа творческих мастерских, гарденотерапия, сенсорная интеграция, выездные мероприятия.
4. Аналитический: подведение итогов работы площадки; анализ предложений, внесенных детьми, родителями, педагогами по деятельности детской инклюзивной площадки; апробация и внедрение новых технологий с целью расширения творческих и организационных компетенций.

Одежда НЕограниченных возможностей для детей с ОВЗ

Описание компании (суть проекта)

Разработка и индивидуальный пошив адаптивной одежды для детей с ОВЗ.
Разработана коллекция изделий (более 10 моделей), которые трансформируются с помощью молний, магнитных застежек и т. д.: узкий рукав можно надеть с расстегнутой молнией и потом застегнуть ее или оставить открытой. Это удобно, потому что людям с ДЦП сложно координировать движения. Боковые и плечевые швы отсутствуют (они перенесены в вытачки), чтобы уменьшить трение. Куртка асимметрична: сзади длиннее, а спереди короче – для тех, кто пользуется ходунками или костылями и нагибается вперед при ходьбе. Нами отработана технология пошива с учетом индивидуальных физических особенностей.
На данный момент нами сшито более 120 изделий для 30 детей с ОВЗ (адаптивная одежда на разные сезоны).

Основатель
Оксана Касеева

Контакты

Оренбург

e-mail: xnini0101@mail.ru

+7 (932) 534 69 69

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ИП Касеева Оксана Анатольевна.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект решает проблему отсутствия адаптивной одежды для детей с ОВЗ на территории Оренбургской области (по данным проведенного нами анализа ТЦ и швейных производств Оренбургской области).

Цель проекта

Содействие более успешной социализации детей с ограниченными возможностями здоровья через применение адаптивной одежды НЕограниченных возможностей.

Продукт проекта

Услуги по разработке и индивидуальному пошиву адаптивной одежды, полная линейка: от нижнего белья до верхней одежды.

Конкурентные преимущества

Проведя анализ рынка, мы обнаружили, что в Оренбургской области (по данным реестра инвалидов) более 9 тысяч детей от 3 до 17 лет с ОВЗ и инвалидностью.
А анализ торговых центров, швейных производств и ателье, показал, что пошивом адаптивной одежды под потребности вышеназванных целевых групп не занимается пока никто.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Наличие технологии по разработке лекал и моделей с учетом диагноза и индивидуальных потребностей ребенка и сопровождающего (родители, опекуны).
- Уникальный инженер – раскройщик-модельер.
- Специальная методика проведения опроса родителей (родственников\опекунов) для выявления важных критериев создания технического задания для создания адаптивных лекал.

Стадия реализации

Разработана коллекция изделий (более 10 моделей), которые трансформируются с помощью молний, магнитных застежек и так далее: узкий рукав можно надеть с расстегнутой молнией и потом застегнуть ее или оставить открытой. Это удобно, потому что людям с ДЦП сложно координировать движения. Боковые и плечевые швы отсутствуют (они перенесены в вытачки, чтобы уменьшить трение. Куртка асимметрична: сзади длиннее, а спереди короче – для тех, кто пользуется ходунками или костылями и нагибается вперед при ходьбе.
Нами отработана технология пошива с учетом индивидуальных физических особенностей.
На данный момент нами сшито более 120 изделий для 30 детей с ОВЗ (адаптивная одежда на разные сезоны).
Для пошива наших изделий мы используем современное швейное оборудование.
Наше ателье находится в городе Оренбург, молл «Армада», на 1 этаже, доступная среда для людей с ОВЗ, удобная парковка.

Бизнес-модель проекта

По рекомендации клиентов, бизнес-партнеров (центр «Потенциал» – занимаются реабилитацией детей и взрослых с ОВЗ, министерство социального развития Оренбургской области).

Инклюзивная среда проектного обучения «Фабрика инженеров будущего»

Описание компании (суть проекта)

Проект «Инклюзивная образовательная среда проектного обучения «Фабрика инженеров будущего» помогает детям с ОВЗ устранить барьеры со здоровым детьми и получить современное профессионально ориентированное образование при помощи разработанной методики «недостающих компетенций».

Компания – инициатор проекта

Устименко Евгений Евгеньевич.

Основатель
Евгений Устименко

Контакты

Краснодарский край

e-mail: Ustim2009@ya.ru

+7 (918) 396 35 02

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Профессиональная ориентация детей-инвалидов, социализация детей-инвалидов.

Цель проекта

Предоставить современное профессионально ориентированное образование детям-инвалидам.

Продукт проекта

Проект направлен на школьников и входит в состав разрабатываемой нами системы долгосрочного наставничества.
Обучение в среде делится на три основных этапа:

- базовые дисциплины;
- дисциплины с уклоном на выбранную специализацию;
- работа над реальными проектами.

Обучение здоровых детей проходит в групповой форме по 10 человек, раз в неделю. Дети-инвалиды проходят лекции онлайн раз в неделю, практические занятия – дома на переносном оборудовании, раз в неделю.

Конкурентные преимущества

Проектное обучение разделяется на два вида: с кейсовым методом и с работой над реальными проектами. Образовательный эффект второго вида значительно выше, поскольку ребенок пребывает в такой ситуации, в которой готового решения не существует, и для успешного выполнения проекта ему необходимо проявить все свои изобретательские способности.
Поскольку привлечь заказчика для выполнения проекта в детско-взрослом коллективе сложно, образовательные организации вынуждены использовать кейсовый метод обучения.
Достоинствами среды ФИБ перед конкурентами являются:

- наличие действующих долгосрочных проектов, над которыми работают авторы;
- дальнейшее развитие полученных знаний в профессиональные компетенции при обучении в вузе.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Новизной проекта является методика обучения детей с ОВЗ.
- Лекционный материал предоставляется в виде онлайн-курсов, а практические занятия проходят в домашних условиях на переносном оборудовании в течении одного дня в неделю.
- После изучения дисциплин первых двух этапов ребенок с ОВЗ по предложенной нами новой методике «недостающих компетенций» включается в проектную группу. При этом для успешного выполнения проекта его компетенции в группе недостает.
- Таким образом, будут созданы условия, в которых ребенок с ОВЗ будет востребован в коллективе естественным образом.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

В среде ФИБ 140 мест, включая 30 детей с ОВЗ.
Дети с ОВЗ обучаются бесплатно за счет сертификата ДПО.
Здоровые дети оплачивают 1 тыс. руб. за занятие.

Программа по оказанию комплексной помощи детям с задержкой двигательного развития

Описание компании (суть проекта)

Заболевание вызвано поломкой гена SMN, следствием этого является то, что в организме не вырабатывается необходимый для передачи двигательных импульсов белок, атрофируются все мышцы, дети перестают самостоятельно двигаться, а со временем – глотать и дышать. Последней отказывает сердечная мышца.
Решение проблемы лечения болезни: реабилитация и социализация при помощи специально разработанной программы, включающей получение необходимого лечения, закупка специализированного оборудования и ТСР, прохождение курсов реабилитации в специализированных центрах.

Компания – инициатор проекта

Благотворительный фонд «Важные люди».

Основатель
Анастасия Байкина

Контакты

Московская область

e-mail: anastasia.baykina@fond-vl.ru

+7 (964) 376 97 95

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Стоимость лечения препаратом «Золгенсма» – более 150 млн руб. за один двухнедельный курс, и он полностью искореняет причину заболевания, но их необходимо минимум 4 в год. Субсидий со стороны государства семьям не выделяется.
Со стороны государства обеспечение лечением и необходимым оборудованием не находится на системном уровне: генной терапией обеспечиваются только дети до 6 месяцев (выборочно), получение ТСР осложнено бюрократическими процедурами и затягиванием на годы. Не все ТСР по ИПРа подходят детям с диагнозом СМА, большинство непригодны и даже опасны для использования такими детьми, поэтому родители вынуждены закупать все оборудование с помощью сборов в социальных сетях или благотворительных фондов.
Интеллект болезнь не затрагивает, умственное развитие детей не страдает, однако отсутствует специально разработанная гос. программа для дошкольного и школьного образования для таких детей.

Цель проекта

Проект по оказанию комплексной системной помощи детям с задержкой двигательного развития (с диагнозом спинальная мышечная атрофия) создан для оказания помощи детям с повышенными потребностями и их семьям.

Продукт проекта

Проект программы комплексной помощи включает в себя:
- сбор средств на лечение, организацию закупки, доставки и введения препарата;
- закупку специализированного оборудования и ТСР для подопечных;
- содействие в прохождении курсов реабилитации в специализированных центрах;
- образовательную программу «РастиУм».

Конкурентные преимущества

Доверие аудитории; развитие региона присутствия; усиление HR-бренда и личного бренда руководителя компании, формирование корпоративной культуры и положительного имиджа компании, дополнительная реклама, интеграция в мероприятия фонда, возможность проведения уникальных праздничных программ для сотрудников и детей, снижение налогооблагаемой базы.
Основные крупные благотворительные фонды, оказывающие помощь пациентам с СМА: «Семьи СМА», «Милосердие», «География добра», «Звезда на ладошке», «Мать и дитя», «Сбереги жизнь», «Помоги спасти жизнь», «Алеша», «Помогать легко».

Уникальность, особенности проекта/решения

Индивидуальный подход к проблеме и специфике каждого из подопечных:
- в процессе сбора средств на лечение препаратом «Золгенсма» в поддержку каждого из подопечных фондом организуются мероприятия с целью привлечения пожертвований в пользу ребенка, организуется взаимодействие с крупными благотворителями и организация процесса закупки, доставки и введения препарата «Золгенсма»;
- ТСР и и средства жизнеобеспечения также закупаются в рамках данного проекта фондом с учетом индивидуальных особенностей ребенка и назначений врачей. Приоритет отдается новейшим моделям оборудования, позволяющим обеспечить для подопечных наиболее комфортные условия жизни;
- образовательная программа «РастиУм» разработана непосредственно для включения в данный проект и имеет уникальное содержание.

Стадия реализации

- Разработан проект программы по оказанию комплексной системной помощи детям;
- организован, внедрен и успешно используется механизм оказания помощи в сборе средств на лечение и реабилитацию;
- на сегодняшний день закрыто 10 сборов средств на дорогостоящее лечение;
- закрыто 9 сборов на жизненно необходимые для детей с СМА технические средства реабилитации и жизнеобеспечения;
- налажены контакты и организовано прохождение курса реабилитации одним из подопечных в специализированном реабилитационном центре «Адели».

Бизнес-модель проекта (для 100 детей)

- Укол «Золгенсма» – 151 млн руб. за укол. Однократное введение лекарства модифицирует генный код пациента и убирает причину болезни.
- Оборудование и реабилитация – 361 млн руб. в год. Восстановительная терапия в реабилитационном центре «Адели» (Москва) – 60 млн руб. в год. Консультации специалистов. Интенсивная комплексная реабилитация. Рекомендации родителям.
- Образовательная онлайн-программа «РастиУм», разработанная Анатолием и Региной Бурносовыми. Одобрено нейропсихологами центра «Как здорово».

«Формула долголетия»

Описание компании (суть проекта)

Разработка концепта «Комфортное жилье для пожилых людей».
Создание городского центра эрготерапии для пожилых людей.
Совершенствование форм социального обслуживания.
Концепт «Комфортное жилье» подразумевает проектирование и строительство многоквартирных домов, обладающих инфраструктурой поддержки пожилых людей и расположенных на нижних этажах зданий. Это медицинский кабинет с кнопкой быстрого вызова медработника, мини-столовая, прачечная, аптечный пункт и т. д.

Компания – инициатор проекта

ООО Агентство «АТО».

Основатель
Денис Пеганский

Контакты

Омская область
e-mail: admin@ast.agency
+7 (965) 983 59 22

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Рост доли населения пожилого возраста. Доля населения старше трудоспособного возраста в городе Омске постепенно растет. За последние годы численность пенсионеров увеличилась на 4,1%. А в 2017 г. доля пенсионеров достигла 28,9%.
- Пенсионная реформа в Российской Федерации. Национальные задачи в рамках реформы пенсионной системы по увеличению трудоспособного возраста населения направлены на создание рабочих мест, дополнительные меры социальной поддержки пожилых людей, создание условий для творческого долголетия.
- Устаревшая система поддержки пожилых людей. Пожилые люди требуют особого бережного отношения к себе, что связано не столько со снижением физических возможностей и плохим самочувствием, сколько с психологическими проблемами. Они диктуют повышенные требования к окружающей физической среде человека и специализированному жилью, которое призвано удовлетворить их, оградить от излишнего риска, поддерживая чувство достоинства и самоуважения.
- Существующие в нашей стране учреждения попечения за престарелыми не соответствуют поставленным задачам. Система жесткого контроля и ограничения с одновременным повсеместным равнодушием работает в ущерб психологическому комфорту людей, проживающих в этих типах учреждений.

Цель проекта

Проект «Формула долголетия» направлен на создание комплекса мер по формированию единой современной системы развития жизненного пространства для пожилых людей и граждан с ОВЗ на территории города Омска путем создания жилья нового типа (концепт «Комфортное жилье для пожилых людей»), а именно – многоэтажных домов с сопутствующей инфраструктурой по уходу, присмотру, организации досуга и других сопутствующих и дополнительных услуг для данной категории населения.

Продукт проекта

- Опыт строительства специального жилья для пожилых и формирование схем его обслуживания содержит различные виды комбинаций как в учреждениях со специальным обслуживанием, так и схемы проживания в приспособленных квартирах с различными формами обслуживания.
- Архитектура домов для пожилых людей должна решать бытовые трудности пожилого человека, связанные с ухудшением его здоровья, а также социально-психологические проблемы нового восприятия своей личности и своего места в обществе.
- Наиболее важным фактором в организации среды для пожилого человека, частично способного позаботиться о себе – в возможности реализовать потребность быть полезным обществу.

Конкурентные преимущества

Предлагаемая форма организации жизненного пространства пожилых людей.
Многоэтажные дома с выделенной инфраструктурой на двух нижних этажах по обслуживанию пожилых людей являются комплексным решением, позволяющим наиболее гибко подходить к потребностям данной категории населения, значительно облегчать их быт, создавать новые рабочие места, при этом сохранять принцип личного пространства людей (индивидуального проживания в собственной квартире).

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта состоит в современных решениях организации жизненного пространства для пожилых людей, используя нестандартный подход к проектированию жилья многоквартирного типа.

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

- Проектирование и строительство многоквартирных домов нового типа с учетом потребностей пожилых людей и граждан с ОВЗ, а также их последующая продажа.
- Создание управляющей компании социально ориентированного типа, деятельность по предоставлению дополнительных и сопутствующих услуг для проживающих пожилых людей (уборка квартир, организация питания, организация досуга и медицинского обслуживания, уход и присмотр и т. д.).

RUSSIAN GRANNIE – проект по поддержке творческих пожилых людей

RUSSIAN GRANNIES
в поддержку творческих пожилых людей

Описание компании (суть проекта)

Проект позволяет творческим людям в возрасте 55+ реализовать свой потенциал посредством продажи своих рукодельных изделий на наших онлайн-площадках.
Проект в цифрах: более 140 участников со всей России; более 1,8 млн руб., заработанных участниками своим творчеством; более 1200 заказов, полученных из разных точек мира; ряд успешно реализованных корпоративных заказов (по договору с ИП).

Компания – инициатор проекта

Алиева Юлия Викторовна.

Основатель
Юлия Алиева

Контакты

Москва

e-mail: julianew7@mail.ru

+7 (926) 987 43 38

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проблема сложности реализации изделий ручного труда пожилыми людьми, «пенсионная болезнь».

Цель проекта

Улучшение качества жизни людей старшего возраста посредством их вовлечения в активную жизнь.

Продукт проекта

- Мы предлагаем уникальные изделия, сделанные руками бабушек и дедушек.
- Мастера и мастерицы представляют более 30 различных творческих направлений, от редких – плетение на коклюшках – до классического вязания спицами и крючком.
- Наши мастерицы и мастера обладают большим опытом, поэтому все изделия отличаются высоким качеством производства.
- Ценовая политика – цены средние и ниже средних.

Конкурентные преимущества

- Мы являемся одним из самых масштабных негосударственных проектов поддержки творческих пожилых людей.
- Покупая у нас, заказчики получают не только красивые и качественные изделия ручной работы по доступным ценам, но и помогают чьей-то бабушке или чьему-то дедушке жить чуточку лучше.

Прямых конкурентов – проектов подобной направленности в России не так много (проект «от Ба», Handika).
Косвенными конкурентами можно считать производителей товаров с социальной направленностью, производителей вязаной одежды и изделий ручного труда.

Уникальность, особенности проекта/решения

Проект имеет огромный потенциал роста.
Наша страна богата талантливыми мастерами.
Однако есть очевидные проблемы в реализации хендмейд-изделий.
Проект может стать общероссийской площадкой – посредником между пожилыми мастерами и покупателями.

Стадия реализации

Проект успешно существует 3 года.
Применяемая модель доказала свою жизнеспособность.
Однако существуют некоторые административные барьеры.

Бизнес-модель проекта

- Клиент оформляет заказ на нашей онлайн-площадке («Инстаграм», сайт).
- Заказ обрабатывается менеджером проекта и поступает на реализацию к мастеру.
- Мастер отправляет заказ клиенту, получает стоимость изделия и доставки на свою карту.
- После оплаты заказа мастер переводит проекту 20% в качестве вознаграждения.
- Менеджер проекта на всех этапах обеспечивает связь между клиентом и мастером, осуществляет контроль на всех этапах выполнения заказа.

Браслет помощи QRepublik

QREPUBLIK

Описание компании (суть проекта)

Система идентификации человека в экстренной ситуации через медицинский ID-браслет предоставит медицинскую и контактную информацию. Работает идентификатор через QR-код, который позволяет быстро узнать информацию о человеке (первичный анамнез пациента), попавшем в беду или сложную ситуацию, и донести ее до врачей, полиции, социальных служб и даже просто неравнодушных людей. При этом родственники или работники социальной службы будут уведомлены о сканировании с указанием геолокации.
На базе системы создаются микросервисы, например, «QRepublikNet» предназначена для удаленного постгоспитального сопровождения и самоконтроля пациента с последующей реабилитацией на дому, в сервисе заинтересованы медучреждения, проводящие операции ВМП.

Основатель
Александр Сенкевич

Контакты

Республика Алтай

e-mail: ceo@qrepublik.com

+7 (915) 213 58 10

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «Республика».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Повышение качества жизни людей с хроническими заболеваниями, быстрый доступ к необходимой информации – 2–5 секунд, против 20 минут на опрос (при условии, что человек адекватно реагирует). Даже простое напоминание о принятии таблеток или о необходимости измерить давление оказывает существенное влияние на снижение роста заболеваний и экстренных случаев.
Актуален этот вопрос для одиноких граждан, пожилых, проживающих в сельской местности.
Большинство граждан не желают проживать в интернатах, а хотят остаться дома, несмотря на то, что имеют серьезные заболевания, приводящие к потере памяти, сознания. Состояние указанной категории в любой момент может ухудшиться в связи с развитием утраты сознания, и выживание человека будет напрямую зависеть от скорости получения медиками объективной информации о пациенте.

Цель проекта

- Создание возможностей и условий для улучшения качества жизни человека, удовлетворить потребности жить полной жизнью вне зависимости от ситуации и особенностей здоровья. Знать и понимать, что в случае критической ситуации помощь будет оказана.
- Улучшение организации социального обслуживания, цифровые решения в создании системы долговременного ухода для комфортных условий проживания.
- Внедрение современного социального стандарта жизни граждан.
- Создание стандарта медицинских идентификаторов.

Продукт проекта

«Браслет помощи» не является электронным, выполнен в виде браслета или насадки на наручные часы со встроенным QR-кодом, сканирование которого любым смартфоном позволит получить личные данные о носителе.
Система может быть интегрирована через API в Медицинскую информационную систему (МИС) и в онлайн-режиме может дополняться и изменяться лично человеком, его лечащим врачом или родственниками. Продукт предназначен для тиражирования центрами социальной защиты населения, медико-социальными учреждениями постоянного или временного пребывания лиц из целевых групп, а также различными службами, оказывающими помощь по уходу за пожилыми, в том числе по системе СДУ, людьми с ОВЗ.

Конкурентные преимущества

Система внесена в Реестр отечественного ПО, полностью соответствует 152-ФЗ, подтверждена международной экспертизой фонда «Сколково», является победителем различных конкурсов в социальной и туристической сфере, разнообразность и гибкость функционала системы на сегодня является единственным в РФ. С 2018 г. ежегодно входим в топ-10 лучших Medical ID в США, свыше 500 тысяч абонентов в мире, при этом соответствуем как 152-ФЗ, так и GDPR и HIPPA. Поддержка 17 языков, собственная система хранения и распознавания медецинских данных.
Основные конкуренты находятся в США – Road ID, GetMyID, и Англии – Health ID.

Уникальность, особенности проекта/решения

Особенностью являются технологии деперсонализации QRepublik Key, позволяющей защищенно хранить медицинские данные с возможностью их предоставления и проводить глубокую аналитику данных в различных разрезах.
QRepublik AI – уникальная система обработки и интерпретации мультиязычной медицинской информации, не передает информацию на сторонние сервера, это абсолютно автономная система, что позволяет в разы снизить возможность утечки данных.
Для пользователей системы разработан дружелюбный интерфейс, система имеет как бесплатный, так и платный функционал, решения для B2G-, B2B-, B2C-рынка.

Стадия реализации

Реализация и развитие.

Бизнес-модель проекта

B2C – модель Freemium, розничные продажи. B2B – продажа лицензии, подписка на сервис. B2G – подписка на сервис.

КоллХелпер – маркетплейс услуг телемаркетинга

Описание компании (суть проекта)

КоллХелпер – специализированная IT-платформа.
Мы соединяем напрямую микро- и малый бизнес с индивидуальными специалистами разных профилей в области телемаркетинга и телефонных продаж и обеспечиваем их эффективную совместную работу.
Специализированная фриланс-биржа обеспечивает быстрый подбор нужных исполнителей и заказов, а «облачное» рабочее место обеспечивает быстрое обучение, удобное использование скриптов продаж и CRM-данных, контроль в реальном времени,совершение звонков и аналитику проделанной работы.
Мы обеспечиваем стартовое обучение специалистов и арбитраж спорных сделок на основе объективных данных.

Основатель
Константин Жуков

Контакты

Смоленская область

e-mail: z@callhelper.pro

+7 (903) 649 10 18

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «КОЛЛХЕЛПЕР».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Для бизнеса – нет\не хватает сотрудников, чтобы звонить по клиентской базе, проседают продажи.
- Для частных лиц – нужна подработка на удаленке или работа, надежная, без сложных навыков на старте, с бесплатным обучением.

Цель проекта

Наша цель – помочь малому и микробизнесу лучше работать с клиентской базой и зарабатывать больше, а десяткам тысяч частных лиц помочь улучшить свое материальное состояние и получить новые профессии.

Продукт проекта

Специализированная IT-платформа, включающая в себя специализированную подотрасль и задачи, фриланс-биржу и интегрированное «облачное» рабочее место для работы со звонками и CRM-данными.
IT-платформа создана на средства гранта «Старт-1» Фонда содействия инновациям, обеспечивает весь необходимый функционал и запущена в коммерческую эксплуатацию 1 марта 2021 г. Активная работа началась в августе 2021 г.
На платформе зарегистрировано 97 компаний-заказчиков и 274 фриланс-специалиста, уже выполнено 12 заказов, совершено несколько тысяч звонков, больше 2800 успешных телефонных разговоров.

Конкурентные преимущества

- Полная интеграция фриланс-биржи с рабочим местом.
- Мы обеспечиваем справедливое разрешение споров (есть доступ ко всем данным о работе), то есть полную финансовую безопасность заказчиков и специалистов.
- Рабочее место также обеспечивает удобство – не нужно думать о дополнительном программном обеспечении, а у специалистов всегда одинаковый интерфейс и процесс работы, которому не нужно постоянно переучиваться.
- Сервис узкоспециализированный – мы обеспечиваем гораздо большее удобство и скорость поиска, выбора, заключения сделок, чем обычные фриланс-биржи.

Уникальность, особенности проекта/решения

Узкая специализация и встроенное рабочее место для работы и контроля – обеспечивается полный цикл работы от поиска и выбора до непосредственно работы со специалистом и расчетов.

Стадия реализации

Полностью работающий продукт, первые продажи.

Бизнес-модель проекта

Заказчик оплачивает комиссию в размере 15% от гонорара специалиста.

Клуб самореализации старшего поколения

Описание компании (суть проекта)

Мы создаем клуб для формата офлайн- и онлайн-взаимодействия сообществ по интересам, частных лиц пенсионного и предпенсионного возраста, заинтересованных госкорпораций, социально ответственного бизнеса, ремесленников и народных промыслов, самозанятых и индивидуальных предпринимателей.

Компания – инициатор проекта

Газизов Дмитрий Михайлович.

Основатель
Дмитрий Газизов

Контакты

Москва

e-mail: dmitry.gazizov@dataseed.ru

+7 (915) 218 99 22

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Сложности с трудоустройством и самореализацией.
- Неиспользование потенциала людей пенсионного возраста.
- Недостаток у них современных навыков, включая цифровые.
- Недостаток общения и новых контактов.
- Отсутствие полного сервиса для самореализации.
- Люди в этом возрасте без самореализации и востребованности, поддержки со стороны общества быстро теряют интерес к жизни, стареют, болеют и умирают.

Цель проекта

Мы делаем проект «Клуб самореализации старшего поколения», чтобы помочь участникам продолжать активную деятельность, как трудовую, так и творческую, решая вопросы:

- занятости,
- развития и коммерциализации своих сообществ,
- монетизации своих творческих увлечений или рукоделий,
- обучения новым актуальным компетенциям и цифровым навыкам,
- организации и расширения круга общения,
- передачи накопленного опыта.

Продукт проекта

При помощи нашей платформы мы предоставляем комплексный сервис «под ключ» для монетизации любимого дела. Мы берем на себя всю непрофильную деятельность членов сообщества клуба (а именно – бухгалтерия, маркетинг, сбыт, логистика, консалтинг, закупки, юридические услуги).
Для простых участников платформы (не членов сообществ) мы предоставим возможность:
- поиска занятости в соответствии с их запросами и предпочтениями;
- обучения цифровым навыкам и перепрофилированию в интерактивном формате;
- знакомства и расширения круга общения с помощью онлайн-формата;
- монетизации своих творческих увлечений или рукоделий за счет выхода на онлайн-маркетплейсы;
- нахождения своей востребованности в обществе через передачу накопленного опыта или волонтерства.

Конкурентные преимущества

Платформа для людей старшего возраста (интернет-платформа со структурой сообщества/ сообществ), обладающая следующими характеристиками:
- самодостаточная IT-инфраструктура для ведения сообщества;
- аутсорс непрофильной деятельности членов сообщества (бухгалтерия, маркетинг, сбыт, логистика, консалтинг, закупки, юридические услуги);
- бизнес-акселерация для сообществ.

Уникальность, особенности проекта/решения

Наша уникальность – в создании атмосферы душевности, открытости и заинтересованности посредством запуска на платформе клубов по интересам с менторами и модераторами, работающими в интерактивном режиме.
Клиентоориентированность сервисов IT-платформы.

Стадия реализации

Разработка идеи, тестирование гипотез, стартап.

Бизнес-модель проекта

Бизнес-инвестиции крупных организаций для повышения индекса ESG.
Агентские услуги в виде комиссии от работы сообществ и предпринимателей на платформе (предоставляем IT-решения для производства, логистики, сбыта, управления персоналом, маркетинга), процент от оборота – до 30%.
Наставничество (подписки «дети – родителям»).
Реклама услуг/товаров партнеров.
Подбор кадров с дополнительной подготовкой:
- узкоспециализированные профессионалы,
- онлайн/частичная занятость,
- массовые специальности.

Программа адаптации к новым условиям жизни. Безопасность. Предотвращение потерь

ОПОРА РОССИИ

Описание компании (суть проекта)

Система адаптации целевой аудитории к новым условиям жизни и вовлечения в экономическую деятельность.
Направления работы программы:
• взаимодействие с основными стейкхолдерами – население, работодатели, государство, НКО;
• обучение целевой аудитории гибким навыкам, востребованным у потенциальных работодателей, с привлечением экспертов-практиков;
• формирование банка данных вакансий;
• формирование кадрового резерва для экономики региона и федеральных округов в области экономической безопасности и управления рисками;
• навигация выпускников программы (трудоустройство, наставничество, повышение квалификации).

Основатель
Михаил Гащук

Контакты

Ростовская область

e-mail: dir@opora-pravo.ru

+7 (909) 435 00 50

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО Консалтинговый центр «Решение».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Трудность адаптации отдельной группы населения к новым требованиям жизни при смене социального статуса.
- Проблема трудоустройства в коммерческом секторе после завершения карьеры в силовых органах и Министерстве обороны РФ.

Цель проекта

Создать условия для адаптации целевой аудитории программы к новым требованиям жизни при смене социального статуса путем:
- сокращения времени на поиск работы;
- вовлечения в активную деятельность;
- приобретения новых «жестких» и «мягких» навыков;
- повышения конкурентоспособности на рынке труда, а в итоге – повышения качества жизни целевой аудитории.

Продукт проекта

Дополнительная профессиональная программа на базе вуза, включающая наставничество, навигацию, систему трудоустройства.

Конкурентные преимущества

- Преподаватели – эксперты-практики из предпринимательской и экспертной среды.
- Взаимодействие с отраслевыми объединениями и общественными организациями в качестве источников вакансий для выпускников.
- Программа наставничества, ресурсной поддержки и навигации выпускников.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Преподаватели – эксперты-практики из предпринимательской и экспертной среды.
- Взаимодействие с отраслевыми объединениями и общественными организациями в качестве источников вакансий для выпускников.
- Программа наставничества, ресурсной поддержки и навигации выпускников.

Стадия реализации

Разработка идеи, тестирование гипотез, стартап.

Бизнес-модель проекта

- Монетизация проекта осуществляется за счет платного обучения слушателей.
- В настоящий момент заказчиками программы являются работодатели и владельцы компаний с целью собственного обучения и обучения персонала.
- Предполагается включение государства в качестве заказчика услуг по подготовке и трудоустройству отдельных групп населения – ветеранов и пенсионеров Министерства обороны и силовых структур, планирующих продолжить активную деятельность в сфере негосударственной безопасности.

Креативная мастерская «Точка роста»

Описание компании (суть проекта)

Создание креативной мастерской – открытого арт-пространства, где работают 4 направления: рисование в различных техниках, работа с деревом, работа с тканью, фотошкола. Услуги оказываются в группах и индивидуально, офлайн и онлайн. Работа мастерской также подразумевает и продажу готового продукта (картины, сувенирная продукция, заготовки для творчества, подарочные наборы, индивидуальный заказ).

Компания – инициатор проекта

Центр физического и духовного развития AgsVersion.

Основатель
Яна Сиверская

Контакты

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра

e-mail: svrk_1@mail.ru

+7 (950) 512 26 65

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Отсутствие знаний и умений у целевой аудитории самостоятельно написать красивую картину красками или в других техниках, отсутствие необходимых материалов.
- Отсутствие у целевой аудитории организованного культурного досуга.

Цель проекта

Постоянный стабильный денежный доход от мастерской в онлайн- и офлайн-режиме.

Продукт проекта

Услуги – обучение самостоятельному созданию картины или сувениров под руководством профессионального художника с предоставлением всех необходимых материалов.
Продукт – картины, сувениры, подарочные наборы, заготовки.

Конкурентные преимущества

- Обучение под руководством профессионального художника.
- Наличие всех материалов.
- Работа в разных техниках, в том числе редких (эпоксидная смола, алкогольные чернила).
- Доведение до результатов.
- Возможность согласования места и времени проведения классов.
- Продукция ручной работы, в том числе по индивидуальным заказам.
- Сувенирная продукция с местным северным колоритом.

Основные конкуренты: «Школа искусств» – бесплатные услуги для детей, индивидуальные художники. «Центр ремесел» – изготовление сувенирной продукции (без обучения). «Студия гончарного мастерства».

Уникальность, особенности проекта/решения

- Креативная мастерская с 4 разными актуальными направлениями в одном пространстве под руководством профессионального художника.
- Актуальные направления.
- Возможность проведения мероприятий с выездом и корпоративных.
- Возможность согласования времени.
- Наличие витрины с изготавливаемой сувенирной продукцией.
- Возможность проведения авторских выставок с выставлением готовых работ.
- Характеристики исходного продукта согласовываются в разных вариантах.

Стадия реализации

Создана арт-студия, есть все необходимые материалы и оборудование, проводятся мастер-классы офлайн. Вводим новые направления работы. В команде два профессиональных художника и фотограф.

Бизнес-модель проекта

Арт-мастерская с организацией прямых продаж услуг и готового продукта индивидуальным и корпоративным клиентам, онлайн-продажи.
Взаимодействие с клиентами: реклама в соцсетях, СМИ, через личные рекомендации.

Школа инклюзивного волонтерства

школа инклюзивного волонтерства

Описание компании (суть проекта)

Проект направлен на обучение людей с инвалидностью и без нее основам волонтерской деятельности и пропаганду инклюзивного добровольческого движения.

Компания – инициатор проекта

БФ «Люблю жизнь».

Цель проекта

Создание условий для социальной интеграции людей с инвалидностью в общество через формирование волонтерства.

Продукт проекта

Люди с ограниченными возможностями здоровья, интегрированные в социум участием в волонтерских мероприятиях.

Основатель
Зульфия Троква

Контакты

Москва

e-mail: Zulechka@bk.ru

+7 (985) 212 11 03

Конкурентные преимущества

«Конкуренты» – наши партнеры: БФ «Подари любовь миру», БФ «Расправь крылья», ГБУ ЦСКР Дианы Гурцкой, общественное движение «Доступ открыт».

Проблема, которую решает проект

В настоящее время тема волонтерства активно развивается и культивируется во всех СМИ, но люди с инвалидностью исключены из этой субкультуры, хотя есть попытки включить их в волонтерство.
В то же время современная молодежь с инвалидностью все более интегрируется в социум, ведет все более активную и деятельную жизнь. Пока есть мало примеров проявления активной жизненной позиции молодежи с инвалидностью на уровне несения пользы для всего общества или конкретных людей. Вместе с тем именно такая установка является отличительной особенностью социально ответственной, зрелой личности с развитой субъектностью и проактивной жизненной позицией.

Уникальность, особенности, решения

Люди с инвалидностью здесь является не объектами социальной помощи, а сами оказывают реальную помощь по различным направлениям волонтерства: социальному, спортивному, событийному, культурному.

Стадия реализации

Проект прошел апробацию.
Необходимо тиражирование.

Бизнес-модель проекта

Необходимо помочь создать бизнес-проект из данного социального проекта.

Серебряная йога 50+

Описание компании (суть проекта)

Используя существующую инфраструктуру залов для занятий йогой и действующий тренерский состав, субсидировать занятия йогой по оздоровлению организма людей пенсионного возраста в утренние и дневные часы.

Компания – инициатор проекта

Турутин Евгений Александрович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Помогает жителям города пенсионного возраста поддерживать свою физическую форму и укреплять здоровье щадящими занятиями йогой на льготных условиях.

Основатель
Евгений Турутин

Контакты

Свердловская область

e-mail: turutin@k66.ru

+7 (922) 612 47 59

Конкурентные преимущества

150 тысяч активных пенсионеров города; более 100 специализированных центров, равномерно распределенных по районам;наличиесвободныхслотов в утреннее/дневное время в рабочие дни; тренд на оздоровление граждан города.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Избавление от хронических заболеваний путем занятий йогой по различным направлениям: «Здоровое сердце», «Здоровые суставы», «Здоровая спина» и др.

Продукт проекта

Сделай занятия «Серебряная йога» регулярными, избавься от хронических и приобретенных заболеваний и проживи дольше на 5 лет.

Уникальность, особенности проекта/решения

Продукты направлены на конкретную целевую аудиторию, численность которой ежегодно увеличивается.

Бизнес-модель проекта

Синергия от вовлечения активных пенсионеров из социально неблагополучных слоев (как пример – домов престарелых, интернатов для пожилых) к субсидируемому занятию оздоровительной йогой и, как результат, оздоровление организма.

ЦЕНТР ПРАКТИК КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

«Миникор» – биопрепарат для человека и животных

Описание компании (суть проекта)

«Миникор» – биопрепарат для человека и животных с пре- или синбиотическим действием, детоксикационными и иммуномодулирующими свойствами. Средство подходит для человека и животных – регулятор состава микробиоты, обладающий высокой биологической ценностью, детоксикационной, противовоспалительной и иммуномодулирующей активностью на основе инактивированных дрожжей Meyerozyma (Pichia) guilliermondii.
На начальном этапе сфокусированы на применении в качестве кормовой добавки для животных. После проведения токсикологических исследований перейдем на рынок БАД для людей, также в составе пищевых продуктов.

Компания – инициатор проекта

ООО «Микробные нутриенты-иммунокорректоры».

Основатель
Мария Каночкина

Контакты

Москва

e-mail: kanoch@yandex.ru

+7 (903) 787 07 01

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Основная проблема – это увеличение привесов, большие удои, сокращение расходов на антибиотики и лекарственные средства из-за конкуренции кормов.
Отдельной проблемой стоит падеж животных от вирусных, инфекционных и других заболеваний.
Также высокая зависимость от внешних поставщиков (90% кормовых добавок поставляются из-за рубежа) усиливает макроэкономические и геополитические риски, создавая угрозу отрасли и регионам, а это – повышение стоимости кормов, колебание цен на кормовые добавки, иногда даже их дефицит. Эпидемиологическая ситуация – снижение иммунитета у животных, антибиотикорезистентность инфекционных возбудителей, вспышки вирусных заболеваний, падеж животных.
Проект может рассматриваться в целях оказания поддержки от государства, так как согласуется со стратегией импортозамещения в АПК.

Цель проекта

Создание и применение в практике таких биопрепаратов, которые бы максимально усваивались организмом для обеспечения его жизненных функций и обладали профилактическими свойствами, имеющими профилактическое направленное действие на иммунный статус человека и животного.

Продукт проекта

Биопрепарат с лечебно-профилактическим действием. В 1 г пребиотика содержится: белок 22%, все лимитирующие аминокислоты, витамины группы В, также А, Е, бета-глюканы и маннаны; 2*10^9 микробных тел дрожжей; растительный субстрат (ферментированная клетчатка) – 30%; дополнительно добавлены лактобациллы с титром 10^11 КОЕ/г.
Для животноводческих комплексов:

- повышает конверсию корма;
- натуральный иммуномодулятор;
- обладает лактогенным, бифидогенным свойствами – натуральный регулятор микробиоценозов;
- обладает детоксикационными и сорбционными свойствами – снижение антибиотиков и лекарств, уменьшение падежа;
- высокое содержание биологически активных веществ – нацеленность на увеличение удоев, привесов, продолжительности периода, когда несутся куры;
- уникальная технология, безопасна для животных;
- легко масштабируема – можем сделать технологию под вид животного, сырье.

Конкурентные преимущества

- Инновационность заключается в комплексном действии биологически активной добавки, которое достигается использованием уникальной технологии производства путем твердофазной ферментации, аналоги используют глубинное культивирование. Животноводческие комплексы используют отдельные кормовые добавки для решения конкретной проблемы, которые не обладают комплексным действием.
- В наших биопрепаратах есть маннопротеины, которые содержатся только в клеточной оболочке дрожжей, бета-глюканы, поэтому продукт обладает сорбционными свойствами, в том числе по отношению к стафилококкам. Используется технология биопленок. В пробиотиках увеличена выживаемость пробиотических культур с 30-ти минут до 2-х часов при pH=1,5, с 60÷90 минут – до 3-х часов при pH=2,0; их титр – до 10^11 КОЕ/г у лактобактерий.

Уникальность, особенности проекта/решения

Интеллектуальная собственность. Выделен новый штамм дрожжей рода Pichia, паспортизирован, зарегистрирован, депонирован в ВКПМ под № Y-4316, депозитор – Каночкина М.С., дата депонирования – 12.05.2017 г. Разработана уникальная отечественная технология. Подана заявка на патент РФ № 2021102902 от 08.02.2021 г.

Стадия реализации

- MVP.
- Есть партнерские договоренности с фермерским хозяйством в МО по апробации продуктов на КРС и свиньях, в том числе на молодняке.
- Проведены предварительные исследования, в том числе показывающие возможность применения указанного штамма дрожжей и биопрепаратов на его основе в качестве стимуляторов роста лакто- и бифидобактерий.
- Проведено пробное кормление поросят во Вьетнаме.

Бизнес-модель проекта

Модель прямых продаж с возможностью пробного кормления.

Информационно-аналитическая система «ОКНО»

ОКНО
АНО ЦЕНТР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НКО

Описание компании (суть проекта)

Модернизация сервиса информационно-аналитической системы «ОКНО», позволяющей пройти самооценку, оценить бизнес-процессы организации, подготовиться к проведению независимой оценки, в процессе оценки ознакомиться с современными требованиями к системе менеджмента качества в организациях социальной сферы, систематизировать деятельность организации, привести в порядок документооборот организации, внедрить принципы менеджмента качества и клиентоориентированные технологии.

Основатель
Илона Южакова

Контакты

Москва

e-mail: ilona7000@mail.ru

+7 (968) 807 28 54

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО АНО Центр качества «ОКНО».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Ууровень доверия к негосударственным поставщикам услуг в социальной сфере очень низок.
Необходимо:

- повышение качества услуг в социальной сфере,
- развитие конкуренции на рынке услуг в социальной сфере,
- популяризация инструментов повышения качества услуг и независимой оценки качества услуг.

Цель проекта

Повышение качества жизни и качества услуг в социальной сфере путем обеспечения организаций социальной сферы программным обеспечением для оценки зрелости бизнес-процессов.

Продукт проекта

Программное обеспечение «Информационно-аналитическая система «ОКНО», позволяющее оценить степень зрелости бизнес-процессов организаций социальной сферы, получить обобщенные показатели по устойчивости организаций по областям управления и направлениям деятельности.

Конкурентные преимущества

- При разработке системы «ОКНО» использован опыт британской общественной и благотворительной организации National Council for Voluntary Organisations (NCVO).
- При разработке системы использованы нормативные и методические материалы премий Правительства РФ в области качества с целью гармонизации положений системы с моделью премий и использования наилучших практик в области оценки и совершенствования деятельности организаций.
- Система «ОКНО» – единственная система менеджмента качества, в которой учтены особенности деятельности социально ориентированных организаций (государственных организаций, некоммерческих организаций, социальных предпринимателей и т. д.).
- Система«ОКНО» зарегистрирована в Федеральном информационном фонде стандартов СТО ОКНО 001-2021 (№ 296 от 26.06.2021 г.)
- В настоящее время не имеет аналогов в России.

Уникальность, особенности проекта/решения

В настоящее время не имеет аналогов в России.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Консалтинг для внедрения системы, проведение внешней оценки.

«Помощь людям»

Описание компании (суть проекта)

Вызов экстренных служб, в том числе и скорой медицинской помощи, голосом, или жестом, или текстовым сообщением с разных электронных устройств: компьютера, телефона, «умной» колонки и других.
Использование телефонии (SIP, IP) для экстренных служб (АТС, видеосвязь).
Голосовой помощник + чат-бот для вызова экстренных служб, в том числе и скорой медицинской помощи или врача, с разных электронных устройств с дальнейшей коммуникацией с помощью текста или голоса.

Компания – инициатор проекта

ИП Жбенев Я.Н.

Основатель
Яков Жбенев

Контакты

Пермский край

e-mail: 21vek.n@gmail.com

+7 (908) 251 17 89

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Сокращение времени на экстренный вызов и обработку вызова (решение принимает человек).
- Автоматизация рабочего места.
- Снижение пиковой нагрузки на экстренные службы.
- Возможность экстренного вызова без телефонии.
- Возможность экстренного вызова во время нарушение речи или двигательных функций.

Цель проекта

- Улучшение работы здравоохранения.
- Продажа продукта.

Продукт проекта

Готовый продукт – голосовой помощник + чат-бот с переводом на сотрудника) для вызова скорой медицинской помощи или врача с разных электронных устройств с дальнейшей коммуникацией (навык для ассистента «Яндекс» – Алисы). Позволяет выявлять приоритет звонков, автоматически передавать данные пользователя, информировать пациента об обработке вызова, о передвижении машины экстренной службы. Обработка вызова – 5 секунд.

Конкурентные преимущества

- Обработка экстренного вызова происходит в течение 5 секунд (решение принимает человек).
- Вызов экстренных служб без телефонии с разных электронных устройств.
- Совершение вызова с помощью разных видов связи (в том числе и телефонии), содержащих данные пользователя (медицинские, геолокационные и другие данные).
- Возможность коммуникации с сотрудниками экстренных служб (включая видеосвязь).
- Возможность для пользователя отслеживать обработку вызова.

Похожие решения:

- Интегрированная медицинская информационная система – недостатки данной системы: малый функционал для скорой помощи.
- Служба спасения 112 – нет коммуникации после совершения вызова.
- Коммерческие клиники – нет баз данных.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Обработка экстренного вызова происходит в течение 5 секунд.
- Вызов экстренных служб без телефонии с разных электронных устройств.
- Совершение вызова с помощью разных видов связи, содержащих данные пользователя (медицинские, геолокационные и другие данные).
- Возможность коммуникации с сотрудниками экстренных служб (включая видеосвязь).
- Возможность для пользователя отслеживать обработку вызова.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

Оценка рынка.

В России в 2019 г. совершено более 31 млн вызовов скорой медицинской помощи. Количество пунктов скорой медицинской помощи составляет 30 тыс., количество пользователей смартфонов, компьютеров, планшетов, «умных» колонок – 210 млн человек.

В США в 2019 г. совершено более 90 млн вызовов скорой медицинской помощи, количество бригад скорой медицинской помощи составляет 230 тыс., количество пользователей смартфонов, компьютеров, планшетов, «умных» колонок – 440 млн человек.

Объем всего рынка в России, внедрение подобного программного обеспечения для организаций, средний чек – 200 тыс. руб., установка программы (мобильного приложения) для физических лиц, средний чек – 600 руб. = 6 млрд + 126 млрд =132 млрд руб.

Предлагаемый продукт на рынке новый, внедрение данного продукта для организации обусловлено экономической выгодой, продажа физическим лицам электронных устройств с данным продуктом обеспечивает дополнительную безопасность жизни.

Внедрение данного продукта уже сегодня сократило бы расходы бюджета Российской Федерации на 20 млрд руб. и спасло бы тысячи людей.

На сегодняшний день ведутся переговоры о внедрении продукта с министерством здравоохранения Свердловской области и с министерством здравоохранения Красноярского края.

Социальная среда «МИР»

Описание компании (суть проекта)

Создание единой универсальной платформы, позволяющей: вести учет и оценивать социальную активность гражданина; пассивно зарабатывать реальные денежные средства на постоянной основе, не прибегая к сложным действиям; создавать тренды на социально полезный контент; вовлечь население РФ в формирование региональных народных конкурсов талантов.
На текущем этапе ключевыми показателями являются подписанные письма о намерениях интеграции модулей проекта в архитектуру существующих национальных проектов, таких как: «Память народа», «Добро.ру», «Институт развития интернета», «Московская Электронная Школа».

Компания – инициатор проекта

Облащиков Ярослав Викторович.

Основатель
Ярослав Облащиков

Контакты

Москва

e-mail: yaroslav.o@gmail.com

+7 (917) 546 52 51

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Для Российской Федерации (в лице Правительства РФ и его национальных проектов):

- проблемы невостребованного патриотического и иного производимого с привлечением государственного финансирования контента, отсутствия органического (без рекламы) трафика.

Для населения Российской Федерации:

- отсутствие «лифтов» – популярные блогеры становятся популярней, полезные блогеры не выдерживают конкуренции;
- отсутствие выгоды для пассивных пользователей социальных сетей и медийных агрегаторов (видеохостинги);
- незаинтересованность аудитории в социально полезном контенте или незнание, на какие темы делать публикации в социальной сфере;
- обеспокоенность взрослой и пожилой аудитории активностью детей в социальных сетях.

Цель проекта

Создать в РФ тренд на социально полезный контент и оказать государству РФ помощь в достижении поставленных целей и задач в области суверенитета информационного пространства, самоидентификации населения, уменьшения бедности и увеличения предпринимательской активности.

Продукт проекта

Продукт проекта – это платформа, объединяющая интернет-сервисы видеохостинга, ott-платформ, онлайн-кинотеатров, музыкальных, письменных библиотек, мессенджеров и наделяющая все пространство функциями социальной сети с возможностью пассивного заработка.

Конкурентные преимущества

- Возможность пассивного заработка (модуль монетизации).
- Система классификации и доставки контента (модуль дистрибуции).
- Система чарт-листов народных конкурсов (модуль ранжирования).
- Механизм стыковки квестов (модуль развития).

Основные конкуренты и их недостатки:

- Facebook. Отсутствие пассивного заработка, бесплатного продвижения контента и навигации в контенте.
- Instagram. Отсутствие пассивного заработка, весь контент в одной ленте, отсутствие навигации (каталогов по разным направлениям).
- TikTok. Отсутствие пассивного заработка, невозможность проверить компетенции автора.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Уникальная система монетизации, позволяющая зарабатывать не публикуя материалы, а просматривая и оценивая их (не исключая заработка на публикациях). (Данная система монетизации запатентована автором проекта, патент № 202439).
- Механизм для дистрибуции контента. Уникальный автоматический рубрикатор – специальный каталог для классификации контента.
- Модуль развития контента. Это функциональная особенность, позволяющая создавать производные от первичного контента (написание картин по текстовым историям).
- Модуль ранжирования. Детализированные реакции пользователя на контент позволяют создать фильтрацию и сортировку по разным параметрам и результат представить в виде «чарт-листа» народного рейтинга.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

Архитектура платформы построена на использовании внутренней валюты (далее по тексту – ВВ, можно использовать обозначение «баллы», так как данная внутренняя валюта применима только внутри проекта), которая эмитируется в автоматическом режиме и начисляется пользователям за любые действия, совершаемые внутри проекта (написание комментария или оценка контента, абсолютно любые действия), за активность пользователя внутри рубрики «социально полезный контент» пользователям начисляется ВВ с увеличивающим коэффициентом (x2–x10), по накоплению определенной суммы ВВ 1 раз в месяц в соответствующем разделе проекта пользователь имеет возможность продать рекламодателям накопленную ВВ за реальные денежные средства. В момент совершения сделки проект удерживает комиссию в размере 50% реальных денежных средств. Купленную ВВ рекламодатели используют для показа своих рекламных сообщений, оплачивая ей просмотр рекламы напрямую пользователю.

IT-маршрутизация скорой помощи

Описание компании (суть проекта)

Создание программного продукта для маршрутизации скорой помощи на основе анализа реальной дорожной ситуации по данным геоинформационной системы с информированием стационара о времени доставки пациента.
Данный продукт предполагается использовать как системное решение для межрегиональной маршрутизации пациентов с экстренными заболеваниями и травмами, требующими эвакуации в ближайший стационар.

Компания – инициатор проекта

АНО «ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ».

Основатель
Богдан Олейник

Контакты

Республика Башкортостан

e-mail: bogdan-ufa@mail.ru

+7 (905) 307 46 96

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Актуальной проблемой получения высокотехнологичной медицинской помощи пациентам с острыми сердечно-сосудистыми заболеваниями является отсутствие коммуникации между регионами РФ в части обмена данными о пациентах, требующих срочной госпитализации. Сосудистые центры одного региона не принимают пациентов из приграничных районов другого даже в случае, если время в пути до ближайшего стационара, находящегося на соседней территории, существенно меньше. Другим барьером для межрегионального взаимодействия является отсутствие интеграции между региональными медицинскими инфосистемами, что делает невозможным автоматическую координацию между бригадой скорой помощи и медицинскими организациями соседнего субъекта.
Еще одной проблемой оказания экстренной помощи пациентам является тот факт, что существующие схемы маршрутизации являются статичными и не учитывают реальную дорожную ситуацию.

Цель проекта

- Снижение смертности от острого инфаркта миокарда.
- Повысить удовлетворенность людей с заболеваниями сердечно-сосудистой системы.
- Достижение целей, определенных национальными проектами «Здравоохранение» и «Цифровая экономика», Указом Президента РФ от 06.06.2019 г. № 254.

Продукт проекта

Предложенный принцип эвакуации пациента с использованием разработанного программного продукта на основе определения кратчайшего маршрута позволит создать надрегиональную систему маршрутизации скорой помощи путем интеграции региональных медицинских информационных систем через мобильное предложение, что обеспечит доступность экстренной высокотехнологичной медицинской помощи вне зависимости от места проживания пациента с заболеванием сердечно-сосудистой системы. Внедрение гибкой IT-маршрутизации по принципу автоматизированного выбора оптимального маршрута как системного решения для снятия барьеров в конкретной жизненной ситуации в сфере здравоохранения.

Конкурентные преимущества

- Маршрутизация пациентов с острым коронарным синдромом осуществляется согласно Приказу о маршрутизации, где прописано четкое распределение территорий между конкретными лечебно-профилактическими учреждениями. Преимуществом нашего проекта является возможность определить оптимальный маршрут эвакуации пациента в масштабах региона и межрегионального взаимодействия на основе анализа реальной дорожной ситуации и информировать стационар о времени доставки пациента для подготовки операционной.
- Маршрутизация пациентов определяется диспетчерской службой, когда оператор определяет стационар для эвакуации пациента. Наш проект позволяет определить оптимальный маршрут эвакуации пациента в масштабах региона и межрегионального взаимодействия с учетом реальной дорожной ситуации, автоматически информировать стационар о времени доставки пациента для подготовки операционной, исключает вероятность человеческой ошибки и необходимость содержания большого штата диспетчерской службы.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность решения в том, что предложенный цифровой подход позволит создать пациентоцентричную надрегиональную систему экстренной медицинской помощи, интегрировать неоднородные информационные системы различных регионов в единую сеть.

Стадия реализации

Команда реализует проект с июля 2020 г., в декабре 2020 г. проект был доложен заместителю Председателя Правительства Российской Федерации Д.Н. Чернышенко, который поддержал реализацию проекта. По итогам Министерству здравоохранения РФ поручено рассмотреть возможность содействия в реализации пилотного проекта и его тиражировании, ПАО «Сбербанк России» рекомендовано рассмотреть возможность оказания содействия в интеграции приложения с 2ГИС.
В настоящее время создан программный продукт на базе платформы Android, произведена его интеграция с сервисом 2ГИС экосистемы «СБЕР», проведено пилотирование мобильного приложения на модели цифрового двойника Курганской области, стартовал пилот в Курской области. Планируется проведение пилотного проекта в ряде регионов России, после чего – масштабирование проекта на территории РФ.

Бизнес-модель проекта

Монетизация проекта предполагает вхождение в одну из федеральных программ в рамках реализации национального проекта «Здравоохранение» либо продажу компании крупному игроку на рынке медицинских информационных систем.

ГК «САЛЮС»

Описание компании (суть проекта)

Проведен эксперимент и создана технологическая корпорация с расширенными функциональными возможностями, выступающая в роли интегратора: администрирования и управления бизнес-процессами, консолидации встречных товарно-денежных потоков, проектного сопровождения, проектного управления (ГЧП, концессии, частные проекты), реализации программ «Комплексного развития территорий» и «Инновационных территорий», подготовки документов для проведения биржевых торгов, клирингового расчета в национальных валютах стран ЕАЭС, продвижения законодательных инициатив, создания «регулятивных песочниц», формирования кадрового резерва, консолидации, управления, внедрения научно-технологических разработок, имеющих опытные образцы для устойчивого развития человечества, фонда устойчивого развития и поддержки предпринимательства (ФУРСТ).

Основатель
Егор Иванков

Контакты

Москва

e-mail: info@salus.ru

+7 (965) 248 16 08

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Иванков Егор Александрович, РАНХиГС.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Глобальная трансформация систем, как локальных, так и международных.
- Нормативно-правовая база постоянно меняется и не дает понятного алгоритма работы.
- Трансграничная торговля и избыточное количество бизнес-надстроек разрывает цепочки в товарно-денежном обмене.
- Отсутствие единого подхода в реализации программ развития.
- Жизненный цикл хозяйствующих субъектов – в среднем 3 года.
- Нарастающее количество банкротств.
- Износ инфраструктуры – 80%.
- Нецелевое использование средств.
- Отсутствует действенный механизм защиты инвестиций.
- Высокая волатильность товарных групп.
- Отсутствие желания брать на себя ответственность.

Цель проекта

Создание систем на условиях системного синтеза государства, бизнеса, науки и общества, на условиях экономически эффективных хозрасчетных моделей, отвечающих текущим вызовам и не противоречащих общемировым трендам.

Продукт проекта

Управление и сопровождение проектов, включающее в себя казначейское сопровождение, консолидацию финансовых, технологических и трудовых ресурсов.
Реализация программ «Комплексного развития территорий» и «Инновационных территорий» (в том числе национальных проектов).

Конкурентные преимущества

- ГК «САЛЮС» в реестре МИНЭК.
- Экспериментальные правовые режимы.

Уникальность, особенности проекта/решения

Экспериментальная, первая в своем роде и виде.

Стадия реализации

Начальная денежная база – 12 млрд руб.

Бизнес-модель проекта

- Процент от сделок.
- КПЭ от сделок.

Детский летний отдых и спорт – для всех детей гарантированно

ХАСЛ

Детский отдых и спорт - каждому ребенку

Описание компании (суть проекта)

Команда инвесторов, объединившаяся в проектный офис ООО «Хасл», разрабатывает концепции реконструкции и строительства спортивных детских лагерей и физкультурно-оздоровительных комплексов с целью поддержки детского спорта, формирует консорциум инвесторов, которые готовы войти в разработку туристическо-спортивно-оздоровительного кластера в городе Луга. На текущий момент в формирующемся направлении развития инфраструктуры через государственно-частное партнерство (ГЧП) существенно не хватает проектов на стадии проработанных концепций. Для того, чтобы администрация РОИГВ могла привлечь инвесторов в будущий проект, его необходимо описать, конкретизировать, обсудить с жителями района и представить в виде понятной и структурированной модели.

Основатель
Ольга Смирнова

Контакты

Ленинградская область

e-mail: olga0804@yandex.ru

+7 (911) 900 09 97

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «Хасл».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект помогает родителям отправить детей на летний отдых и спортивные сборы в современный кампус-лагерь, помогает администрации района и комитету по спорту обеспечить выполнение госзадания спортшколой для командных видов спорта на паркете посредством создания лагерной инфраструктуры.

Цель проекта

Разработка концепции архитектурно-планировочных решений и бизнес-модели полного жизненного цикла комплекса для проведения мероприятий с инвесторами по привлечению денежных средств в развитие объектов социальной инфраструктуры Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Продукт проекта

- Комплект документации в формате концепции спортивного детского лагеря с возможностью применения как туристического объекта в осенне-зимний период, построенного с привлечением внебюджетных средств на условиях государственно-частного партнерства.
- Апробирование практик создания общественных городских и сельских пространств, включая применение методик соучаствующего проектирования, при создании крупных объектов спортивно-туристической направленности.

Конкурентные преимущества

Лужский район богат достопримечательностями: собор Иконы Божией Матери Казанская в Луге, мемориальный комплекс, посвященный боевому братству партизан трех областей – Ленинградской, Новгородской и Псковской. На территории Лужского района также сохранилось много усадеб рубежа XVIII–XIX, начала XX веков, принадлежавших знатным петербуржцам (усадьба барона Бильдельринга Заполье, Ильжо, Средний Наволок, Надбелье), с сохранившимися замечательными парковыми пространствами. Все эти объекты находятся на расстоянии порядка 150 км от Петербурга и могут стать единым комплексом, предназначенным для отдыха, туризма и спорта.
Реконструкция четырех спортивных лагерей сделает возможным увеличение посещаемости этих мест, одновременно с реконструкцией спортивных объектов детского отдыха возможно привлечение инвестиций в туристическо-музейную инфраструктуру, открытие гостиничного центра. Аналогичных проектов в Ленинградской области на сегодня нет.

Уникальность, особенности проекта/решения

Команда является интегратором решений, существующих на рынке отдельно – архитектурных, урбанистических, социологических, инженерных аналогов в регионе не известно.

Стадия реализации

Концепция.

Бизнес-модель проекта

- Монетизация планируется как через механизм электронного сертификата (в рамках национального проекта «Успех каждого ребенка»), так и через продажу коммерческих услуг лагеря на свободные, после бюджетных, места, оказание сопутствующих услуг при создании туристического кластера рядом.
- Повышение на 50% информированности о возможностях развития и реконструкции социальных объектов на территории Лужского района среди жителей округа, их вовлеченности в вопросы благоустройства окружающей среды.
- Улучшение понимания ситуации администрациями РОИГВ по возможным направлениям создания, реконструкции и эксплуатации социальной инфраструктуры Ленинградской области с целью привлечения инвестиций.

«Наш город – наш дом»

Описание компании (суть проекта)

Объединение всех городов в России в единую цифровую платформу, позволяющую в режиме «одного окна» проявлять гражданскую позицию, вести конструктивный диалог и взаимодействие жителей города, бизнеса, обслуживающих город организаций жилищно-коммунального хозяйства, ведомств и органов власти с минимальными временными и материальными затратами в интересах поддержания правопорядка, роста благосостояния и качества жизни.
Проект внедрили в городах Рязань, Ярославль, Липецк, Елец, Саранск.

Компания – инициатор проекта

Королев Вячеслав Николаевич.

Основатель
Вячеслав Королев

Контакты

Республика Мордовия
e-mail: 340050@mail.ru
+7 (905) 389 80 77

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Платформа может использоваться органами власти и ведомствами для доведения важной информации до жителей города:

- неравнодушные жители отмечают на карте города место, описывают проблему (мусор, яма на дороге, нарушение прав потребителей, условий парковки, несанкционированная свалка), прикрепляют фото;
- после обработки модератором сайта проблема в автоматическом режиме отправляется в организацию или орган власти, имеющие обязанности и/или полномочия для ее оперативного решения.

Основная его задача – своевременно проинформировать о проблеме администрацию города и районов без необходимости оформления дополнительных документов и личного посещения горожанами ответственных органов и организаций. Пока проблема не решена, она отмечена на карте красным флажком, но после ее решения появляется зеленый флажок, который через определенное время удаляется модератором.
На портале непрерывно сохраняется статистика решенных и нерешенных проблем. Построенная по принципу светофора «карта проблем» информирует о состоянии дел на местах и может быть использована должностными лицами органов власти и администраций для планирования деятельности в соответствии с запросами жителей города, для оценки эффективности работы подведомственных организаций.

Цель проекта

- Формирование модели социально-ответственного поведения как единственно приемлемой в диалоге между населением, бизнесом и властью;
- повышение качества оказываемых населению местными органами власти и подведомственными им организациями услуг и работ;
- воспитание и укрепление гражданской позиции молодежи;
- снятие социального напряжения среди населения;
- повышение уровня правопорядка в городе;
- развитие общественного контроля и борьба с коррупцией;
- улучшение благоустройства города, его привлекательности для туристов.

Миссией предлагаемого проекта является развитие патриотизма и сплочение всех слоев общества, бизнеса и власти для взаимодействия в интересах максимизации общественного благосостояния и повышения качества жизни населения в городе.

Продукт проекта

Режим «одного окна». Открытый исходный код. Неограниченное количество «рабочих мест». Масштабирование. Проект не потребует повышения трудоемкости работы уполномоченных органов власти и подведомственных им организаций. Срок реализации проекта от получения заказа на реализацию до «включения» первого «слоя» займет не более 1 месяца. Большой профессиональный опыт сотрудников.

Конкурентные преимущества

- Наш проект объединяет «карту проблем» и «карту ЖКХ» в одну платформу.
- Открытый исходный код.
- Неограниченное количество «рабочих мест».
- Масштабирование.

Основной конкурент: https://rnds.pro.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Диспетчеризация – визуализация общей картины оперативной обстановки и общего состояния жизнедеятельности города; автоматическое получение и отображение информации о событиях от ведомственных диспетчерских служб путем комбинации слоев с актуальными данными.
- Экология – отображение потенциально опасных объектов и их состояния, данных различных мониторингов, текущей ситуации и прогнозирование развития.
- Развитие и инвестиции – получение оперативной информации об объектах землепользования, имущественных комплексах, транспорте, инженерных коммуникациях позволяет эффективно планировать развитие городских территорий как администрации, так и потенциальным инвесторам.

Стадия реализации

Внедрение.

Бизнес-модель проекта

Размещение рекламы на платформе от рекламодателей.

Россистема.рф – маркетплейс для развития сельских территорий

Описание компании (суть проекта)

Цифровая платформа «Россистема» – это систематизация интернет-данных, оптимизация и упрощение поиска, а также вовлечение населения в инновационную, образовательную и экономическую деятельность.
Суть проекта – в создании цифровой платформы с полезными интернет-сервисами, влияющими на экономическое и социальное развитие территорий, с запуском на ее основе офлайн-направлений, а именно – создание сети представительств по аналогии «точек кипения» в малых населенных пунктах как точек развития местной инициативы и помощи в самореализации.

Компания – инициатор проекта

Хафизов Артур Расимович.

Основатель
Артур Хафизов

Контакты

Свердловская область

e-mail: ted-ufa@yandex.ru

+7 (987) 620 11 05

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Сложность с поиском товаров, услуг внутри муниципальных районов с входящими в них маленькими поселениями.
- Проблема с доступностью образования.
- Отсутствие финансов на запуск своего дела, даже при наличии земельного ресурса.
- Отсутствие информации, где и как найти первоначальные средства на запуск своего дела в селе (в основном – до 500 тыс. руб.).
- Отсутствие сбыта для предполагаемого производства товаров и услуг из-за сложной логистики и отсутствия клиентов поблизости.
- Недостаток компетенций и отсутствие квалифицированных специалистов для решения текущих вопросов.
- Недоверие к онлайн-системам и низкая цифровая грамотность.
- Низкое социальное развитие.
- Сложность с поиском работы и персонала в муниципальных районах, деревнях и селах.
- Сложность с поиском подработки по своей специализации, мер поддержки развития своего дела.
- Отсутствие информации и баз данных об инновационных разработках внутри своего региона/муниципального района. Трудность в поиске новых клиентов и инвесторов из-за низкого охвата потенциальной аудитории.

- Сложность распространения информации об экспортных товарах и услугах за пределами РФ, мало интернет-ресурсов, развивающих экспортное направление.

Цель проекта

Развитие сельских территорий и экономическое развитие РФ за счет увеличения ВВП и импортозамещение за счет увеличения внутреннего товарооборота.

Продукт проекта

Цифровая платформа с набором сервисов, агрегирующих различную информацию в единую систему с оптимизацией поиска по муниципальным районам, деревням и селам.
В проект входят такие раздел, как: «Работа» – поиск работы и персонала; «Товары и услуги физического/юридического лица» – размещение объявлений; «Свое дело» – агрегатор мер поддержки и бизнес-чаты в зависимости от размера бизнеса; «Образование» – агрегатор онлайн- и офлайн-курсов + собственное СДО; «Инвестиции» – агрегатор проектов под инвестирование с поиском по своим районам и населенным пунктам.

Конкурентные преимущества

- Сетевая модель развития – с упором на сельские территории с учетом низкой платежеспособности населения.
- Рабочая бизнес-модель на селе с социальным ориентированием, сеть с учетом цифровых, образовательных, социальных и иных разрывов между городом и селом.

Конкуренты: агрегаторы, маркетплейсы, инвестфонды, рекрутинговые платформы, консультационные площадки, образовательные сервисы, почтовые сервисы, банковские услуги, краудингвестинговые платформы, экосистема «Яндекс.Сбер».

Уникальность, особенности проекта/решения

Каждый раздел в «Россистеме» является воронкой пользователей в следующие разделы, а как итоговый эффект от реализации данной воронки – увеличение сырьевого экспорта через создание дополнительного портала для продвижения отечественных товаров на зарубежном рынке, интегрированного с разделом «Экспорт».
Представительства «Россистемы» в малых поселениях помогают в становлении бизнеса, дают возможности для личного развития и развития своих детей.
Мы используем теорию систем и ведем разработку на основе целевой аудитории сельских территорий, учитывая их уровень цифровой грамотности.

Стадия реализации

MVP.

Бизнес-модель проекта

В «Россистеме» предусмотрены разные варианты коммерциализации. Но за основной базис для первоначального запуска мы берем маркетплейс с возможностью размещения объявлений от юридических лиц.
Офлайн-направления: коммерческий аналог заготпунктов с небольшой комиссией для самообеспечения представительств «Россистемы» на местах; кооперационные микрофонды с инвестициями в местные проекты и частичным распределением прибыли на социальное развитие сельских поселений; создание микрокластеров на местах для подростков за счет образовательных траекторий развития детей.

«Вклад в настоящее!»

Описание компании (суть проекта)

• Организация сбора финансовых (благотворительных) средств на материально-техническую базу социального проекта через розничные магазины.
• Развитие культуры благотворительности через примеры публичной отчетности и возможности возврата населением потраченных на благотворительность средств.
• Вовлечение розничных магазинов в систему улучшения жизни населения.
Ключевые показатели – количество заключенных договоров на взаимодействие: 5 договоров с розничными магазинами на организацию сбора финансовых средств (на конец сентября 2021 г.), заключение договоров с инициаторами социальных проектов (4 на конец сентября 2021 г.).

Основатель
Яна Мартынова

Контакты

Томская область

e-mail: myana79@yandex.ru

+7 (906) 959 08 31

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

АНО по развитию общественно значимых проектов «Некоммерческие инициативы».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Развитие социальных и социально-предпринимательских проектов (повышение доступности социальных услуг для населения).

Цель проекта

Организация взаимосвязи розничной торговли, социальных проектов и населения.

Продукт проекта

Эффективное взаимодействие инициаторов социальных проектов, розничных магазинов и населения в улучшении жизни общества.

Конкурентные преимущества

- Целевой сбор средств,
- четкая публичная отчетность,
- продвижение (рекламное и информационное, в рамках социальной значимости, социального имиджа) участников проекта,
- контроль за реализацией социального проекта.

Конкуренты: фонды, краудфандинговые платформы.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Вовлечение организаций розничной торговли в улучшение жизни населения – взаимовыгодное сотрудничество участников.
- Предоставление возможности реализации социальных проектов – организация сбора финансовых средств на материально-техническую базу социального проекта и привлечение внимания населения к нему.
- Формирование заказа на инициаторов социальных и социально-предпринимательских проектов.
- Публичная отчетность о сборе финансовых средств (представлена на сайте проекта).
- Возврат 25% от уплаченного за год НДФЛ (согласно информации по кассовым чекам – внесенным средствам на благотворительность).
- Формирование культуры благотворительности: целевой сбор (конкретный объект), публичная отчетность (финансовые документы и видеоролик об использовании объекта).

Стадия реализации

Проект находится на стадии апробации. Деятельность по организации сбора финансовых средств реализуется по 3 направлениям:

- строительство вольеров в приюте для бездомных животных (1 розничная организация, потребность – 100 вольеров);
- приобретение сенсорно-динамического оборудования «Сова» для работы с детьми с аутизмом (потребность – 495 тысяч руб., в Томской области 4700 детей с аутизмом);
- улучшение хоккейной коробки в городе Северск по адресу ул. Леонтичука 8а (2 договора с розничными магазинами, на стадии обсуждения еще 5).

Бизнес-модель проекта

- Обращение (либо наш поиск) социального проекта, нуждающегося в материально-технической базе.
- Организация и привлечение розничных магазинов (по отрасли, месторасположению) к сбору финансовых средств.
- Представление информации об участниках проекта с целью привлечения внимания населения к социальному проекту, местам целевого сбора.
- Контроль над использованием собранных финансовых средств.

«Сносить нельзя управлять (где поставить запятую)»

Описание компании (суть проекта)

Создание сервиса или платформы, где четкий и понятный и пошаговый алгоритм действий позволит пользователю:
• получить всю исчерпывающую информацию по проекту КРТ;
• иметь возможность при необходимости внести корректировки и возможность защищенного голосования;
• получить возможность контроля за ходом реализации проекта КРТ.

Компания – инициатор проекта

Турутин Евгений.

Основатель
Евгений Турутин

Контакты

Свердловская область
e-mail: turutin@k66.ru
+7 (922) 612 47 59

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Снятие напряженности и неопределенности населения при вхождении в программу КРТ при помощи технологической платформы «Городская среда», а также законодательно определенных прозрачных процедур с привлечением сообщества урбанистов и общественников «Мирный город», «Городские проекты», «Городские реновации» и т. д.

Цель проекта

Возможность на одной платформе получить исчерпывающую информацию по проекту КРТ на своей территории, возможность голосования, внесения корректировок, а также контроль при реализации.
Возможность конструктивного диалога жителей конкретного района города при принятии решения о реновации до осуществления РОИВ и застройщиком конкретных действий по межеванию территории.

Продукт проекта

Сервис, который на законодательном уровне является неотъемлемой частью процесса вхождения каждой конкретной территории в КРТ и реализует законные права жителей данной территории на соучастие и контроль процесса.

Конкурентные преимущества

Публичные слушания, голосование на сайте мэрии – неэффективны, носят формальный, непрозрачный и рекомендательный характер.

Уникальность, особенности проекта/решения

Законодательно прописанный инструмент процесса достижения соглашения с собственниками жилья при вхождении в КРТ должен стать эффективным правовым инструментом для решения задач национального проекта «Жилье и городская среда»:

- увеличение ежегодного объема вводимого жилья в полтора раза,
- ускорение расселения устаревшего жилья,
- преобразование облика городов региона,
- создание комфортной среды для жизни.

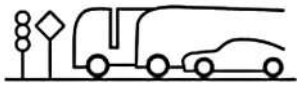
Стадия реализации

Проработка и тестирование гипотез.

Бизнес-модель проекта

Единый оператор регионального/федерального значения.

Мониторинг дорожного движения



Описание компании (суть проекта)

Программное обеспечение «Мониторинг дорожного движения» предназначено для записи координатно-временных параметров движения на основе использования сигналов глобальной навигационной спутниковой системы при обследовании дорожного движения с применением контрольных транспортных средств. Программа может использоваться собственниками дорог и проектными организациями при проведении обследования (мониторинга) дорожного движения. Функциональные возможности: при проведении обследования дорожного движения программа автоматически считывает координатно-временные параметры движения на основе использования сигналов глобальной навигационной спутниковой системы; регистрирует события, характеризующие дорожное движение; формирует архив данных и передает его на сервер.

Основатель
Николай Харитошкин

Контакты

Калининград

e-mail: mk39@ya.ru

+7 (911) 858 11 90

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ЮНИКОМ Запад, ООО.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- В настоящее время сбор данных и анализ параметров дорожного движения ведется при участии человека. Этот ресурсозатратный процесс не обеспечивает точность и актуальность полученных данных.
- Использование видеоаналитики для мониторинга дорожного движения требует высоких капитальных затрат.
- Принятие эффективных управленческих решений в сфере организации дорожного движения невозможно без оценки параметров качества ОДД.

Цель проекта

Повысить качество организации дорожного движения в городах России и сформировать условия для рационального планирования развития улично-дорожной сети городов за счет использования при принятии решений верифицированных данных о характеристиках дорожного движения и оценки таких решений по ключевым показателям эффективности организации дорожного движения.

Продукт проекта

Создаваемый в рамках проекта программно-аппаратный комплекс мониторинга дорожного движения (ПАК МДД) представляет собой систему поддержки принятия решений. Работа рекомендательной системы направлена на оптимизацию алгоритмов управления организацией дорожного движения. ПАК МДД будет реализован в виде цифровой «облачной» платформы.
Программное обеспечение «Мониторинг дорожного движения» позволяет в ходе обследования дорожного движения с применением контрольного транспортного средства определять среднюю скорость движения транспортного средства на обследуемой сети дорог в течение каждого из временных периодов и выявлять участки обследуемой сети дорог, на которых наблюдаются критические значения уровня обслуживания.
Обработка координатно-временных данных, записанных в ходе обследования дорожного движения средствами, установленными на контрольное транспортное средство, проводится на сервере. В результате обработки данных обследования дорожного движения производится сопоставление рассчитанных значений уровня обслуживания дорожного движения с допустимыми и критическими значениями, приведенными в приложении № 2 к Порядку мониторинга дорожного движения (утверждено приказом Минтранса России от 18.04.2019 г. № 114).

Конкурентные преимущества

Основным конкурентным преимуществом является экономическая эффективность, скорость отработки данных, интеграция с АСУ-ТК.
Конкуренты: проекты, построенные на видеоаналитике, использующие ручной подсчет данных.

Уникальность, особенности проекта/решения

Использование решения позволит:
- получать верифицированные наборы данных (Data Sets) о характеристиках дорожного движения (Road traffic) на протяжении всей улично-дорожной сети;
- накапливать сведения об основных параметрах дорожного движения из разных источников и получать прогнозы их изменения, полученных с использованием предиктивной аналитики данных;
- принимать обоснованные решения в сфере организации дорожного движения;
- оценивать экологическую нагрузку от автомобильного транспорта.

Стадия реализации

Уровень MVP.

Бизнес-модель проекта

Планируемая бизнес-модель PaaS (платформа как услуга), клиент на платформе получает весь спектр услуг и аналитики.
По сути, бизнес-модель оператора платформы и потоков доходов представляет модель продавца. Модель продавца основывается на подписке (абонентской плате), которую владельцы дорог или проектные организации платят оператору платформы.

«Чекины выгодных покупок»

Описание компании (суть проекта)

Автоматизация «сарафанного радио» для удобного поиска и распространения выгодных покупок по рекомендациям. Платформа предлагает выгодные покупки по рекомендациям от «кого знаю и кому доверяю» непосредственно при поиске и выборе товара или услуги и генерирует новые рекомендации на взаимовыгодных условиях.

Компания – инициатор проекта

Савушкин Сергей Игоревич.

Основатель
Сергей Савушкин

Контакты

Москва

e-mail: savushkin.sergey@gmail.com

+7 (916) 645 99 23

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Развитие технологий и сервисов создает многообразие товаров и услуг различного качества, поэтому все больше покупок совершается по рекомендациям, а «сарафанное радио» в соцсетях и мессенджерах требует усилий и времени, и доступ может быть ограничен.
- Покупатели – нет времени на проверку отзывов и рекомендаций, с покупкой можно ошибиться и купить некачественный товар или услугу.
- Продавцы – мало рекомендаций и обсуждений выгодных покупок онлайн, продажи падают и постоянные клиенты уходят к конкурентам и аналогам.

Цель проекта

Повышение уровня/качества жизни населения с помощью новой системы распространения более качественных, конкурентоспособных и востребованных товаров и услуг по рекомендациям (более выгодных по оптимальному соотношению «цена/качество»).

Продукт проекта

Автоматизация «сарафанного радио» для удобного поиска и распространения выгодных покупок по рекомендациям:

- помогает интегрировать избранные сообщества соцсетей и мессенджеров в свой поиск;
- показывает рекомендации и организует чат с автором непосредственно при поиске и выборе товара или услуги;
- автоматически начисляет кешбэки покупателям и авторам за чекины совершенной покупки по рекомендации и запускает «сарафанное радио» с каждой скидки.

Получается выгодно и удобно для покупателей, авторов рекомендаций и продавцов – удобный поиск и распространение рекомендаций на покупки на взаимовыгодных условиях в соцсетях и мессенджерах, веб-поиске, мобильном поиске и на сторонних веб-сайтах, интернет-магазинах и маркетплейсах.

Конкурентные преимущества

- Интеграция сообществ в свой поиск.
- Рекомендации и чат с автором при поиске.
- Кешбэки покупателям и авторам за чекины совершенной покупки.
- «Сарафанное радио» с каждой скидки.

Конкуренты и аналоги:

- соцсети и мессенджеры (Facebook, ВКонтакте, «Одноклассники», Instagram, WhatsApp, Viber, Telegram);
- поисковики (Яндекс, Google).
- карты (Яндекс.Карты, Google maps, 2GIS, Maps.me);
- маркетплейсы (Яндекс.Маркет, Ozone, Wildberries, Lamoda и др.);
- отзовики (Irecommend, «Отзовик», Rate&Goods и др.);
- кэшбэки («Спасибо от Сбербанка», «Едадил», letyshops и др.).

Уникальность, особенности проекта/решения

Платформа «Чекины выгодных покупок» помогает покупателям и продавцам автоматизировать «сарафанное радио» для удобного поиска и распространения выгодных покупок по рекомендациям на взаимовыгодных условиях.

Стадия реализации

Стадия – прототип или MVP с выходом на пилоты и pre-seed в Q4.

Бизнес-модель проекта

10% fee платформы от суммы скидки/кешбэка – всех транзакций от продавца, которые проходят через платформу покупателю и автору за чекин совершенной покупки по рекомендации.

Столярный центр

Описание компании (суть проекта)

Образовательная программа рассчитана на школьников 5–9 классов. На территории ЗАТО Снежинск это порядка 900 человек.
В год запуска проекта планируется охват более 100 школьников. На второй и третий год реализации проекта планируется запуск подобных центров в других малых городах присутствия ГК «Росатом» (партнер проекта).
Постепенно такие мастерские становятся досуговыми центрами, развивают родительское сообщество внутри города.

Компания – инициатор проекта

Морозова Евгения Юрьевна.

Основатель
Евгения Морозова

Контакты

Челябинская область

e-mail: pesochnica.snz@mail.ru

+7 (982) 295 54 51

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Отсутствие предпринимательских навыков у школьников;
- отсутствие понимания применения получаемых в школе знаний во взрослой жизни;
- низкий уровень финансовой грамотности детей.

Цель проекта

Проработать и запустить модульную программу обучения школьников в условиях территорий ЗАТО (на примере города Снежинска), в результате реализации которой происходит не только освоение базовых столярных навыков, но и развитие предпринимательских навыков.

Продукт проекта

Трехступенчатая образовательная программа (от ученика к мастеру), состоящая из производственных кейсов разного уровня сложности.
С прохождением каждого этапа ребенок не только изготавливает изделие (от простого к сложному), но и учится его продавать, используя современные инструменты и каналы реализации. Усложнение по ступеням идет не только по работе с ручным и электроинструментом, но и по освоению новых предпринимательских и проектных навыков (изучение ЦА, формирование цены на основе рассчитанной себестоимости и др.)
По завершении третьей ступени обучения ребенок может самостоятельно создавать рыночный продукт, развивать собственный бренд, участвовать в производственно-коммерческой деятельности центра (старше 14 лет).

Конкурентные преимущества

Мы создаем центр и его образовательные программы не только с многообразием деятельности, но и возможностью получить вознаграждение за результаты своего труда, тем самым формируя у ребенка понимание востребованности получаемых в школе знаний и закладывая основы финансового мышления. У нашей команды многолетний производственный опыт и опыт продаж готовых изделий.
Основной конкурент – центры дополнительного образования, кружки, в которых детьми создаются творческие изделия. В большинстве случаев такие центры имеют слабую или устаревшую материальную базу и работают по принципу кружка.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность программы состоит в использовании современного инструмента и технологий деревообработки (в том числе фрезерный станок ЧПУ, лазерный гравер и т. д.) для создания и реализации востребованных на рынке изделий школьниками среднего возраста.
Проект предполагает вовлечение в образовательную программу фотографа, дизайнера, менеджера по продажам.
Реализация проекта происходит на территории ЗАТО, в качестве партнера выступает корпоративная академия ГК «Росатома».

Стадия реализации

Выход на реализацию, поиск источников финансирования.

Бизнес-модель проекта

Регистрация АНО для участия в грантовых историях и снижения постоянных и переменных затрат (например, расходов на аренду).
Помимо заявленной образовательной программы, развиваются производственно-коммерческая деятельность и отдельные досуговые направления для детей и взрослых.

Семейный клуб «Территория восторга»

Описание компании (суть проекта)

Суть проекта семейного клуба «Территория восторга» заключается в развитии сельских жителей, в повышении уровня и качества их жизни, в мотивации и сплочении семей. В рамках проекта проводятся мастер-классы, социально значимые мероприятия, занятия, тренинги, встречи с привлечением специалистов из разных сфер.
4 направления клуба: культура и традиции; красота, здоровье и спорт; семья и семейные традиции; благотворительность и экология.

Компания – инициатор проекта

Ефремова Наталия Владимировна.

Основатель
Наталия Ефремова

Контакты

Вологодская область

e-mail: Natali-vladimirovna@mail.ru

+7 (953) 501 58 41

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Отсутствие в сельской местности культурно-досуговой сферы для людей в возрастной категории от 25 до 60 лет.
- Отсутствие мотивации и поддержки для развития граждан, проживающих в сельской местности.
- Нет сплоченности сельских жителей.
- Жители села очень мало времени проводят в кругу семьи и забывают о том, что в семье все должны поддерживать и уважать друг друга.

Цель проекта

Сплочение и развитие сельских жителей путем организации досуговой деятельности.

Продукт проекта

Программа проекта содержит в себе следующие мероприятия:
- мастер-классы по уходу за собой, рукоделию, приготовлению пищи и т. д.;
- психологические тренинги;
- благотворительные акции;
- спортивные мероприятия;
- совместное посещение выставок, концертов;
- семейные походы на природу;
- участие в районных мероприятиях.

Конкурентные преимущества

В Вашкинском и близлежащих районах нет аналогов.

Уникальность, особенности проекта/решения

Когда клуб только начинал свою деятельность, нас было всего 8 человек, сейчас в клубе 24 человека, не считая детей. Я вижу, как меняются взгляды участников клуба, они начали заниматься спортом, следить за своим внешним видом, появилась уверенность в себе и в завтрашнем дне.
Мужья начали уделять больше времени своим женам и детям. Жены стали выглядеть счастливее. Благодаря благотворительном направлению клуба, участники стали доброжелательнее, заботливее. Они перестали мусорить и думают об экологии села и области в целом. В семьях появились общие интересы и цели (не всегда интересы и цели мужа и жены могут совпадать). Участники стремятся к развитию и росту. Получают грамоты и благодарности, участвуют в мероприятиях клуба или наших партнеров, что придает им еще больше уверенности и желания развиваться и творить добрые дела. Между собой участники, которые ранее были даже не знакомы, начали дружить и общаться. У них есть взаимовыручка и поддержка друг друга, что немаловажно в нынешней обстановке.
Для мастер-классов клуба мы привлекаем не только молодых специалистов, но и людей пожилого возраста. Для изготовления полиграфической продукции на возмездной основе мы обращаемся с просьбой к инвалиду-колясочнику. Также в клубе есть участница с инвалидностью (опорно-двигательная система), выносливости и жизнерадостности которой может позавидовать самый здоровый человек. Участники клуба с удовольствием организовывают и сами принимают участие в субботниках. Наши дети стали более открыты к общению, они также очень дружны и отзывчивы.

Стадия реализации

Пилотирование.
Проект запущен в 2019 г. – как женский клуб.
В мае 2021 г. клуб преобразовался в семейный.

Бизнес-модель проекта

Участники клуба оплачивают ежемесячную абонентскую плату.

Платформа приложений «умного» города 2NETS APP PLATFORM

Описание компании (суть проекта)

2NETS APP PLATFORM low-code платформа приложений (Low Code Application Platforms, LCAP) – предоставляет инструменты для создания суперприложений и имплементации технологической парадигмы суперприложений в приложениях для «умного» города. Приложения включают в себя мессенджер с поддержкой шифрования, набор инструментов для запуска и выполнения разработанных с использованием веб-технологий апплетов (сервисов) – инструмент для создания и доставки текстового и мультимедийного контента (каналы).
Программный комплекс включает в себя набор серверных приложений, приложения для мобильных операционных систем, веб-приложение и (опционально) stand-alone-приложения на десктопных ОС, а также набор инструментов разработчика.

Основатель
Максим Логинов

Контакты

Ставропольский край

e-mail: loginov@2nets.ru

+7 (962) 441 33 25

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «КлоуДуо».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Бизнес и органы власти решают задачи по формированию «умной» городской среды и цифровизации услуг, создавая веб-сервисы. Стоимость разработки таких сервисов чрезвычайно высока, а на создание локальных информационных продуктов за последние 10 лет затрачены значительные средства.
- Каждая пользовательская задача решается в настоящем посредством отдельного сервиса/приложения.
- Пользователи привыкли к соцсетям и мессенджерам и неохотно пользуются сайтами и новыми приложениями, авторизуются, представляют им данные.
- Указанные факторы в совокупности влекут неэффективные затраты, в том числе бюджетные, при этом действующие и даже вновь разрабатываемые сервисы не соответствуют запросам пользователей.

Цель проекта

Развитие цифровой экосистемы «умных» городов посредством интеграции суперприложений.

Продукт проекта

2NETS APP PLATFORM – low-code-конструктор. Платформа разворачивается в «облаке» или (опционально) внедряется в корпоративную информационную систему. Платформа позволяет заказчикам-муниципалитетам создавать собственное суперприложение (Super App) для «умного» города, которое формирует единую экосистему, и все его сервисы интегрируются в платформу посредством инструментов разработчика, доступны пользователю в одном месте: веб-сайт, мобильные приложения. Мессенджер предоставляет пользователям все возможности коммуникации в чатах.
Список сервисов в платформе для каждого конкретного города является уникальным и определяется на основе геолокации.

- Сервисы. Пользователям на основе геолокации в интерфейсе мобильного приложения предоставляется набор сервисов «умного» города, в том числе встроенные сервисы голосования и мероприятия поблизости, а также сервисы сторонних разработчиков.
- Коммуникация. Пользователи получают возможность безопасно общаться между собой в группах и персональных чатах, коммуницировать с создателями сервисов, взаимодействовать с чат-ботами. Например, школьные чаты могут быть интегрированы с соответствующим приложением посредством чат-бота.
- Информирование. Техногенные и экологические катастрофы последних лет, пандемия коронавируса ставят перед обществом задачу выработать инструментарий оперативного и достоверного информирования, и социальные сети с выборочным алгоритмом выдачи контента не справляются. Эта задача решается на платформе посредством каналов.

Конкурентные преимущества

Ключевым технологическим преимуществом платформы является возможность быстрого создания интегрированных с мессенджером приложений, чат-ботов и сервисов.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Быстрый старт. Программное обеспечение и инфраструктура представляются как сервис. Программный комплекс может быть введен в эксплуатацию за один день.
- Минимальный бюджет. Отраслевые решения функционируют на общей технологической платформе. Такой подход оптимизирует затраты на разработку и обслуживание.
- Миграция действующих сервисов. Все наработки действующих приложений и сервисов могут быть сохранены в платформе.
- Масштабируемость. Платформа предоставляет бизнесу возможность постоянно развивать функциональность информационной системы, внедрять новые сервисы и приложения без расширения серверной базы и с минимальными затратами на обслуживание.

Стадия реализации

Работы над проектом 2NETS APP PLATFORM ведутся с декабря 2018 г. В 2019 г. был запущен пилотный проект – суперприложение «Сообщество», который обеспечивает функционирование сервисов «умного» города. Сервис цифрового голосования был введен в эксплуатацию в 2019 г., а в феврале 2020 г. с использованием QR-кодов на территории Ставропольского края было проведено 23 голосования.

Бизнес-модель проекта

Мы предлагаем стартовый пакет – суперприложение по модели SaaS без инсталляционного платежа со стоимостью лицензии – 49 тыс. руб. в месяц, что составит в год 588 тыс. руб. Это в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ позволяет заказчику осуществить закупку у единственного разработчика без конкурентных процедур.

Сеть сельских пространств развития «Сайдыы» (перевод: «развитие»)

Описание компании (суть проекта)

«Сайдыы» (с якут. – «развитие») – это новый формат развития института гражданского общества, предполагающий создание пространства коллективной работы в формате коворкинга на базе учреждений культуры в селах Якутии, где на регулярной основе проводятся тематические мероприятия. Это нейтральная онлайн- и офлайн-площадка для повышения социальной активности местного населения, проектная площадка для инициации новых идей и предложений, место для формирования местных сообществ и консолидации жителей, комфортное современное пространство для организации мероприятий.

Компания – инициатор проекта

Автономная некоммерческая организация по поддержке стратегических инициатив «Индустрия будущего».

Основатель
Иван Степанов

Контакты

Республика Саха (Якутия)

e-mail: stepivan.wide@gmail.com

+7 (985) 435 35 93

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

1. В настоящее время в сельской местности Республики Саха (Якутия) наблюдается низкая социальная активность среди молодых специалистов и граждан среднего возраста (от 23 лет до 50 лет), проводящих свободное время дома за просмотром телевизионных программ, социальных сетей, либо уезжающих в город Якутск. Эта категория граждан составляет значительную часть населения в селах, где предполагается открытие «Сайдыы»: Бердигестях Горного улуса, Магарас Горного улуса, Эльгяи Сунтарского улуса.
2. В вышеуказанных населенных пунктах есть жители с активной жизненной позицией, которые готовы реализовывать социально значимые проекты и инициативы, но, несмотря на существующие культурные и образовательные учреждения, в селах нет места для сбора единомышленников. Кроме этого, органы муниципальной власти не могут в полную меру заниматься развитием институтов гражданского общества из-за загруженности специалистов в решении базовых потребностей села и нехватки кадров.
3. Главы и активные жители населенных пунктов выявили такие минусы:
   - застывшее состояние проектов, нехватка компетенций;
   - недостаточная информированность населения;
   - есть инициатива, нет места для реализации проектов;
   - недостаточный уровень практического сотрудничества между представителями организаций, сообществ и администрацией населенного пункта.

Цель проекта

Создание условий, содействие в развитии гражданского общества и расширение практики взаимодействия представителей разных сфер в сельской местности путем запуска пространства коллективной работы в муниципальных образованиях Республики Саха.

Продукт проекта

Продуктом является сеть пространств коллективной работы «Сайдыы», включающая:
- площадки для проведения мероприятий на бесплатной основе;
- современную локацию для саморазвития, досуга и коммуникации сельчан;
- матчмейкинг (помощь в коммуникации с экспертами);
- доступ к инфраструктуре пространства «Сайдыы» (развитие);
- сопровождение деятельности пространств в селах;
- передачу навыков и опыта в проведении мероприятий, работе с сообществами и населением, обучение проектной деятельности.

Конкурентные преимущества

- Современная, бесплатная площадка для коллективной работы и деятельности;
- привлечение федеральных и региональных экспертов на реализацию проектов;
- используется опыт и практика деятельности сети «Точек кипения».

Конкуренты: ИТ-центры, бизнес-инкубаторы, детские технопарки, коворкинг-центры.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Наличие определенной повестки для развития институтов гражданского общества, где граждане защищают свои интересы.
- Внедрение новых подходов работы с местными сообществами/проектными командами.
- Проведение целевых образовательных и просветительских мероприятий.

Создание пространств коллективной работы с определенной повесткой по развитию населенного пункта является инновационным подходом организации жизни в сельской местности, который способствует выявлению интересов и потребностей граждан.

Стадия реализации

В 2020 г. командой проекта запущено пилотное пространство «Сайдыы» на базе МУК ЦК «Сарыал» в селе Тит-Эбя Хангаласского улуса, по итогам которого были разработаны проекты в области дизайн-кода села, историко-культурных туристических маршрутов, цифровизации клуба, волонтерского движения.
На сегодняшний день ведется сотрудничество с учреждениями культуры в селах Магарас Горного улуса и Эльгяи Сунтарского улуса. Продолжается работа над повышением качества мероприятий в селе Тит-Эбя Хангаласского улуса.

Бизнес-модель проекта

Монетизация: финансирование из средств государственного/местного бюджетов; финансирование из средств фондов по развитию гражданского общества/развитию культуры; участие в аукционах и тендерах; участие в конкурсах грантов; спонсорская поддержка местных предпринимателей; платные услуги (полиграфия, фото-/видеоуслуги).
Взаимодействие с потенциальными клиентами: онлайн- и офлайн-мероприятия; прямое воздействие на площадке; вовлечение в решение локальных вопросов; рабочие встречи, переговоры; СМИ, интернет-издания, социальные сети.

IT-вече.
Общественные обсуждения онлайн

Описание компании (суть проекта)

Проведение общественных обсуждений вопросов местного значения (по вопросам градостроительной деятельности, оценки воздействия на окружающую среду, определения границ розничной продажи алкогольной продукции, проектов муниципальных программ и др.). Результатом является протокол и заключение общественных обсуждений, сформированые информационной системой, которая интегрирована с ЕСИА и способна различать пользователей на участников и гостей, автоматически формировать протокол как чат между участниками и организаторами, отображать мнения экспертов по вопросам, замечаниям и предложениям, «оформлять» требуемые законодательством документы.
На данном этапе разработан проект порядка проведения общественных обсуждений в информационной системе, проведены переговоры с разработчиками.

Основатель
Константин Кашников

Контакты

Республика Башкортостан

e-mail: art-kumertau@mail.ru

+7 (905) 000 19 77

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

МАУ «Агентство по развитию территории» города Кумертау.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Постоянное устаревание схем и низкая скорость изменения схем территориального планирования.
- Отказ инвестора от реализации проекта из-за несоответствия инвестиционного проекта генеральному плану территории, правилам землепользования, застройки и другим документам.
- Низкая скорость внесения изменений в документы территориального планирования.
- Низкая степень информированности населения по проектам изменения территориального планирования и экологическим аспектам инвестиционных проектов из-за устаревания и непопулярности формата информирования и обсуждений.
- Необходимость проведения очного собрания, отсутствие времени у жителей.
- Эпидемиологические ограничения на массовые мероприятия (собрания).
- Низкая вовлеченность населения в процесс общественных обсуждений.

Цель проекта

Создание системы проведения общественных обсуждений и публичных слушаний без очного собрания участников.

Продукт проекта

Информационная система «Общественные обсуждения» позволяет оперативно и в строгом соответствии с действующим законодательством проинформировать население о предстоящих изменениях, ответить на интересующие вопросы, принять предложения и замечания по проектам решения, привлечь внешних экспертов к специфическим вопросам, сформировать нормативные документы, протокол и заключение и в конечном итоге отреагировать на запросы инвесторов и других заинтересованных лиц.
Система обеспечивает заказчику независимость определения общественного мнения от организаторов и других лиц, соблюдение законодательно закрепленной процедуры и необходимое качество итоговых документов.

Конкурентные преимущества

- Оперативность проведения общественных обсуждений (этапы строго регламентированы по времени в соответствии с действующим законодательством).
- Эпидемиологическая безопасность (нет массового мероприятия).
- Популярность по сравнению с традиционными формами.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Доступность для граждан (принять участие можно не выходя из дома).
- Качество итоговых документов (итоговые документы – протокол и заключение – формируются либо соответствующим законом, либо не формируются вообще).

Стадия реализации

На данном этапе разработан порядок проведения общественных обсуждений в информационной системе, проведены переговоры с разработчиками.

Бизнес-модель проекта

Государственные и муниципальные услуги.
Продажа дополнительных сервисов и смежных услуг.

АСУ «Жилищный стандарт»

Описание компании (суть проекта)

Разработка современного программного обеспечения для сферы ЖКХ, направленного на повышение эффективности работы управляющих и ресурсоснабжающих организаций. АСУ «Жилищный стандарт» включает в себя ряд взаимосвязанных модулей, автоматизирующих большую часть бизнес-процессов УК, ТСЖ (прием заявок, раскрытие информации, начисление за ЖКУ и т. п.).
На сегодняшний день основной программный продукт используют в своей повседневной работе более 230 управляющих организаций в 85 городах России.
Результатами реализации проекта должны стать: увеличение доли на рынке автоматизации в сфере ЖКХ до 15–20%, улучшение качества взаимодействия между жителями и предприятиями ЖКХ, расширение перечня оказываемых услуг УК и ТСЖ для жителей в единой цифровой среде.

Основатель
Павел Столбов

Контакты

Тюменская область

e-mail: stolbovp@it-uk.ru

+7 (922) 045 13 33

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Общество с ограниченной ответственностью «ЦЕНТР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ»

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Требования законодательства об обязательной записи разговоров жителей с диспетчерской службой УК и необходимости ведения электронных журналов заявок, обязательном раскрытии огромного объема информации на сайтах УК и в системе ГИС ЖКХ, потребность в мгновенном решении проблем жителей МКД не заставили перейти всех участников рынка ЖКХ на автоматизированное взаимодействие.
На это есть ряд причин:

- у мелких и даже средних УК и ТСЖ зачастую нет денег на внедрение автоматизации, хотя стоимость базового функционала ПО не превышает 0,05 руб./кв. м. в месяц;
- УК и ТСЖ могут обходить требования законодательства более сложными и ручными способами (ведение журналов в Excel, сплошная запись переговоров, ручная выгрузка информации в ГИС ЖКХ и т. п.);
- компаниям в сфере ЖКХ сложно выбрать из массы программных продуктов наиболее качественный и максимально закрывающий свои проблемы. Существует более 60 конкурентов с разным набором функционала.

Цель проекта

Разработка удобного инструмента взаимодействия в сфере управления недвижимостью для управляющих и ресурсоснабжающих организаций, ТСЖ, застройщиков, обслуживающих компаний и собственников жилой и коммерческой недвижимости.

Продукт проекта

АСУ «Жилищный стандарт» решает проблемы автоматизации УК, ОО, ТСЖ и РСО за счет внедрения в работу комплекса взаимосвязанных модулей (более 20), каждый из которых позволяет существенно улучшить внутренние процессы в организации.
Основные модули информационной среды:

- диспетчерская служба и телефония;
- автоматизированный обмен данными с ГИС ЖКХ;
- начисление и формирование платежных документов для оплаты ЖКУ;
- автоматизация индивидуальной и массовой работы с дебиторской задолженностью;
- проведение общих собраний собственников;
- мобильные приложения сотрудника и жителя;
- формирование внутренней отчетности, актов и отчетов для жителей МКД.

Конкурентные преимущества

Основными конкурентными преимуществами ПО являются: комплексность и взаимосвязанность данных в рамках одного ПО, низкая стоимость, круглосуточная техподдержка, персональные аккаунт-менеджеры, защита данных в «облачном» хранилище, постоянное развитие продукта и дополнительные услуги.
Существует более 60 конкурентов с разным набором функционала, но с сопоставимым – не более 10: «Супер МКД», «Бурмистр.ру», «СТЕК ЖКХ», «Росквартал», «1С-Рарус» и др.

Уникальность, особенности проекта/решения

Наше ПО является универсальной и удобной системой для взаимодействия всех заинтересованных в сфере ЖКХ (собственников, управляющих компаний, РСО, органов власти).
У нас уже есть успешный опыт использования системы городской информационной службой (г. Орехово-Зуево), Государственной жилищной инспекцией Свердловской области, мелкими ресурсоснабжающими организациями и расчетными центрами.
При наличии согласованного решения мы сможем объединить все городские структуры и жителей в одном информационном поле, что позволит всем участникам получать актуальную и достоверную информацию, вовремя реагировать на запросы населения.

Стадия реализации

Этап масштабирования: оптимизация и улучшение продукта, повышение конверсии.

Бизнес-модель проекта

Общая схема коммерциализации состоит в продаже простой лицензии на право использования ПО с ежемесячными платежами. Компанией выбрана стратегия продажи с определением стоимости в зависимости от обслуживаемой площади МКД у клиента.
Примерный диапазон цен – от 2 500 до 150 тыс. руб. в месяц.

Научное прогнозирование динамики и социальной напряженности по регионам РФ

Описание компании (суть проекта)

Проблема социальной напряженности, предваряющей этап открытого социального взрыва, может быть изучена, как это сложилось в современной междисциплинарной науке, с помощью ряда приемов и подходов, распределенных по двум направлениям: изучение умонастроений и комплексов идей с помощью социологических опросов и изучение разнородных показателей официальной статистики, отражающей имеющиеся социально-экономические условия.

Мы совмещаем два данных метода и можем предоставлять данные мониторинга социальной напряженности в субъектах РФ на постоянной основе (раз в декаду, месяц, квартал, полугодие) как для ФОИВ, так и местным администрациям, аппарату губернаторов.

Основатель
Наталья Кузина

Контакты

Москва

e-mail: nvkuzina@mail.ru

+7 (915) 404 82 77

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ФГБУН Центр исследования проблем безопасности РАН. Инициатор Р.Ф. Идрисов.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

В настоящее время все более актуальными в связи с разворачивающимся экономическим и социальным кризисом становятся методики прогнозирования социальной и этнокультурной напряженности в регионах Российской Федерации с целью своевременного применения мер профилактики и предупреждения социальных взрывов.

В последние месяцы у государственной власти существует вызванная стихийными бедствиями во многих регионах мира (пожары, наводнения, экологические антропогенные катастрофы) необходимость быстро решать сложнейшие внутриполитические социально-экономические задачи и поддерживать стабильное состояние населения.

Как федеральные, так и региональные органы власти в РФ заинтересованы в сохранении внутриполитической стабильности и в информации о влиянии принимаемых ими решений, а также социально-экономического состояния региона на настроение электората. С этой целью нередко в регионах объявляются тендеры на подобные экспертные и информационные услуги, но чаще всего запрос на них звучит неопределенно, а реализация не закрывает проблемы клиента.

Цель проекта

Цель исследования – прогнозирование зон социальной напряженности и локальных социальных взрывов, вероятности протестной активности на основании имеющихся статистических данных об экономической и социальной жизни регионов РФ.

Продукт проекта

Предлагаем экспертный анализ (регулярный экспертный мониторинг) состояния социальной напряженности для региона с учетом всех статистических данных ФОИВ и регионов по всем отраслям социально-экономической жизни и безопасности, мониторинг эмоционального состояния пользователей интернет-платформ и соцсетей, выделение наиболее влияющих на настроение электората показателей в динамике.
Задача – посредством своевременного предоставления данных информационно-аналитических услуг способствовать снижению рисков глобальных экономических потерь.
В процессе исследования было предварительно выявлено два основных профиля и семь подпрофилей регионов с риском роста социальной напряженности.

Конкурентные преимущества

Данные министерств и ведомств по регионам РФ для оценки социодемографических и экономических реалий обрабатываются с помощью корреляционного анализа, пакет Statistica 13.
Производится анализ федерального и регионального контента в социальных сетях и мессенджерах, на платформе YouTube. Учитываются для каждого региона «лидеры мнений», местные государственные и негосударственные СМИ и телеканалы.
Предоставление результатов – в виде работающей ИС для пользователей (заказчиков) и обучения самостоятельной работе, в виде дашбордов, а также профессиональный междисциплинарный экспертный анализ угрозы дестабилизации и социального взрыва, экспертное заключение по регионам РФ, по отдельному региону и задаче.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Сбор массива всех доступных за период статистических данных по каждому региону;
- максимальная унификация и очистка данных, пакет Statistica 13;
- парсинг записей пользователей региона за определенный период;
- анализ состава лексики из записей пользователей соцсетей региона;
- сопоставление данных с новостной повесткой за период (декаду, месяц, квартал и т. п.);
- доведение выводов до органов власти и предоставление рекомендаций;
- услуги – для РОИВ, ФОИВ на год, разовые, по тендеру.

Стадия реализации

В настоящий момент исследование проводится в рамках государственного задания ЦИПБ РАН на 2021 г. и на плановый период 2022 и 2023 гг. (НИР 0006-2020-0005).

Бизнес-модель проекта

Внедрить результаты исследований в сфере безопасности в практику государственного управления. Донести до конечного потребителя (органов РОИВ, ФОИВ) методики планирования. Через ресурсы АСИ изменить изнутри отношение и видение протекающих деструктивных социальных процессов, научить справляться с ними без усугубления социально-политического конфликта.

Лаборатория социальных проектов

Описание компании (суть проекта)

Создание онлайн-сервиса, при помощи которого учащиеся смогут выбирать реальные социальные задачи, требующие решения, и реализовывать их в качестве учебных школьных проектов, используя методическую и информационную поддержку, предлагаемую площадкой.

Компания – инициатор проекта

Логинова Полина Сергеевна.

Основатель
Полина Логинова

Контакты

Московская область

e-mail: ploginova@gmail.com

+7 (916) 540 71 10

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Учащиеся:

- не мотивированы на реализацию школьных социальных проектов,
- имеют невысокий уровень проектной грамотности,
- не видят в школьных проектах возможность для самореализации.

Цель проекта

- Повышение процента социальных проектов в школах – участниках проекта.
- Повышение социальной активности на местах.

Продукт проекта

Бесплатный онлайн-сервис, на котором компании – партнеры проекта размещают кейсы социальных задач для решения школьниками в рамках выполнения годовых учебных проектов.
Сервис предоставляет методическую поддержку реализуемых проектов, снижает нагрузку на учителей – руководителей проектов, участников, организует конкурсы и публичные защиты учебных проектов, проводит профориентационные тестирования, предлагает варианты стажировок в компаниях-партнерах.

Конкурентные преимущества

Рынок продукта огромен – 16 млн школьников на текущий момент.
К 2024 г. количество школьников вырастет до 20 млн человек.
Каждый из них делает от 1 до 5 школьных проектов в год. Оценка за индивидуальный учебный проект вносится в аттестат с 2020–2021 учебного года.
Существующие сейчас проекты занимают малую долю рынка «СберZ»:

- 530 школ участников из 33 регионов;
- «Академия наставников» – 800 школ-участников,
- 12 тысяч регистраций на образовательные программы;
- школьные проекты – 531 проект – участник конкурса.

Аналогичные проекты: «СберZ», «Академия наставников», «Другое Дело».

Уникальность, особенности проекта/решения

Проект работает с социальными, а не техническими или IT-инициативами. Социальные проекты не требуют дополнительных технических возможностей от школ и помогают активнее включиться в проектную деятельность не технологичным школам, а школам со слабой материально-технической базой.
Проект соответствует тенденциям добровольчества.

Стадия реализации

- Создание модели работающего сервиса.
- Сбор вручную базы компаний-партнеров (уже 5 компаний-партнеров).
- Создание ТЗ для школьных проектов (7 проектов) школ-участников (3 школы).
- Индивидуальная методическая поддержка педагогам (7 педагогов).
- Выявление реальных проблем целевой аудитории.
- Проведение CustDev.
- Анализ полученных результатов.

Бизнес-модель проекта

- Для реализации проекта планируется регистрация НКО, создание эндаумент-фонда.
- Проект финансируется за счет субсидий и грантовых средств, помощи социальных партнеров.
- Монетизация за счет рекламы в приложении.
- Возможно поступление средств от организаций, размещающих кейсы на сервисе.
- Некоторое задачи, необходимые для функционирования, решаются обучающимися в рамках годовых/учебных проектов.
- К работе в проекте привлекаются волонтеры, активные участники городских сообществ.

Цифровая платформа «Велогород.online»

Описание компании (суть проекта)

Суть проекта состоит в создании цифровой платформы, включающей в себя набор современных инструментов, средств автоматизации для сбора и обработки данных, быстрого и удобного проектирования. А в результате – создания связанной и востребованной велосипедной инфраструктуры на основе этих данных.

Компания – инициатор проекта

ООО «Исследовательский Центр Городских Технологий и Урбанистики».

Основатель
Илья Абросимов

Контакты

Якутск

e-mail: abrosimov@velogorod.online

+7 (967) 353 52 04

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- В эру цифровых решений в большинстве городов России не применяются технические средства для осуществления круглогодичного мониторинга велосипедного трафика и анализа его характеристик.
- Для выявления мест для создания велосипедной инфраструктуры применяются устаревшие методы социологического опроса, в результате чего появившаяся инфраструктура не соответствует требованиям связанности, комфорта, безопасности, которые предъявляют современные участники дорожного движения.
- Как показывают исследования, в крупных городах около 80% велосипедной инфраструктуры остается мало востребованной или невостребованной вовсе, так как в таких условиях граждане отдают предпочтение личному транспорту, и лишь незначительная часть готова пользоваться велосипедом или средствами индивидуальной мобильности (СИМ) на свой страх и риск.

Цель проекта

Создание системы сбора и обработки данных, необходимых для создания новой и улучшения качества существующей велосипедной инфраструктуры и популяризации микромобильности в городах России.

Продукт проекта

Проект предлагает несколько продуктов:
- средство автоматизации проектирования городских велокаркасов;
- создание мастер-планов по развитию велотуристической инфраструктуры;
- системы лояльности «бизнес-велосипедист» и предиктивные системы с динамическим ценообразованием для прокатных сервисов.

Конкурентные преимущества

- Не требует разработки и поддержки отдельного мобильного приложения. Данные получаются напрямую из популярных фитнес-приложений.
- Использует обработанные данные по ДТП и учитывает их для построения велокаркаса.
- Для более точного расчета использует совместно данные о перемещении личного и арендованного транспорта (самокаты и велосипеды).
- Возможность интеграции с географическими информационными системами, которые используются в России.
- Русский интерфейс программного обеспечения.
- Компания-разработчик учреждена, создана и действует в соответствии с законодательством РФ, головной офис организации находится в России.
- Данные хранятся в российских дата-центрах и охраняются в соответствии с законодательством РФ.

Основные конкуренты: Strava Metro (США), Lacuna (США), fluctuo (Франция), Populus (США), vianova (Франция).

Уникальность, особенности проекта/решения

Первый отечественный проект, использующий современные технологии сбора, обработки, кластеризации и обогащения данных для нужд развития городской и туристической инфраструктуры, а также велосипедного комьюнити-менеджмента.

Стадия реализации

Проект прошел стадию пилотирования в Южно-Сахалинске. В 2021 г. в Южно-Сахалинске началось проектирование инфраструктуры с учетом данных платформы «Велогород.online». Предполагается строительство более 20 км востребованных велодорожек.
В этом году платформа запущена в Калининграде и Якутске. Продолжается разработка платформы в направлениях B2B и B2G.

Бизнес-модель проекта

- Первый источник: предоставление всей платформы «Велогород.online» в аренду центрам компетенций и центрам развития городской среды.
- Второй источник: продажи проектов готового велокаркаса администрациям городов и министерствам как прямыми закупками у единственного поставщика, так и по результатам тендеров госзакупок. Согласно федеральному закону о внесении изменений в федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и статье 14 федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», если у иностранного ПО есть российский аналог, заказчик обязан купить именно его.
- Третий источник: создание мастер-планов развития туристической велоинфраструктуры на основе GIS-данных и GPS-данных о туристических поездках.

Студенческая аллея

Описание компании (суть проекта)

Проект «Студенческая аллея» предусматривает модернизацию городской территории и создание урбан-культурного студенческого пространства – студенческую аллею на прилегающей к колледжу муниципальной территории (ул. Кравченко) силами студентов по профессии «сварщик» для проведения массовых профессионально-ориентированных праздничных мероприятий, в которые будут вовлечены студенты 1–4 курсов в возрасте 16–23 лет в течение 2021 г.

Компания – инициатор проекта

Краевое государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Ачинский колледж транспорта и сельского хозяйства».

Основатель
Наталья Моисеенко

Контакты

Красноярский край

e-mail: natam_77@mail.ru

+7 (960) 759 19 14

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Одной из актуальных проблем на сегодняшний день является благоустройство городской территории. На протяжении многих лет студенты убирают прилегающую к колледжу городскую территорию улицы Кравченко от снега и грязи самостоятельно.
В 2019–2020 гг. за счет средств образовательного учреждения собственными силами тротуарная часть указанной территории была облагорожена брусчаткой.
В 2021 г. студенческий совет колледжа вышел с предложением придать аллее более привлекательный вид: высадить цветы и кустарники, установить малые архитектурные формы, вывеску. При обращении за материальной поддержкой в администрацию города выяснилось, что у города нет возможности выделить средства на приобретение рассады, зеленых насаждений и дальнейшее благоустройство указанной территории.
Администрация г. Ачинск рассмотрела возможность выдать разрешение на установку МАФ на территории города по ул. Кравченко и дальнейшее ее озеленение.

Цель проекта

Создать урбан-культурное студенческое пространство на прилегающей к колледжу муниципальной территории силами студентов по профессии «сварщик» для проведения массовых профессионально-ориентированных праздничных мероприятий.

Продукт проекта

Проект «Студенческая аллея» предусматривает создание студенческой аллеи, где будет благоустроена пешеходная зона территории, прилегающей к Ачинскому колледжу транспорта и сельского хозяйства со стороны ул. Кравченко. Студенты своими силами создадут аллею.
Проект отражает реализацию пункта 6 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» – кардинальное повышение комфортности городской среды, повышение индекса качества городской среды на 30%.
Создание механизма прямого участия граждан в формировании комфортной городской среды, увеличение доли граждан, принимающих участие в решении вопросов развития городской среды, до 30%.
В 2019 г. в рамках федерального проекта «Комфортная городская среда» было спланировано благоустройство улицы Кравченко от улицы Зверева до улицы Гагарина.
Необходимо продолжить комплексное благоустройство территории города Ачинска.

Конкурентные преимущества

- Новое общественное пространство повысит комфортность городской среды, на 36% увеличит гражданское участие молодежи в городском управлении, на 57% – студенческих бригад (5–75 студентов).
- Разбито 5 цветников.
- Изготовлено и установлено 7 арок.
- Снесены 8 деревьев (тополь), и высажены 160 саженцев вишни.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта в том, что молодые профессионалы по профессии «сварщик» при реализации проекта применили свои профессиональные компетенции по разработке, сборке и установке малых архитектурных форм – арок.
Каждая тематическая арка символизирует развитие профессионального образования: «Студенческая аллея», «WorldSkills», «Центр компетенций», «Startup карьеры», «Центр демоэкзамена», «Абилимпикс». Названия данных арок косвенно готовят абитуриентов и студентов к важным этапам обучения, а жителям города дают информацию о современном развитии профобразования в стране.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

- В 2021 г. студенческий совет колледжа вышел с предложением придать аллее более привлекательный вид.
- При обращении за материальной поддержкой в администрацию города выяснилось, что у города нет средств на благоустройство указанной территории.
- Администрация города Ачинск рассмотрела возможность выдать разрешение на установку МАФ на территории города по улице Кравченко и дальнейшее ее озеленение.

«Соседский центр» – средство вовлечения местных жителей в жизнь района

Соседский центр

Описание компании (суть проекта)

Успешное развитие городов связано с отношением самих жителей к городу в целом и к своему району в частности. Задача ответственного девелопера состоит не только в том, чтобы построить жилую недвижимость, но и создать платформу для развития городской среды и условия для развития отношений между жителями, которые будут проживать на данной территории.
Идея проекта – создание комфортного общественного пространства, которое каждый житель будет ощущать своим. СЦ – это площадка для: формирования общественных инициатив, местных сообществ; соседских встреч и культурно-досуговых мероприятий, основная часть мероприятий организована «соседями для соседей»; место для самозанятости населения, мы привлекаем профессиональных педагогов из числа жителей района; полезное пространство для решения социально-бытовых вопросов.

Основатель
Екатерина Силантьева

Контакты

Тюмень

e-mail:
ekaterinasilantieva45877@gmail.com

+7 (919) 582 39 58

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Группа компаний ЭНКО.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Адаптация к новому месту жительства.
- Отсутствие культурных кодов, исторических и краеведческих якорей в новых районах города. «Свои» места, впечатления еще не сформированы.
- Нет сформировавшихся социальных связей среди жителей района.
- Нехватка ресурсов государственной инфраструктуры: детских садов, мест в образовательных заведениях, домов культуры, творческих студий.
- Отсутствие дотационных государственных и градообразующих программ (в отличие от северных городов, связанных с нефтедобычей).

Цель проекта

Цель СЦ – формирование и развитие активной общественной среды среди жителей жилого района Преображенский, способной самостоятельно закрыть потребности населения в культурно-досуговой, образовательной и общественной жизни.

Продукт проекта

- Информационная база «полезных контактов» среди местных жителей, культурно-досуговые, образовательные занятия, студии для различных возрастных групп.
- Коммуникация и развитие местных сообществ с целью знакомства.
- Мероприятия и проекты, созданные по инициативе соседей.
- Пункт выдачи книг из городской сети библиотек.
- Участие в федеральных, городских проектах и программах.
- Группа кратковременного пребывания детей в формате «соседской продленки».
- Прокат летнего инвентаря.
- Благотворительный сбор вещей для нуждающихся (постоянный проект).
- Участие в «Экоакции» по раздельному сбору отходов (ежемесячная акция).

Конкурентные преимущества

- Профессиональный кадровый состав команды проекта.
- Самостоятельная разработка методики работы «Соседского центра».
- Непрерывный рабочий процесс с жителями района, ведение статистики и аналитики.
- Обучение и повышение квалификации в рамках работы соседских сообществ и социального проектирования с элементами вовлечения местных жителей.
- Команда «Соседского центра» выступает в качестве спикеров на городских, региональных и федеральных площадках, связанных с развитием общественных пространств.
- Участие в создании практического пособия «8 кейсов создания соседских сообществ на базе жилых районов с 2015 по 2020 г.».
- Сотрудничество с кафедрой СКД Тюменского государственного института культуры в качестве преподавателей и экзаменационной комиссии.
- Регулярное консультирование застройщиков РФ о специфике работы СЦ.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Являясь базовым элементом инфраструктуры добрососедства, «Соседский центр» компенсирует недостаток социальной инфраструктуры в районе и создает возможности для живого общения, раскрывая потенциал жителей района.
- Площадка для развития и поддержки инициативы жителей района.
- Место для проведения и организации общественных и досуговых мероприятий.
- Площадка для старта в качестве самозанятости населения в роли организаторов внеучебной, досуговой работы для различных групп населения.
- Удобный сервис: книгообменник, передвижная библиотека, пункт сбора вещей для нуждающихся, услуги копирования, рабочее место для экспресс-работы.

Стадия реализации

Проект «Соседского центра» существует 3 года.
В рамках развития компании-застройщика, является пилотным.
На данный момент развития – сформированная модель.

Бизнес-модель проекта

- Субаренда для реализации идей в качестве самозанятого, долгосрочная аренда.
- Аренда для организации событий и праздников.
- Финансовый оборот с работы группы кратковременного пребывания.
- Оргвзнос с некоммерческих направлений.
- Организация тематических мероприятий.

Общественное пространство, экопарк «НадоПаркИнде»

Описание компании (суть проекта)

«НадоПаркИнде» – это творческое пространство, созданное для культурно-досуговой деятельности и применения креативного подхода к вопросам окружающей среды.
Основная цель проекта – создание мультиформатной (туристической, экологической, культурной, досуговой) зоны отдыха на территории Верхнеуслонского районного дома культуры. Превратить старую заросшую березово-сосновую посадку в экопарк со сценой, скамейками, детской площадкой, веревочным парком, вечерней иллюминацией, где граждане смогут провести время на природе, принимая участие в различных мероприятиях.

Компания – инициатор проекта

МБУ «Централизованная клубная система Верхнеуслонского муниципального района».

Основатель
Лилия Галимуллина

Контакты

Республика Татарстан

e-mail: kultury-dom2012@yandex.ru

+7 (927) 405 25 25

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Обустройство парковой зоны (рекреации);
- организация комфортного досуга;
- развитие парка как туристического обьекта района;
- развитие лесопарка как сельской территории с развитой инфраструктурой;
- культурное просвещение;
- экологическое просвещение;
- проведение культурно-массовых мероприятий;
- развитие и совершенствование физических и духовных качеств молодежи, подрастающего поколения и творческой активности родителей через включение в совместную социально значимую деятельность;
- формирование активного сообщества (вовлечение жителей в диалог с селом);
- профилактика правонарушений, беспризорности и безнадзорности;
- проведение адресных мероприятий и тематических программ для всех категорий населения, различных акций, конкурсов, мастер-классов, экологических уроков и занятий;
- привлечение внимания молодежи и подрастающего поколения к актуальным проблемам местного сообщества;
- совместное творчество;
- создание зон активностей;
- развитие туристического потенциала района;
- повышение уровня культурной жизни.

Цель проекта

- В результате реализации проекта мы получаем современный оборудованный парк.
- Мы сможем измерить и увидеть результаты проекта: под хештегами инстаграм-страницы @uslon.rdk #надопаркинде, #верхнеуслонскийрайон, #верхнеуслонскийрдк все яркие и интересные активности парка будут помечены хештегами; число посетителей в 1 тыс. человек – план на 3 летних месяца; проведем опрос, создадим пост с отзывами; подключим местных жителей в качестве волонтеров, планах привлечь – до 10 человек; проведем 10 кинопоказов на открытом воздухе.
- Мы считаем, что парк получит конечный идеальный, намеченный в планах облик, так как есть сплоченная команда, подготовительные этапы проекта проведены в 2020 г., есть видимые и измеримые результаты, есть намеченные планы на 2021 г. и перспективные – на 2022 г.
- Процесс создания от идеи перешел в этап реализации в первую очередь собственными силами. Но для достижения идеального состояния не хватает дополнительной материальной помощи. Общественное пространство сыграет роль и в культурном развитии РДК, и в целом позитивные изменения затронут инфраструктуру села.
- Проект планируется реализовать в период с 1 мая по 1 октября 2021 г., в течение 5 календарных месяцев при благоприятных для работы в парке погодных условиях.

Продукт проекта

Готовая модель общественного пространства при сельских клубах, предоставляющая широкий спектр культурных услуг.

Конкурентные преимущества

- Новый формат досуга.
- Современные привлекательные условия реализации творческих потребностей.
- Развитая инфраструктура.
- Мультиформатность.
- Развитие сельской территории.

Уникальность, особенности проекта/решения

Наш проект, способствуя общей заинтересованности детей и взрослых, групповой слаженности и коллективизму среди детей дошкольного, школьного возраста, молодежи и старшего поколения, установит тесную связь между жителями села и учреждением культуры.
В перспективе полученный опыт мы планируем распространить на территорию всего Верхнеуслонского района как лучшую клубную инициативу, продолжив благоустройство территорий учреждений культуры для создания гармоничной среды, имеющей не только досуговую, а определенную экологическую и эстетическую ценность вне зависимости от величины и значения объекта культуры в структуре села.

Стадия реализации

С 2020 г. проект запущен и реализуется.

Бизнес-модель проекта

Увеличение предоставляемых культурных услуг – увеличение количества посетителей.

Ландшафтный парк DogPark

Описание компании (суть проекта)

Ландшафтный парк для досуга и отдыха с собаками. Поддерживающая инфраструктура.

Компания – инициатор проекта

Команда основателей.

Проблема, которую решает проект

- Профилактика социального сиротства за счет тренировки и подготовки с собаками.
- Образование и объединение владельцев собак, методы воспитания и дрессировка, досуг, снижение агрессии и адаптация собак для жизни в городе.
- Место притяжения, безопасный выгул, обучение ответственности владельцев (уборка фекалий). Обмен опытом.
- Улучшение отношения к собакам и собаководам.

Основатель
Алена Буторина

Контакты

Москва

e-mail: 2872209@gmail.com

+7 (926) 287 22 09

Продукт проекта

- Территория, адаптированная под парковую зону, с разделением на площадки.
- Беговая дорожка по периметру, с удобным покрытием для маломобильных граждан.
- Организация искусственных водоемов для купания собак.
- Организация специальной зоны для выгула без поводка и уборки фекалий.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Поднятие культуры ответственного собаководства в России – повышение ответственности населения.

Конкурентные преимущества

Большая природная территория. Комфортный выгул одновременно более 10-ти собак. Пробежка с собакой. Приложение природных инстинктов собаки в естественной среде. Защита от солнца, навесы, лавочки, урны, снаряды. Разделение на зоны. Шаговая доступность. Дорожки для колясок. Проведение массовых мероприятий. Нет аналогов в России.

Уникальность, особенности, решения

Парк, где можно воспитывать собаку, выгуливать без поводка, совмещать прогулки с детьми, бегать с собакой, кататься на велосипеде, слушать лекции, посвященные собакам, точка притяжения всех хозяев как пример культурного, ответственного воспитания собак.

Стадия реализации

Стартап (1 парк – на стадии ожидания финансирования).

Бизнес-модель проекта

Школа кинологов, кафе, мероприятия, реклама от крупных зоомагазинов, производителей зоотоваров, зоогостиницы, иные услуги.

Городской ретрит для «выгоревших»

Описание компании (суть проекта)

Краткосрочные очные программы группового и индивидуального взаимодействия, направленные на работу с причинами выгорания, ментальными конструкциями, формированием будущего.

Компания – инициатор проекта

Грязева Лариса Евгеньевна.

Цель проекта

Помощь в восстановлении из выгорания. Налаживание «гигиены» ментальной работы у большего количества профессионалов.

Проблема, которую решает проект

Профессиональное выгорание, падение эффективности работы специалистов.

Основатель
Лариса Грязева

Контакты

Москва

e-mail: loragryazeva@gmail.com

+7 (916) 225 97 97

Конкурентные преимущества

- Очная программа.
- Поддерживающая группа.
- Комплексный подход.
- Научная доказанность.

Конкуренты: онлайн-программы психологических площадок и инстаграмных экспертов по выгоранию.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Продукт проекта

Очная программа восстановления после выгорания при помощи индивидуальной и групповой работы с дипломированными специалистами.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Очная программа;
- в городском помещении рядом с парком;
- полнодневная;
- 2 дня и 7 дней;
- с включенным правильным питанием;
- групповая и индивидуальная работа;
- дипломированные опытные специалисты;
- научно доказанные подходы;
- работа с эмоциями, телом, мозгом, формирование привычек;
- доступная цена.

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

Оплата за программу – курс 2 дня или 7 дней.

Как сделать сельское коммьюнити драйвером социальных инициатив

Описание компании (суть проекта)

Действующее вот уже 7 лет в Верх-Тулинском сельсовете сетевое сообщество жителей стало круглосуточной «службой заботы» для жителей, создающей базу для формулирования и проявления идей и инициатив, создает дружественную атмосферу в населенных пунктах, способствует общению жителей вживую. В отличие от системы ЦУРов паблики типа НВТ – более точная, таргетированная, оперативная практика. Специалисты работают не в ситуационном центре где-то далеко в городе, а непосредственно на территории. Они погружены в проблематику, повестку, новости и дела сельсовета, они мониторят сообщество круглосуточно благодаря системе дежурств, оперативно передают информацию в службы, специалистам, могут вызвать волонтеров, медиков, ремонтную бригаду.
Обучение команды администраторов занимает около 1 месяца. За этот период жители уже отмечают изменения. После старта аналогичных сообществ рейтинг местной власти растет, повышается включенность населения в инициативы и начинания.

Основатель
Екатерина Иванова

Контакты

Новосибирская область

e-mail: polzanews@gmail.com

+7 (913) 769 57 27

Конкурентные преимущества

- Регулярность выпуска,
- высокое качество контента,
- проявление заботы.

Стадия реализации

Созданы три сообщества в одном регионе. Апробация.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

АНО «Общественная инициатива Верх-Тулинского сельсовета».

Цель проекта

Стимулирование жителей сельской территории к активному участию в развитии этой территории.

Проблема, которую решает проект

- Негативное отношение граждан к местной власти;
- закрытость действий власти;
- волокита и длительные ответы на запросы граждан;
- распространение фейков и слухов в интернет-среде;
- дестабилизация информационного фона и настроений граждан в сельской местности.

Продукт проекта

Сетевое коммьюнити/агентство/редакция – сервис «Служба заботы территории».

Уникальность, особенности, решения

Мы действуем точно и оперативно, более глубоко включены в повестку территории.

Бизнес-модель проекта

Продажа дополнительных сервисов и смежных услуг.

Технодар

Описание компании (суть проекта)

В рамках проекта команда восстанавливает, апгрейдит и модернизирует компьютерную технику, полученную от представителей бизнеса и частных лиц.

Компания – инициатор проекта

АНО «ЭКИТ»

Цель проекта

Мы хотим, чтобы рабочую технику перестали выбрасывать, и социально направленные организации стали обеспечены компьютерной техникой.

Основатель
Сергей Денисов

Контакты

Самара

e-mail: svetikforeva@gmail.com

+7 (960) 818 75 37

Конкурентные преимущества

Главное конкурентное преимущество – это цена.
Наша целевая аудитория не может позволить купить себе ни новую, ни б/у технику, а бесплатно ее, кроме нас, никто не раздает.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Недостаток компьютерной техники у социально направленных организаций Самары и Самарской области.

Продукт проекта

Компьютерная техника в работоспособном состоянии.

Уникальность, особенности проекта/решения

- У нас есть опытная команда, некоторые члены которой в сфере IT работают более 10 лет.
- Спрос на наши услуги не падает, а только растет с годами.
- В России есть несколько энтузиастов, оказывающих подобную помощь людям, но все они территориально закреплены за своей областью/городом и не планируют расширяться.

Стадия реализации

Проект успешно существует более двух лет.

Бизнес-модель проекта

У проекта нет монетизации, проект не планируется выводить за грань самоокупаемости.

#НеВетхие

Описание компании (суть проекта)

Проект направлен на демонтаж ветхих, аварийных, пожароопасных строений на территории сельского поселения Раменское силами добровольцев с использованием специализированной техники, благополучатели – 500 человек, демонтировано – 60 строений, 80 добровольцев в команде, 7 партнеров.

Компания – инициатор проекта

Гнездилова Ксения Владимировна.

Цель проекта

- Чистая, благоустроенная, безопасная среда.
- Адресная помощь жителям поселения.

Основатель
Ксения Гнездилова

Контакты

Вологодская область

e-mail: gnezdksu@yandex.ru

+7 (921) 141 62 41

Конкурентные преимущества

Нет конкурентов.

Стадия реализации

Стартап.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект

Проблема ветхих, аварийных, пожароопасных строений на территории с/п Раменское.

Продукт проекта

- Чистая, благоустроенная, безопасная среда;
- адресная помощь жителям поселения.

Уникальность, особенности, решения

Демонтаж строений с целью помощи гражданам, а не ради коммерческой выгоды.
Уникальный проект, признанный на Всероссийском конкурсе физлиц.

Бизнес-модель проекта

Социальный проект.

Гусиная столица

Описание компании (суть проекта)

Упаковка модели гусеводческих комплексов на базе типовых коровников.

Компания – инициатор проекта

Доставалов Егор Александрович.

Цель проекта

Построить и масштабировать простую для реализации, понятную модель развития маленького регионального городка за счет имеющихся ресурсов.

Основатель
Егор Доставалов

Контакты

Костромская область

e-mail: dostavalov90@mail.ru

+7 (996) 930 36 33

Конкурентные преимущества

Экологически безупречен, малая представленность в России, оптимальное сочетание аминокислот, возможность использования пастбищ.
Конкуренты: «Махалов», «Доместик», «Асяновский племзавод».

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Наличие качественного мяса птицы, увеличение демографии села, развитие периферии.

Продукт проекта

Премиальный, натуральный, ЗОЖ, уникальный бренд.

Уникальность, особенности проекта/решения

Непромышленная, премиальная птица, устойчивая при правильном подходе, которой нужен простор и трава, экология, с отличными органолептическими свойствами и микро-/макроэлементами.

Стадия реализации

Поголовье – 5 тыс. птиц в этом году.

Бизнес-модель проекта

Цикл работы:
- вырастил (инкубировать),
- забил (продал живого),
- переработал (если необходимо),
- продал.

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ИНИЦИАТИВ ПО ТУРИЗМУ, ЭКОЛОГИИ И КЛИМАТУ

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

Пилотный экокорабль Байкала, полигон с водородной энергоустановкой EAV-«EN»

Описание компании (суть проекта)

Через реализацию пилотного проекта «Первый экокорабль Байкала» – полигон экотехнологий РФ с водородной энергоустановкой «УФМ-ЭУТЭ» совместно с СПбМТУ, ФГУП «Крыловский государственный научный центр», ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», СПбПУ Петра Великого, ГК «Салюс» и другими создается макрорегиональный блок Байкальской природной территории (БПТ) циклично-регенеративного развития через байкальский консорциум. Реализуется комплексная программа экологизации водной инфраструктуры и водного транспорта, устанавливается баланс техносферы и биосферы.

Компания – инициатор проекта

Офис ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», экологическая ассоциация «Байкальское содружество».

Основатель
Екатерина Удеревская

Контакты

Иркутская область

e-mail: baikanturs@yandex.ru

+7 (914) 930 01 50

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Сохранение озера Байкал как стратегического запаса пресной питьевой воды, уникального всемирного достояния.
- Сохранение биологического разнообразия.
- Снижение углеродного следа.
- Обеспечение энергетического перехода.
- Баланс техносферы и биосферы.
- Ответственные, «зеленые» инвестиции.
- Соответствие запускаемых проектов критериям импакт-предпринимательства.
- Единый план комплексного циклично-регенеративного развития макрорегионального блока Байкальской природной территории.
- Дорожные карты перехода на циклично-регенеративную экономику макрорегионального блока БПТ с экспортом водорода в страны Азии.
- Аварийные разливы нефтепродуктов.
- Сокращение массы рыбных запасов (до 60% омуля заражено паразитами).
- Гибель байкальской губки – фильтра воды озера.
- Выбросы выхлопных газов судовых двигателей с окислами серы, азота.
- Сбросы фекальных бытовых вод, ТКО с флота.
- Крупномасштабная скрытая эвтрофикация заплесковой, прибрежной зоны, экокризис озера Байкал.

Цель проекта

- Сохранение озера Байкал. Комплексное решение вопросов снижения поступления фекальных, бытовых, нефтесодержащих вод, ТКО – с берега и флота.
- Развитие экономики замкнутого цикла макрорегионального блока Байкальской природной территории (Иркутская область, Бурятия, Забайкальский край).
- Топливно-энергетический баланс.
- Комплектация судов байкальского флота очистными судовыми сооружениями РФ, экодвигателями, внедрение других экотехнологий.
- Экообновление парка судов флота. БВЗС. Подъем затопленных судов, рыболовных снастей, другого мусора.

Продукт проекта

Пилотное «зеленое» прогулочное судно – водородная универсальная энергоустановка «УФМ-ЭУТЭ/твердооксидные топливные элементы/солнечная энергия».
Линейка «зеленых» судов различных видов: прогулочные (туристические), пассажирские, очистные, рыболовные.

Конкурентные преимущества

- Пилотное «зеленое» прогулочное судно, способное перерабатывать отходы своей жизнедеятельности.
- Очистные судовые сооружения вместо бака под фекальные воды.
- Инсинератор судовой – отходы ТКО на тепловую энергию.
- Снижение углеродного следа, энергопереход на водородное топливо.
- Линейка «зеленых» судов различных видов.
- Новый сегмент рынка «зеленое судостроение», первый в своем роде.

Уникальность, особенности проекта/решения

Целевой показатель – не менее 5% РФ в доле мирового рынка «зеленых» судов – экологичных, энергоэффективных судов с водородными энергоустановками.

Стадия реализации

Стартап. Ведутся переговоры с компанией «Водоходъ» на предмет закупки прогулочных судов на водородных энергоустановках, как конкурентного решения электросудов с электробатареями. Стараемся выйти на экспорт: прибрежные страны Африки, Индия, Чили, Италия. Сейчас начаты переговоры через партнеров.

Бизнес-модель проекта

Организация байкальского консорциума «зеленого» судостроение несет в себе цель создания коммерческой акционерной компании с возможностью использования инструментов зеленых инвестиций, в том числе выпуск «зеленых» облигаций.
Члены консорциума имеют интересы в форме владения частью будущей компании.
Созданная компания на определенном этапе будет обладать собственным конструкторским бюро по разработке проектов «зеленых» судов.
Интеллектуальная собственность будет принадлежать компании.
Монетизация и капитализация компании основывается на владении ИС, отлаженной схеме прямых продаж, работе с партнерами – поставщиками инновационных решений для интеграции на суда и использовании инструментов «зеленых» инвестиций.

Таксономия «зеленых» инновационных проектов

Описание компании (суть проекта)

В условиях глобальной конкуренции и растущей озабоченности человеческими и экологическими аспектами традиционные способы управления проектами, учитывающие только капитал и рабочую силу как факторы производства, больше не являются достаточными, чтобы гарантировать эффективность и результативность проекта.
Проект подразумевает создание единой методологической таксономии «зеленых» проектов с помощью ПУТОМ. Благодаря ей будет видно, какие проекты действительно увеличивают природный капитал и являются инновационными и прорывными технологиями.

Основатель
Екатерина Филаткина

Контакты

Москва

e-mail: fila17rus@gmail.com

+7 (915) 310 14 07

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Филаткина Екатерина Владимировна.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Существует огромное количество методологических подходов к выстраиванию «зеленой» экономики, нет единой выработанной системы для работы, связанной с управлением природным капиталом и развитием «зеленых» проектов.
Решением данной проблемы является разработать единые инновационные подходы к управлению «зелеными» проектами в Российской Федерации.

Цель проекта

Внедрить таксономию «зеленых» проектов, которая будет рассматривать продукт как ПУТОМ:
продукт/услугу/технологию/организационную форму/бизнес-модуль.

Продукт проекта

Таксономия «зеленых» проектов с помощью ПУТОМ.

Конкурентные преимущества

Существующие методологии и подходы к управлению зелеными проектами не являются инновационными. На примере проектов, относящихся к «зеленым», многие относятся к типовым задачам.
Таксономия «зеленых» проектов ВЭБ не востребована сейчас.

Уникальность, особенности проекта/решения

Мой проект рассматривает управление проектами с помощью концепции открытых инноваций и способствует доведению проектов до ПУТОМа.
Такой подход может предложить наиболее эффективный путь к решению инновационных проблем.
Тематика устойчивого развития, экологических трендов, «зеленых» проектов является сама по себе инновационной.

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

Создать сайт (форму, модель, калькулятор), по которому можно будет измерять, насколько экологический проект подходит под ПУТОМ – следовательно, позволяет он увеличить природный капитал или нет.
Профиль ЦА:

- государство, общественные организации, топ-менеджмент компаний, банки;
- отдел инновационных проектов, отделы устойчивого развития, финансовый сектор;
- направления, связанные с реализацией «зеленых» проектов (ТКО, строительство, энергетика, промышленность, транспорт, природные ландшафты, биоразнообразие, сельское хозяйство).

«Вертикальный лес»

Описание компании (суть проекта)

За счет того, что кашпо с деревьями и кустами довольно просты в установке, наше решение – мобильное и масштабируемое на всю страну.
Продукт «Вертикальный лес» можно в любом объеме доставить и установить в нужное место, а при завершении срока эксплуатации перевезти на новое место за несколько дней. При этом можно создавать оригинальные решения в любом недостроенном здании, просто комбинируя разные типы растений, кашпо и подсветки – например, где-то использовать деревья с висячими ветвями и кусты, а где-то – только вьющиеся растения.

Компания – инициатор проекта

Архитектурное агентство «Артель».

Основатель
Павел Чвилев

Контакты

Москва

e-mail: pavel989@list.ru

+7 (926) 717 01 08

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Озеленение или временная «утилизация» недостроенных зданий.
Сегодня городские власти и архитекторы по всему миру все чаще задаются вопросом о том, что делать с незавершенными и заброшенными зданиями. Долгострои не только портят общее впечатление от восприятия городской среды и негативно влияют на видеоэкологию, но и увеличивают уровень преступности в районах нахождения. Длится это годами, а часто собственники так и не находят средства на завершение строительства – по данным статистики на 2018 г., в России около 800 объектов долгостроев.

Цель проекта

В нашем проекте предлагаются решения, которые легко создать, внедрить и эксплуатировать. В их основе лежат принципы экоурбанизма, модульности и мобильности.
Мы разработали серию модулей, которые представляют собой кашпо с деревьями, кустами и цветами. Они временно устанавливаются в пространства между несущими конструкциями. Ветви деревьев и кустов, свисая и переплетаясь, образуют таким образом «Вертикальный лес».

Продукт проекта

Проект помогает рекламным агентствам и девелоперам более результативно реализовать свой продукт при помощи технологий озеленения зданий. Дополнительно такое решение позволяет временно «утилизировать» недостроенные здания, что выгодно собственникам и городским структурам.

Конкурентные преимущества

Новые формы маркетинга и благоустройства города.

Уникальность, особенности проекта/решения

Интеграция растений в архитектурные формы недостроенного здания призвана создать контакт мегаполиса с живой природой.
Это в свою очередь отвечает принципам экоурбанизма:

- уменьшает содержание углекислого газа в воздухе, что позволяет городу «дышать»;
- формирует комфортную и безопасную городскую среду;
- временное вертикальное озеленение здания, прилегающего к парку, положительно влияет на видеоэкологию этой локации и города в целом.

Мы считаем, что проект «Вертикальный лес» позволит проблемным объектам стать настоящими экологическими достопримечательностями российских городов.

Стадия реализации

Архитектурная концепция.

Бизнес-модель проекта

Предложение по рекламной кампании для рекламных агентств, предложение по временной «утилизации» для собственников и девелоперов, предложение для городских властей по новой форме благоустройства.

Серобетон – инновационный материал из отходов промышленных предприятий

Описание компании (суть проекта)

При реализации проекта отходы промышленных предприятий, в частности, техническая сера, золошлаки, вовлекаются в оборот в виде компонента нового инновационного продукта. По своим физико-механическим параметрам серобетон намного прочнее обычного бетона и может использоваться в агрессивной среде и для развития северных территорий. На сегодняшний день нет материала, который обладает такими же свойствами, как серобетон. Он не теряет свои качества и не затвердевает, не требует исключительных условий содержания, что для северных регионов имеет большое значение, на содержание инфраструктуры идут высокие затраты.
Совместно с экспертами проектного офиса «ПОРА» был рассмотрен проект «Арктика 2020», и было принято решение о включении серобетона в альбом строительных материалов для развития Арктики.

Основатель
Игорь Смирнов

Контакты

Республика Коми

e-mail: ismirnof@mail.ru

+7 (912) 867 99 66

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «Арктика 2020».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект направлен на решение следующих вопросов, обозначенных в комплексном плане мероприятий по повышению энергетической эффективности экономики Российской Федерации:

- внедрение передовых технологий в отраслях;
- внедрение технологий, использующих в рамках производственного цикла вторичные энергетические ресурсы вместо традиционного бетона;
- вовлечение отходов промышленных предприятий в экономический оборот;
- поручение Президента РФ по исполнению нацпроектов «Экология» и «БКАД»;
- выпуск отечественного материала для использования в Арктической зоне РФ;
- уменьшение себестоимости строительства автодорог и производственных зданий;
- логистика ж/д и автотранспортом доставки значительно ниже при использовании местного сырья;
- учитывая прочность и практичность материала, сократится межсезонный ремонт автодорог;
- изготовление ж/д шпал позволит ускорить реализацию нацпроекта «Строительства Северного широтного хода» (участок в Республике Коми).

Цель проекта

Организовать выпуск инновационного материала в промышленных масштабах.

Продукт проекта

Проектом предполагается выпуск серобетона и сероасфальта.
Благодаря уникальным свойствам серы как основного вяжущего элемента промышленные предприятия имеют возможность использовать накопленные отходы производства в изготовлении инновационного материала.
Учитывая уникальные свойства и низкую себестоимость, серобетон – единственный из доступных материалов, который можно использовать в развитии Арктики.

Конкурентные преимущества

- Реализация «зеленых» технологий (при изготовления серобетона не происходит выбросов CO^2, нет обжига клинкера).
- Экологические экспертизы на объектах, которые были сделаны с использованием серы, показывают отсутствие опасных выбросов и соответствие нормам.
- Отличие от существующих опытных образцов в Польше, Бельгии по производству серобетона предполагает использование модифицированной серы, и процесс плавления, очистки будет происходить на месте (патент модификации серы НПП «Промспецмаш»). Отчет КСП Госдумы РФ указал Минтрансу на мизерное использование инноваций в дорожной отрасли. Росавтодор рассматривает варианты использования серы.
- Серобетон – материал для работы в агрессивной среде.
- Стоимость материала ниже аналогов.

Уникальность, особенности проекта/решения

Физико-механические свойства серобетона значительно выше традиционного бетона.
В качестве наполнителя может быть использован любой доступный инертный материал, в том числе золошлаковые отходы и отходы мусоросжигающих заводов.
Возможность рециклинга. Водонепроницаем. Морозоустойчив.

Стадия реализации

- Оформление НИОКР.
- Подготовка документов для прохождения государственной экологической экспертизы.
- Финансирование проекта российскими банками.

Бизнес-модель проекта

Северные регионы РФ, страны и регионы, которые имеют запасы технической серы.
Предварительно ведем переговоры на реализацию проекта в Норильске, где могут быть решены следующие проблемы: утилизация серы, строительного мусора, золы-уноса.
Будут задействованы предприятия в Мурманске (морской порт), Лабытнанги. Нарьян-Мар (автомобильная дорога и морской порт). Строительство ж/д дороги Сосногорск – Индига, Северного широтного хода. Данные проекты проходят этап рассмотрения и экспертизы.
Есть предварительные договоренности: после получения сертификата на изделия дорожная плита «Арктика 2020» будет включена в ТЗ проекта.
Для РЖД необходимость шпалы составляет более 2 млн штук.
Производство шпалы и дорожной плиты в Республике Коми не ведется, что является положительным фактором для реализации проекта.

Российский студенческий экологический семинар

Описание компании (суть проекта)

Семинар включает в себя прохождение обучающего курса, обмен опытом и установление связей между будущими специалистами-экологами из разных регионов России. Отбор участников Российского студенческого экологического семинара (РСЭС) происходит на конкурсной основе, продолжаясь 5 дней, и ежегодно собирает порядка 100 студентов-экологов из различных регионов России.
Ядро программы – двухдневный обучающий курс, включающий лекции, ролевые игры, практические занятия с использованием метода «мозгового штурма», конференции. Моделируемые проблемные ситуации максимально приближены к реальным.
Кроме обучающего курса, программа семинара включает студенческую научно-практическую конференцию, ассамблею, практические мероприятия по охране природы, культурную и спортивную программы.

Основатель
Александр Калинкин

Контакты

Свердловская область
e-mail: na-prirode@mail.ru
+7 (912) 220 29 82

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Свердловское областное отделение общественной организации «Всероссийское общество охраны природы».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Несмотря на активную политику по защите экологии России, остаются пока недостаточно развиты следующие сферы взаимодействия:

- недостаточно четкое разграничение функций и отсутствие должной координации между органами, осуществляющими контроль в сфере природопользования и охраны окружающей среды;
- разобщенность экологических сообществ в России;
- отсутствие условий для комплексного подхода к природопользованию.

Цель проекта

Мы пытаемся воспитать современных молодых лидеров, обладающих умением видеть всю полноту стоящих перед ними экологических, социальных и экономических проблем, искать и находить наиболее верные решения.

Продукт проекта

Повышение квалификации и опыта участников семинара и создание комьюнити экологов-профессионалов.

Конкурентные преимущества

В России проводятся только специализированные, узконаправленные мероприятия.
Низкий уровень работы с регионами по данному направлению.

Уникальность, особенности проекта/решения

Студенты экологических специальностей вузов, обучающиеся по различным направлениям (биология, экономика, юриспруденция, промышленная экология, социальная экология и т. д.), общаются, обмениваются опытом и решают поставленные задачи совместно в течение 7 дней.
Установливаются прочные дружественные связи между будущими специалистами-экологами из разных регионов России.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Социальный эффект.
Привлечение спонсоров и участников за счет приглашения известных ученых и/или медийных лиц, прозрачной сметы, подробной программы, интересного места проведения (на территории регионального ООПТ), условий, привлекательной презентации и другого.

Гелиотермальные адсорбционные генераторы атмосферной воды

Описание компании (суть проекта)

В проекте предлагается разработать линейку продуктов, объединенных общей идеей: устройства для получения чистой питьевой воды «на месте», там, где она требуется, для сглаживания неравномерности распределения водных ресурсов. Основным элементом таких систем являются автономные гелиотермальные адсорбционные генераторы атмосферной воды, или гидропанели. Отличительной особенностью технологии получения воды предлагаемым адсорбционным методом является возможность использования подобных генераторов в условиях даже крайне низкой атмосферной влажности – от 5%. Это в перспективе позволит размещать такие системы даже в пустынных условиях. Предлагаемые устройства работают в суточном режиме «день – ночь», способны генерировать до 5 л воды с 1 м² гидропанели.

Основатель
Андрей Школин

Контакты

Московская область

e-mail: shkolin@bk.ru

+7 (916) 201 33 09

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

ООО «ИТР ЮНИСОРБ».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проблема нехватки пресной питьевой воды с XX века рассматривается как глобальная проблема современности, что связано как с природным фактором, таким как неравномерное распределение водных ресурсов по планете, так и с антропогенными факторами: изменением климата, связанным с деятельностью человека, сокращением водных ресурсов из-за загрязнения пресноводных экосистем, а также с последствиями урбанизации и изменений в природопользовании. Кроме того, проблема загрязнения пресной воды приводит к снижению уже существующих запасов.

В России проблема стоит не особенно остро, однако каждый третий житель РФ так или иначе сталкивается с проблемой доступа к чистой питьевой воде. Это в основном жители индивидуальных домов и дачники, которые вынуждены покупать бутилированную воду для питья и приготовления пищи.

В связи с этим потребность в инновационных энергоэффективных методах получения воды из воздуха будет постоянно расти.

Цель проекта

Внесение заметного вклада в решение проблемы доступа населения планеты к чистой питьевой воде.

Продукт проекта

Гелиотермальный адсорбционный генератор атмосферной воды, или гидропанель, предназначенный для обеспечения потребителя 2–5 л/м² чистой питьевой воды в автономных условиях, в том числе в условиях с низкой относительной влажностью от 5%, в автоматическом режиме, только за счет энергии солнца. Его работа основана на принципе адсорбционного аккумулирования водяного пара из окружающего воздуха и последующей конденсации водяного пара с производством чистой питьевой воды. В пересчете на жизненный цикл гидропанели стоимость 1 л воды составляет около 7 руб. за 1 л, что сопоставимо и в ряде регионов России даже ниже, чем стоимость бутилированной воды.

Конкурентные преимущества

На рынке экологичных автономных гидропанелей в настоящее время существует единственный коммерческий продукт, работающий на абсорбционном принципе: гидропанель, обладающая массой около 150 кг и требующая монтажа на фундамент.
Инновационный продукт не имеет на настоящий момент прямого промышленного аналога, но при этом существуют конкурирующие технологии.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Образец содержит селективный экран, способный эффективно разогреть адсорбент для требуемых температур с минимальными потерями тепла от солнечного излучения и максимальной теплопередачей нанопористому адсорбенту.
- Образец содержит специально подобранный и модифицированный нанопористый адсорбент, способный обеспечить достаточный тепломассообмен гранул адсорбента с воздухом при сорбции паров воды, а также контролируемое торможение массообмена при десорбции паров воды.
- Образец обеспечивает эффективный съем тепла от конденсационного экрана для ускорения процесса конденсации.

Стадия реализации

В настоящее время разработаны, изготовлены и испытаны два макетных образца гидропанелей, ведутся разработки опытного предсерийного образца.

Бизнес-модель проекта

Основная цель – занять нишу на рынке: на начальный период закладывается модель прямых продаж преимущественно для торговых сетей и дистрибьюторов; прямые продажи масштабируемых промышленных/сельскохозяйственных систем.
Стратегия продвижения продукта на рынок строится на рекламе в сети; освещение результатов работы в печатных научно-популярных и научных изданиях; участие в профильных выставках и конференциях.
Далее будет проводиться работа с партнерами для выхода на международные рынки и стадию промышленного франчайзинга.

Российская волновая электростанция

Описание компании (суть проекта)

Производство промышленного образца источника возобновляемой энергии, использующего энергию волн океанов, морей, озер, способного вырабатывать электрическую мощность более 200 кВт.
Будущий статус проекта: промышленный образец, наличие продукта, готового к применению и запуску в серийное производство.

Компания – инициатор проекта

Андрианова Наталья Владимировна.

Основатель
Наталья Андрианова

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: a9213042122@gmail.com

+7 (951) 669 77 01

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Снижение затрат на производство электроэнергии,
- стабильность ВИЭ,
- окупаемость затрат на ВИЭ,
- опреснение воды.

Цель проекта

Отработка технологии создания и внедрения волновых электростанций с последующим расширением рынка.

Продукт проекта

Промышленный образец волновой электростанции, использующей энергию волн океанов, морей, озер, способной вырабатывать электрическую мощность более 200 кВт, патент.

Конкурентные преимущества

Основные конкуренты:

- ВлЭС «Oceanlinx». Принцип действия: устанавливается на дне и имеет в корпусе воздушную полость, в которой проходящие волны сжимают воздух, который направляется на воздушную турбину, вращающую электрический генератор. Выявленные недостатки: волны размыли дно, и ВлЭС на несколько метров погрузилась в песок, потеряв работоспособность. Размещение основного оборудования: под водой; использование суммы потенциальной и кинетической энергии волны – нет; удельная масса на 1кВт – 3 кг/Вт; стойкость основного оборудования к воздействию соленой воды – подвержено воздействию.
- ВлЭС «Pelamis». Принцип действия: в сочленениях четырех поплавков находятся гидроцилиндры, которые при изменении углового положения поплавков относительно друг друга нагнетают рабочую жидкость на гидродвигатель, вращающий электрический генератор. Размещение основного оборудования: под водой; использование суммы потенциальной и кинетической энергии волны – нет; удельная масса на 1кВт – 1,7 кг/Вт; стойкость основного оборудования к воздействию соленой воды – подвержено воздействию. Выявленные недостатки: расчетная мощность не достигнута; ВлЭС практически полностью погружена в химически агрессивную морскую воду, что значительно сокращает ресурс.
- ВлЭС СПбГМТУ. Принцип действия: колебания катамарана и маятника на волнах вызывают попеременное натяжение цепей и вращение электрического генератора. ВлЭС: легче конкурентов; размещение основного оборудования: над водой; использование суммы потенциальной и кинетической энергии волны – да; удельная масса на 1кВт – 0,3–0,4 кг/Вт; Стойкость основного оборудования к воздействию соленой воды – не подвержено воздействию. Выявленные недостатки: нет промышленного образца.

Уникальность, особенности проекта/решения

Новый принцип действия установок волновой энергетики ВлЭС может преобразовать в электрическую энергию и потенциальную, и кинетическую энергию волн, таким образом полностью используя силу волны.
При перемещении волн плавучая платформа и маятник будут совершать колебания относительно исходного положения.
Эти колебания вызовут поочередное натяжение и смещение цепей в разных направлениях, вследствие чего барабаны и ротор генератора будут вращаться.

Стадия реализации

Проект готов к выпуску промышленного образца.

Бизнес-модель проекта

Бизнес-модель будет представлять диверсифицированный рынок:

- оборудование для энергетических компаний, в том числе приливных станций;
- оборудование для прибрежных промышленных предприятий;
- оборудование для буровых установок.

Стоимость установок ВлЭс для опреснительных сооружений – не менее 5 млрд рублей.

Биопринтех

Описание компании (суть проекта)

Мониторинг и насыщение водоемов кислородом для сохранения качества воды. Предотвращение замора биоценоза (в том числе аквакультуры) по причине дезоксигенации умеренных озер. В бескислородных условиях начинают размножаться болезнетворные бактерии, в том числе производящие парниковый газ метан. В результате низкого уровня кислорода озера выбрасывают в атмосферу повышенное количество метана. При отсутствии кислорода происходит выход фосфора из донных отложений, усиливая нагрузку на водоемы, которые и так часто подвергаются многолетнему антропогенному загрязнению.

Основатель
Анжела Бахарева

Контакты

Москва

e-mail: angelabah@mail.ru

+7 (912) 979 95 77

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

Бахарева Анжела Валерьевна.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Россия входит в тройку стран-лидеров по объему водных ресурсов, при этом, как ни парадоксально, импортирует 40% потребляемой аквакультуры.
Сфера аквабизнеса слабо развита в РФ из-за нестабильности выращивания аквакультуры.
Финансово значимым риском в данной области является массовый замор аквакультуры из-за недостатка растворенного в воде кислорода и сине-зеленых водорослей. Так, ежегодно при заморах погибают до 80% рыбы в одном водоеме.
Согласно выводам, сделанным специалистами-лимнологами при наблюдении за 393 озерами с 1941 по 2017 г., уровень кислорода в озерах и водохранилищах мира стремительно снижается. Это угрожает их биоразнообразию и качеству воды. Снижение содержания растворенного кислорода в пресной воде в 2,75–9,3 раза больше, чем в мировом океане, и может угрожать основным экосистемным услугам озер.

Цель проекта

Создание системы мониторинга водоемов для сохранения биоразнообразия, обеспечение требуемого качества воды для стабилизации выращивания аквакультуры.

Продукт проекта

Мобильная установка насыщения водоемов кислородом на основе аэратора полного растворения газов для предотвращения замора биоценоза.
Разработка системы мониторинга качества воды пресноводных систем РФ с использованием спутниковых карт цветения, БПЛА и БПВА (Apache 4).

Конкурентные преимущества

Основные конкурентные преимущества: низкие энергозатраты на аэрацию и увеличение круглогодичной плотности посадки аквакультуры. Решена проблема низкого КПД, характерного для существующих аэрационных устройств, и сезонности использования.
Конкурентные решения на рынке:

- устройства механического типа,
- устройства пневмомеханического типа,
- донный аэратор,
- установка замкнутого водоснабжения (УЗВ),
- оксигенатор.

Уникальность, особенности проекта/решения

Обеспечение оптимальных параметров насыщения водоемов кислородом для экологичного агробиоценоза.

Стадия реализации

Проект находится на стадии TRL6-8. Имеет MVP.

Бизнес-модель проекта

На этапе получения аэратора планируется взаимодействовать с клиентом через энергосервисные контракты, предоставление оборудования в аренду, продажу оборудования через маркетплейсы с нужной нам целевой аудиторией.

Масштабирование производства силовой электроники

Описание компании (суть проекта)

Разработка, производство и вывод на рынок силовой электроники, сочетающей в себе широкую унификацию, повышенную надежность, ремонтопригодность, современную функциональность в восьми выбранных направлениях.
Это преобразователи тока и напряжения для сварки и резки металла, индукционного нагрева и плавки металла, авиации, судов, электромобилей, солнечной энергетики, дуговых печей, гальванических линий.

Компания – инициатор проекта

ООО «ДонЭлектроИнтел».

Основатель
Евгений Резинкин

Контакты

Ростовская область

e-mail: geniy186@inbox.ru

+7 (903) 401 80 99

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Снижение издержек производителей от простоя оборудования.
- Снижение издержек производителей от низкого ресурса силовой электроники.
- Решение задачи импортозамещения (отечественные производители занимают не более 5% российского рынка).
- Решение задачи снижения углеродного следа (за счет более длительного ресурса и ремонтопригодности).

Актуальность выявлена в процессе работы с потребителями – промышленными предприятиями и подтверждена при эксплуатации более чем 15 тыс. штук инверторов базовой модели.

Цель проекта

Разработка и вывод на рынок широкой номенклатуры силовой электроники на базе запатентованной технологии.

Продукт проекта

Модельный ряд из 24 инверторов для сварки и резки металлов, наиболее востребованных в производственных процессах, имеющих широкую унификацию, повышенную ремонтопригодность, увеличенный ресурс, что соответствует концепции соглашения по климату в части снижения перепотребления товаров для снижения углеродного следа.

Конкурентные преимущества

Широкая унификация, повышенная ремонтопригодность, увеличенный ресурс, соответствует концепции соглашения по климату в части снижения перепотребления товаров для снижения углеродного следа.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Широкая линейка промышленной электроники с высокой степенью надежности, ремонтопригодности, унификации, повышенного ресурса и, как следствие, более низким углеродным следом за счет меньшего количества потребляемого оборудования за интервал эксплуатации 10 лет.
- Производится на базе запатентованной технологии.
- На данный момент из 6 узлов электроники построено 24 модели инверторов для сварки и резки металлов, в дальнейшем на базе этих шести узлов будет построено до 80–100 моделей силовой электроники.

Стадия реализации

Масштабирование.
Проведен анализ проблем потребителей, выработаны технические решения, технические решения запатентованы, произведено более 15 тысяч изделий базовой модели, получена обратная связь и отзывы из эксплуатации, подтверждены технические решения и востребованность, начаты поставки в «Газпром», произведено масштабирование до 24 моделей, в настоящий момент ведется подготовка запуска модельного ряда в рамках программы коммерциализации с Фондом содействия инновациям, ведется пусконаладка автоматизированной линии SMD-монтажа компонентов на печатные платы, производится закупка электронных компонентов для производства, приобретена линия для массового производства печатных плат.

Бизнес-модель проекта

- Основные продажи оборудования по долгосрочным контактам с промышленными предприятиями.
- Продажи оборудования через аукционы.
- Продажи оборудования через эксклюзивную дилерскую сеть.
- Дополнительные продажи оборудования через собственный интернет-магазин и маркетплейсы.
- Потенциальным клиентам предлагается презентация оборудования и тестовая эксплуатация для донесения неоспоримых преимуществ.

Waste. Karma

Описание компании (суть проекта)

Технология закрытой экосистемы раздельного сбора мусора – мобильный ассистент. Этот продукт по классификации сортировки мусора с помощью ИИ определяет, пригодна ли упаковка к переработке. И при соответствии упаковки пригодности дает сигнал к вызову курьера за отсортированным мусором.

Компания – инициатор проекта

Болгов Алексей Валерьевич.

Основатель
Алексей Болгов

Контакты

Москва

e-mail: alexey.bolgov@gmai.com

+7 (916) 605 68 55

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Затруднение в определении, принимается ли упаковка на переработку.
- Отсутствие инфраструктуры для раздельного сбора ТБО.

Цель проекта

Конечный результат (impact): кратный рост извлекаемости и собираемости вторсырья, которое идет на переработку, а не на полигон или сжигание.
Цель через 5 лет: 10% сортирующих мусор россиян в городах населенностью от 500 тыс. до 1,5 млн человек смогут сдавать мусор раздельно из дома к 2026 г.

Продукт проекта

- Интерактивная база маркировок упаковок потребительских товаров с информацией о пригодности к переработке.
- Подписка на вызов курьера на дом за сортированным мусором.

Конкурентные преимущества

- Быстрое, в один клик, определение пригодности упаковки к переработке.
- Бонусы за сдачу сырья в переработку.
- Низкая цена подписки на вызов курьера.

Конкуренты (прямые и косвенные): службы экотакси, «Убиратор», контейнер «вторсырье», баки для РСО по городу.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Уникальная база маркировок упаковок.
- Инструмент для цифровой интеграции с партнерами для поощрения ответственного потребления.
- Сокращение количества ошибок сортировки и масштабируемая IT-оптимизированная логистика сбора в пределах одного района.

Стадия реализации

Идет разработка прототипа (MVP) приложения – сканирование штрихкодов упаковок.
Проект – резидент 3-х инкубаторов.

Бизнес-модель проекта

- Этап 1: комиссия от передачи вызова курьера текущим службам сбора.
- Этап 2: подписка на вызов курьера своей службы сбора.
- Этап 3: подписка на вызов курьера своей службы сбора и продажа собранного вторсырья напрямую переработчикам.

Туристско-рекреационная зона «Источник»

Описание компании (суть проекта)

В поселке Гавриловка Гурьевского муниципального округа в Кемеровской области находится Гавриловский святой источник. На территории, расположенной за источником, идет строительство крестьянско-фермерского хозяйства «Источник», которое будет заниматься разведением рыбы. На рыбном хозяйстве можно будет поймать рыбу, а также ее пожарить на организованных мангалах. На территории также планируется строительство банного комплекса и гостевых домиков. На базе КФХ «Источник» также будет создана «Зона интерпретации природного и культурного наследия», на которой будут расположены тропы с экспозициями, знаками и указателями, которые будут рассказывать об истории и природе округа. Тропы будут вести к Гавриловским пещерам, где будут организованы экскурсии совместно с Гурьевским краеведческим музеем.

Основатель
Валерия Хавалкина

Контакты

Кемеровская область – Кузбасс

e-mail: new-quality42@yandex.ru

+7 (905) 961 45 56

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Компания – инициатор проекта

КФХ ИП Хавалкина В.М.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

В настоящий момент в Гурьевском муниципальном округе нет возможности остановиться переночевать, а также насладиться природой округа и узнать более подробно историю края.
Наш проект направлен на решение проблем:

- создания комфортных условия для проживания,
- создания зоны, где жители и гости округа смогут в интересной форме ознакомиться с природой и историей округа.

Цель проекта

Создать условия, позволяющие проводить больше времени в Гурьевском муниципальном округе.

Продукт проекта

- Для организованных туристов – туристический продукт, в который включено: питание, проживание, экскурсии, отдельно – услуги банного комплекса.
- Для самостоятельных туристов будет несколько продуктов: питание, проживание, услуги банного комплекса, экскурсии по пещерам.

Конкурентные преимущества

Так как наша территория находится за Гавриловским святым источником, то на нашей территории предполагается спокойный, семейный вид отдыха с познавательными элементами.
Конкуренты в данном регионе:

- Беловское рыбное хозяйство – занимаются производством рыбы в оптовых масштабах. Не туристическая направленность, в отличие от нашего проекта.
- Сектор Е пгт Шерегеш – есть форелевое озеро, не основной продукт на данной территории. Поэтому качество оказания услуг на низком уровне.
- Рыбное хозяйство пгт Береговой – для любителей профессиональной рыбалки, не семейный отдых. Наш проект направлен на любителей семейного отдыха, созидательного отдыха.
- Парк дикой природы пгт Трудармейский – есть рыбное озеро, качество воды на низком уровне. Так как в наши пруды вода поступает проточная – она прозрачная до самого дна, это усиливает зрелищность наших прудов.
- МАУ «Салаирские плесы» – активный отдых. Частые шумные праздники.

Уникальность, особенности проекта/решения

В первую очередь наш проект будет продавать «релакс». Это возможность уединиться в тишине, понаблюдать за природой и дикими животными. Возможность отдохнуть от городской суеты, просыпаться утром и «наполняться» ароматами и звуками природы.

Стадия реализации

Проект находится на стадии апробации (уровень MVP).
Были опрошены предполагаемые посетители нашей фермы – это посетители Гавриловского святого источника, которые из любопытства перелезали через небольшое ограждение и смотрели, что происходит на нашей территории.
После опроса пришли к выводу, что необходимо запускать проект на той стадии, которая есть сейчас, а это – устроены пруды для рыбы, запущена и очищена вода в них, также проведены все необходимые коммуникации и реализуется облагораживание территории.
После запуска проекта будет возможность более детально провести интервьюирование посетителей и скорректировать проект согласно пожеланиям клиентов.
Поэтому запуск проекта запланирован на 1 октября.

Бизнес-модель проекта

- Для организованных туристов – туристический продукт, в который включено питание, проживание, экскурсии. Отдельно – услуги банного комплекса. В настоящий момент заключены соглашения с туроператорами МАУ «Агентство по развитию Гурьевского муниципального округа» и ООО «АвтобусТур».
- Для самостоятельных туристов будет несколько продуктов: питание (рыбное хозяйство), проживание (гостевые домики), услуги банного комплекса, экскурсии по пещерам.
- Привлечение клиентов: сайт, страницы в социальных сетях, листовки в местных гостиницах и санаториях, сотрудничество с Агентством по туризму Кузбасса.

«Вагон знаний. Сибирь»

Описание компании (суть проекта)

С целью реализации и продвижения проекта выстраивается система взаимодействия между заинтересованными в развитии проекта сторонами: областными и муниципальными властями, РЖД, ТИЦами и бизнесом. Выделяется и стилистически брендируется вагон для перевозки организованных групп школьников из Новосибирска в Томск, который может присоединяться к любому поезду в удобное для туриста время. В вагоне по дороге в Томск и обратно в Новосибирск проводится анимационная программа. Программа пребывания в Томске подобрана в соответствии с возрастом ребенка и его учебной программой.

Компания – инициатор проекта

Туристский информационный центр Томска.

Основатель
Светлана Козуб

Контакты

Томская область

e-mail: s_shnaider@mail.ru

+7 (923) 411 20 02

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Готовое решение по безопасной и предсказуемой логистике турпродукта для потребителей (дети, родители и педагоги).
- Готовое решение вопроса об увлекательном, разнообразном и полезном досуге ребенка для родителей «под ключ» на день или два.
- Готовое решение вопроса о программе воспитательной деятельности для общеобразовательных учреждений.

Цель проекта

Цель проекта – систематизировать подход к организации и продвижению межрегионального ж/д маршрута «Вагон знаний. Сибирь» на территории СФО через реализацию пилотного модуля ж/д маршрута «Новосибирск – Томск».

Продукт проекта

Продуктом проекта является турпродукт – межрегиональный ж/д турмаршрут «Вагон знаний. Сибирь».

Конкурентные преимущества

- Безопасность, предсказуемость, комфортность дороги в Томск (убираем риски погоды, поломки, задержки рейсов, исключаем варианты внештатных ситуаций с детьми, создаем комфортные условия для игр, принятия пищи, слежения за детьми).
- Насыщенная, познавательная, разноформатная программа пребывания по маршруту, начиная с посадки в поезд (путешествие направлено на сплочение коллектива, развитие коммуникативных навыков, краеведческих знаний о родном крае, расширения кругозора как школьников, так и педагогов).
- Формат однодневного или двухдневного путешествия для ребенка «под ключ». (У родителей есть возможность отправить детей на один или два дня и освободить время для себя.)
- Вагон по турмаршруту превращается в «домик на колесах девочки Элли» в стиле сказки «Волшебник изумрудного города». Школьники, садясь в поезд, отправляются в «Изумрудный город Томск», включаясь в развлекательно-познавательный процесс с первой минуты, что является редкостью для длиннодистантных путешествий по Сибири.
- Аналогами такого путешествия являются междугородные автобусные туры, а также другие виды отдыха в рамках выходных (кино, зоопарк, дельфинарий).

Уникальность, особенности проекта/решения

- Турмаршрут начинается уже в поезде, который забрендирован в стиле сказки «Волшебник изумрудного города», таким образом школьники с первых минут путешествия погружаются в сказку и становятся ее героями через применение иммерсивных театральных и квестовых технологий.
- Выстроенная система взаимоотношений с РЖД позволяет туроператорам не платить за «холостой» ход вагона, муниципалитету Томска – иметь вагон с рекламой туристических возможностей города, постоянно курсирующий в составе разных поездов.
- Выстроенная система взаимодействия с министерством образования Новосибирской области позволяет маршруту быть рекомендованным к реализации в учебных учреждениях Новосибирска, что помогает педагогам принять решение в пользу данного турмаршрута.
- Выстроенная система взаимоотношений между ТИЦами Томска и Новосибирска позволяет турмаршруту получать продвижение за счет бюджетных средств в обоих муниципалитетах.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

- Администрация муниципалитета выбирает брендовый городской маршрут.
- Администрация муниципалитета выбирает консолидатора-туроператора.
- Данный маршрут проходит экспертную оценку в комитете по образовательным технологиям МААС «Сибирское соглашение».
- Маршрут рекомендуется к реализации на территории муниципалитета экспертным советом МААС «Сибирское соглашение» – министерство образования, ТИЦы, туроператоры.
- Администрация муниципалитета заключает с РЖД соглашение о брендировании и резервировании вагона для осуществления тематического маршрута.
- Администрация муниципалитета проводит первый заезд в брендированном вагоне, рекламный тур для СМИ и туроператоров.
- ТИЦы муниципалитетов заключают соглашение о взаимном продвижении тура.
- Туроператор осуществляет тур на территории муниципалитета.

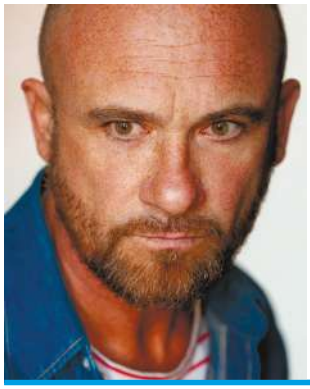
Театрализованные экскурсии PromenaDeus

Описание компании (суть проекта)

Проведение театрализованных аудиоэкскурсий с гидом – PromenaDeus. Инновационный проект, с помощью которого можно создавать спектакли-экскурсии в 3D-гарнитуре.

Компания – инициатор проекта

ООО «ПРОМЕНАДЕУС».



Проблема, которую решает проект (актуальность)

Масштабирование.

Основатель
Виталий Таганов

Контакты

Севастополь

e-mail: info@promenadeus.ru

+7 (978) 781 10 70

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Масштабирование.

Продукт проекта

Инновационный проект, с помощью которого можно создавать спектакли-экскурсии в 3D-гарнитуре, превратит привычную прогулку в незабываемое действо. В наушниках обычный населенный пункт становится сценой, улицы и сооружения – декорациями, зрителям уготованы роли актеров.
В рамках одного мероприятия Вы получаете театр, экскурсию, квест, культурно-развлекательный и туристический ансамбль!

Конкурентные преимущества

Единственным прямым конкурентом в Крыму является проект «Слушая город».
Ниже приведены успешные проекты в российских городах:

- «Фаролеро» – 14 представительств в городах: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Нижнекамск, Тбилиси, Барселона, Берлин, Одесса, Львов, Киев, Лондон, Париж, Ницца, Эдинбург. https://farolero.world/
- «Голос города» – 8 представительств в городах: Ростов-на-Дону, Краснодар, Абрау, Сочи, Сургут, Иркутск, Уфа, Хабаровск. https://mycityvoice.ru/
- «Слушая город» – в 6-ти городах представительства. https://www.cityvoice39.com/
- Remote Moscow. https://wowwowwow.ru/remotemoscow/
- «Морфеус» – российское иммерсивное шоу, запущенное в Европе и Америке. https://morpheus-show.ru/
- «Москва 2048». https://www.msk2048.ru/
- «Вернувшиеся» – это иммерсивное шоу с технологиями полного погружения в действие. https://returnees-spb.ru/

Уникальность, особенности проекта/решения

- Наши маршруты составлены профессиональными гидами, историками и краеведами.
- Наши экскурсии записаны в формате аудиоспектакля, где голосами профессиональных актеров озвучены герои города.
- В условиях пандемии наши экскурсанты могут находиться на расстоянии друг от друга и слышать каждый звук в идеальном качестве.
- Наш проект легко масштабировать, мы можем одновременно проводить несколько экскурсий, не теряя в качестве подачи материала.

Стадия реализации

Проект работает: запущено два маршрута, работаем над третьим променадом.

Бизнес-модель проекта

- Экскурсант покупает билет на сайте на удобную для него дату и время.
- Получает электронный билет на почту с указанием даты и времени встречи.
- Приходит на место старта.
- Гид раздает наушники и проводит краткий инструктаж.
- Гид-проводник сопровождает экскурсантов по маршруту.
- В финале гид собирает наушники и приглашает посетить другие наши маршруты.

«Запахи России»

1339 PERFUMES

Описание компании (суть проекта)

Проект подразумевает создание уникальных запахов субъектов Российской Федерации и отгрузку готовых партий в региональные культурные центры и туристические кластеры. Популяризация внутреннего и въездного туризма путем творческого переосмысления брендинга территорий.

Компания – инициатор проекта

Булгар Игорь Сергеевич.

Основатель
Игорь Булгар

Контакты

Калининградская область

e-mail: bulgari@inbox.ru

+7 (962) 252 74 89

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Решение проблемы низкой узнаваемости российских туристских брендов на зарубежных рынках и внутри России, в том числе через увеличение количества тематических культурно-образовательных мероприятий.
- Стимулирование продаж сувенирной продукции региональными культурными и туристическими центрами.

Цель проекта

- Создание запахов регионов Российской Федерации как части фирменного стиля, с учетом их локальной идентичности.
- Создание новых и популяризация существующих туристических маршрутов в России, в том числе через увеличение количества тематических культурно-образовательных мероприятий.
- Популяризация внутреннего и въездного туризма путем творческого переосмысления брендинга территорий, что напрямую соотносится с утвержденной Стратегией развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 г.

Продукт проекта

Основные виды продукции приведены ниже.
- Парфюмерная вода (флаконы объемом 30 мл и 50 мл).
- Интерьерные ароматы (диффузоры объемом 100 мл).
- Дополнительные:
  - ароматические свечи;
  - ароматизаторы для автомобиля;
  - саше.

Конкурентные преимущества

Наша команда обладает достаточными компетенциями для реализации проекта, в том числе коммерчески успешный опыт ароматизации брендов и опыт работы с локальной идентичностью в рамках Калининградской области.
В данный момент нами планируется вывод проекта на федеральный уровень с запланированным общероссийским голосованием по определению запахов регионов.

Уникальность, особенности проекта/решения

Идея ольфакторного брендирования территории является уникальной для России и имеет обширные перспективы к развитию. Комплексного решения данной проблемы на рынке пока не представлено.
Проект состоит из двух основных этапов:
- организация исследовательской деятельности по определению основных концепций, отражающих культурный код региональных территорий;
- разработка запахов регионов РФ на основе выбранных идей с последующей отгрузкой готовых ароматов в региональные культурно-туристические центры.
- Ближайшие конкуренты: Nose perfumes, «Библиотека ароматов».

Стадия реализации

Стадия апробации.
Создана линейка ароматов Калининградской области, проведена их презентация в рамках арт-фестиваля «Таврида».
В рамках фестиваля создан запах Крыма.
Получен заказ на разработку запаха Ямала.
В октябре 2021 г. пройдет презентация запаха художника Ловиса Коринта, приуроченная к открытию его дома-музея в городе Гвардейск (по заказу Калининградской художественной галереи). В июле 2022 г. запланирована презентация результатов проекта в рамках экспозиции ВДНХ «Регионы: открытие».

Бизнес-модель проекта

- На базе региональных туристических кластеров, краеведческих музеев, музеев изобразительных искусств, библиотек, туристических информационных центров, а также заинтересованных коммерческих предприятий планируется размещение и реализация созданных запахов.
- Закрепление запаха как части фирменного стиля города/региона.
- Реализация внутренним и выездным туристам.
- Реализация в качестве бизнес-подарков.
- Ароматизация бизнеса.

Возрождение сельских территорий

БЕЛЫЙ ИРИС
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД
СОХРАНЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ

Описание компании (суть проекта)

В рамках проекта на подопечных территориях планируется разрабатывать туристические программы и запускать стартап, выявлять местных активистов и вовлекать их в развитие малого предпринимательства.
Продуктом будет запуск стартапа с местными жителями.

Компания – инициатор проекта

Фонд «Белый Ирис».

Основатель
Ольга Шитова

Контакты

Москва

e-mail: komala_patra@mail.ru

+7 (917) 522 82 22

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Отсутствие возможности удовлетворить духовные потребности, боль за разрушающийся храм, уныние, неверие в позитивные перемены.
- Отсутствие ответственности за свое село и сопричастности, вымирание села.
- Деградация населения, разобщенность.
- Отсутствие социальной инфраструктуры (медпункт, детсад, школа, дороги).
- Отсутствие работы, культурного досуга.

Цель проекта

Создание комфортных условий для проживания на сельских территориях и развитие внутреннего туризма.

Продукт проекта

Разработка туристического продукта и его запуск.

Конкурентные преимущества

Комплексный подход к развитию территории:
- сохранение исторического наследия,
- формирование местного сообщества,
- популяризация территории,
- содействие социально-культурному и экономическому развитию,
- методологическая поддержка, привлечение инвесторов.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта в том, что в рамках нашей деятельности умирающее село оживляется, возвращается к жизни и переходит в фазу своего развития.

Стадия реализации

Стартап:
- разработан продукт,
- сформирована команда,
- есть договоренности с партнерами,
- планируется запуск.

Бизнес-модель проекта

- 1 этап: оздоровление территории (восстановление храма, формирование местного сообщества, улучшение социальной инфраструктуры, образовательные программы по предпринимательской деятельности и проектированию) – гранты, пожертвования.
- 2 этап: разработка туристических программ, создание условий для принятия гостей и туристов – гранты, краудфандинг, субсидии государства, средства местных предпринимателей.
- 3 этап: развитие туристической инфраструктуры – субсидии государства, средства местных предпринимателей, средства привлекаемых инвесторов.
- 4 этап: реализация туристических проектов – средства потребителей.

Travel battle

Описание компании (суть проекта)

Создание качественных туристических продуктов путем получения экспертной оценки, нового взгляда на упаковку продуктов, выстраивания взаимодействия между властью и бизнесом.

Компания – инициатор проекта

Ассоциация «Нижегородский центр развития туризма».

Основатель
Елена Богомолова

Контакты

Нижегородская область

e-mail: bogelen@mail.ru

+7 (953) 415 55 89

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Туры без учета особенностей целевой аудитории.
- Некачественная упаковка и презентация туристических продуктов.
- Субъективная оценка туристического потенциала региона.
- Слабое взаимодействие между туристическим бизнесом и властью.

Цель проекта

Цели проекта мультипликативны:

- продвижение дестинаций на внутреннем и международном рынках среди профессионального сообщества;
- получение экспертной оценки туристического потенциала региона;
- профессиональный международный networking;
- обучение бизнеса практическим навыкам выступления, подготовки презентаций и формирования турпродукта с учетом потребностей целевой аудитории.

Продукт проекта

Online road show «Travel battle», тренинги по упаковке турпродуктов.

Конкурентные преимущества

Конкурсная составляющая проекта – сильная мотивация для участников качественно проработать свои турпродукты и представить презентации на высоком уровне.
Формирование команд приведет к возможности создания новых вариантов предложений для потенциальных клиентов и партнеров, а также поможет узнать друг друга с новой стороны, укрепить партнерские взаимоотношения и выстроить отличный тимбилдинг.
Конкуренты – Profi travel.
В отличие от них, перед презентационным эфиром Travel battle идет проработка и усовершенствование презентаций региональных турпродуктов с наставниками.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Участие экспертов и профессиональной целевой аудитории (зрители эфиров) помогает упаковывать и готовить выступления с конкретизированным предложением под запросы клиентов – конечных потребителей, которые рассматриваются как целевая аудитория. Это способствует быстрому внедрению услуг и мер, которые необходимо учитывать в работе с туристами.
- За счет рекомендаций, получаемых от экспертов, участники адаптируют турпродукт в соответствии с потребностями конечных потребителей.
- Онлайн-роуд-шоу Travel battle является коммуникационной площадкой для установления контактов с потенциальными партнерами и повышает информированность российского и зарубежного туристского сообщества и населения о туристических возможностях регионов России.

Стадия реализации

Реализация.

Бизнес-модель проекта

Оплата за участие региональными органами власти.
Участие для бизнеса – бесплатно.
Возможно, бизнес-модель будет пересмотрена.

«Открытие Забайкалья»

СЕРЕБРЯНОЕ КОЛЬЦО

Описание компании (суть проекта)

Мы имеем понятный всем (туристам, контрагентам, властям) масштабируемый турмаршрут «Открытие Забайкалья» по самым популярным местам отдыха в Забайкальском крае, имеющий статус национального брендового маршрута.

Компания – инициатор проекта

Туроператор ООО «Серебряное кольцо».

Основатель
Булат Амагабазаров

Контакты

Забайкальский край

e-mail: Aba-amega@mail.ru

+7 (914) 525 78 95

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Отсутствие качественного сертифицированного тура от 3 до 8 дней по Забайкальскому краю.
- Внедрение стандартов гостеприимства.
- Бронирование мест проживания в популярных местах отдыха.

Цель проекта

Упаковка. Доработка и масштабирование тура «Открытие Забайкалья» до национального брендового маршрута, о котором знают все в России, а также в Китае, Монголии.

Продукт проекта

Название туристического маршрута – «Открытие Забайкалья». Его протяженность – до 1 тыс. км.
Ключевые объекты впечатлений:

- туркомплекс «Кочевник» (природа, огромные буузы, баранина на камнях – хорхог, земляничное варенье, домашняя сметана, вкуснейшие боовы, стрельба из автомата, проживание в теплой с санузлом юрте, катание на лошадях, квадроциклах);
- древнейшие дацаны в России – Агинский и Цугольский (астролог, пульсовая диагностика ламой-лекарем, 22-метровая статуя Будды будущего);

- сувенирная лавка «Ага Сувенир» – уникальные сувениры, произведенные местными мастерами;
- пещеры Хээтэй – входят в топ-15 для посещения в России;
- кордон «Адон Челон» на территории Даурского заповедника – наследие ЮНЕСКО;
- «Чаша, лестница и кресло Чингисхана» в Приононье – место рождения и детства Чингисхана;
- туркомплекс «Приононье» – этномузей, кухня, игра на национальном инструменте, баня, индивидуальные экскурсии от директора;
- туркомплекс «Юсэн Туг» – уникальный музей истории в юрте, легенды и истории кочевых народов от директора, мастер-классы, одежда воинов, фотосессии;
- национальный парк «Алханай» – природа, горы, целебный ручей, место силы.

Конкурентные преимущества

Туристический маршрут «Открытие Забайкалья» является издавна популярным, простым и понятным для жителей Забайкальского края пакетным туром от 2 до 8 дней на финальной стадии добровольной сертификации, с простым и логистически обоснованным кольцевым маршрутом, проходящим по самым посещаемым и уникальным местам и объектам туризма Забайкальского края (древнейшие на территории России дацаны – Цугольский и Агинский, карстовые пещеры Хээтэй входит в топ-15 мест для посещения в России, кордон «Адон Челон» Даурского национального заповедника – наследие ЮНЕСКО, памятник природы «Чаша Чингисхана» (камень Котел), культура плиточных могил «Анхабай», крупнейшая в России, природно-культовый комплекс «Храм Ворота» – «Северная Шамбала», лечебный слаборадоновый с высоким содержанием серебра ручей в национальном парке «Алханай», притягивающий со всего мира туристов и паломников).
Конкуренция на туристическом рынке Забайкальского края, в особенности на внутреннем въездном, практически отсутствует.
Основные участники-партнеры: туроператоры ООО Турагентство «Надежда», ООО «Спутник», ООО «Олимп».

Уникальность, особенности проекта/решения

- Количество впечатлений и эмоций у туриста в течение первых двух суток (стрельба из автомата, баня на природе, проживание в благоустроенной юрте, местная кухня);
- прикосновение и познание культуры, веры бурятского народа, проведение обряда по активации места силы – психологический ретрит, переход из городских улиц в уникальную природу гор, бескрайних степей и дорог, ароматов воздуха;
- символический капитал в познании истории России.

Стадия реализации

Апробация. 1 и 2-х дневные туры по востребованным местам отдыха.

Бизнес-модель проекта

- Турист изучает наши предложения на сайте или в «Инстаграм».
- Оставляет заявку на сайте или звонит менеджеру по туризму по телефону, узнает всю необходимую информацию, выбирает и бронирует тур.
- Оплачивает выбранный и согласованный тур за 3–7 дней по выставленному счету.
- По прибытию, например, в аэропорт г. Читы подписывает и получает 2-й экземпляр договора об оказании услуг и полис страхования путешественника по России.
- Отправляется в тур «Открытие Забайкалья» по выбранному пакету.
- После завершения тура налаживается «обратная связь».

Западная сторона Корякского вулкана

Описание компании (суть проекта)

Организация безопасного конного тура к местам, которые недоступны для иного вида туризма (пеший, транспортный), с максимальным комфортом для участников:
• доступность маршрута лицам от 12 лет;
• безопасность тура;
• максимальный комфорт в лесных условиях – разбивается удобный комфортный палаточный лагерь;
• недоступность для иного вида техники и транспорта, что позволяет назвать данный маршрут уникальным, не изъезженным, новым даже для жителей Камчатки.

Компания – инициатор проекта

Емельяненко Наталья Васильевна.

Основатель
Наталья Емельяненко

Контакты

Камчатский край
e-mail: nikkyn@rambler.ru
+7 (914) 624 80 75

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Расширить границы коммерческого и спортивного туризма. Расширить возможности для любителей активного экотуризма, новичков и профессионалов в верховой езде.
- Данный маршрут позволяет познать самого себя с новой стороны, обрести новые для себя навыки и знания, увидеть недоступное другим туристам. В этом нам помогают лошади – идеальные для разведки недоступных и первозданных территорий, с минимальной нагрузкой на экосистему.

Цель проекта

- Расширение границ коммерческого туризма за счет удовлетворения интересов в спортивном туризме. Объединение задач и целей спортивного и коммерческого конного туризма.
- Широкая пропаганда экотуризма, построения туров с наименьшей нагрузкой на природную среду, внедрение экологических моделей деятельности человека.
- Расширение возрастных границ участников спортивного и коммерческого конного туризма, содействие объединению семей в общих интересах и достижениях.
- Формирование устойчивого интереса и мотивации к занятиям спортивным конным туризмом, стремления к новым достижениям и знаниям.

Продукт проекта

Основные характеристики тура:
Сложность: несложный.
Категория участников: от 12 лет до 70 лет.
Сезон: с июня по октябрь.
Условия: питание, снаряжение, страховка включены в стоимость тура.
Продолжительность: 3 дня.
В рамках данного тура возможно осуществлять образовательные экскурсии о роли вулканов в формировании экосистем на Камчатке, особенностях рельефа рядом с вулканами, особенностях флоры и фауны привулканической территории.

Конкурентные преимущества

Маршрут разработан и утвержден ООО «Тайга», Емельяненко Н.В. и учениками школы конного туризма «Камчатка».
В настоящий момент никто из конкурентов не занимает эту нишу и не использует данное направление (географическое).

Уникальность, особенности проекта/решения

- Доступность участникам тура направлений, которые недоступны для иного вида туризма или крайне труднодоступны и трудоемки в исполнении.
- Это квалифицированный спортивный маршрут, который возможно проходить увлеченным спортсменам в области спортивного туризма на средствах передвижения – кони (конный туризм) для получения новых навыков и достижений в спорте.
- Маршрут позволяет наглядно увидеть, как вулканизм и вулканы влияют на формирование рельефа и внешнюю среду, флору и фауну Камчатки.

Стадия реализации

Проект находится на уровне апробации.

Бизнес-модель проекта

Взаимодействие с туроператорами, турагентами, продвижение в соцсетях, работа с Минтуризма, Минспорта и «Национальным центром конного туризма», участие в выставках и другое.
Отличный вариант продвижения данного продукта показало создание школы конного туризма «Камчатка». Смысл заключается в том, чтобы научить людей с нуля грамотно и правильно общаться с лошадьми, в процессе они узнают о физиологических и психологических особенностях лошадей, учатся ездить верхом, а также изучают особенности Камчатского края, следоведение, краеведение, полевую кухню, особенности планирования и реализации турпоходов, основные принципы выживания в лесу, правила поведения с дикими животными и по окончании данного обучения проходят данный поход как результативный.
Это значительно расширило оборот данного продукта, расширило клиентскую базу, служит отличной рекламой для других людей, желающих попробовать что-то новое.

Маркетплейс проекта «Золотой стандарт культуры гостеприимства»

Описание компании (суть проекта)

Проект заключается в предоставлении возможности объектам туриндустрии заказать уникальную, аутентичную сувенирную продукцию, продукцию НХП с изображением маршрута Золотое кольцо России через маркетплейс проекта «Золотой стандарт культуры гостеприимства». Маркетплейс уже разработан, на нем представлено 9 позиций сувенирной продукции от разных производителей. На данном этапе получено 2 заявки от объектов туриндустрии.

Компания – инициатор проекта

ЧУ ДПО Центр делового образования ЯрТПП.

Основатель
Марина Позднякова

Контакты

Ярославская область

e-mail: 1627000@mail.ru

+7 (961) 162 70 00

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Нехватка на объектах туриндустрии сувенирной продукции, продукции НХП с символикой маршрута Золотое кольцо России для гостей и туристов маршрута. Наличие проблемы подтверждено исследованиями, проводимыми нашей командой в рамках проекта «Золотой стандарт культуры гостеприимства».

Цель проекта

Глобальная цель проекта – предоставление объектам туриндустрии возможности повысить уровень культуры гостеприимства на своем объекте туриндустрии, предоставив туристам и гостям городов Золотого кольца России приобрести сувенирную продукцию с символикой маршрута.
Локальная цель проекта – заключить 50 договоров с объектами туриндустрии к декабрю 2021 г.

Продукт проекта

Продуктом проекта является разработанная на заказ аутентичная сувенирная продукция и продукция НХП с изображением маршрута Золотое кольцо России от местных производителей.

Конкурентные преимущества

В настоящий момент в сувенирных магазинах городов Золотого кольца России практически отсутствует выбор сувенирной продукции с изображением маршрута.
Встречаются однотипные сувенирные тарелочки, путеводители, не включающие г. Углич.
В то же время, по данным наших исследований, туристы и гости, путешествующие по Золотому кольцу, часто интересуются в сувенирных магазинах возможностью приобретения продукции с изображением маршрута.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Мы собрали на одной площадке-маркетплейсе местных производителей, которые сделали на заказ сувенирную продукцию с изображением Золотого кольца России.
- Сувенирная продукция отличается современным исполнением и аутентичностью.
- Объекты туриндустрии могут в удобной форме выбрать сувенирную продукцию и сделать заказ.

Стадия реализации

На сегодняшний день маркетплейс работает в тестовом режиме и доступен к показу для всех перешедших по ссылке.
Однако к декабрю 2021 г. планируется выход на новый уровень и переход на профессиональную платформу, где доступ к ассортименту будет только для тех объектов туристической индустрии, которые заключили с нами договор.

Бизнес-модель проекта

- ООО Агентство «НОМИН» заключает договоры с производителями на изготовление и поставку сувенирной продукции с символикой маршрута «Золотое кольцо России» для маркетплейса BxB.
- Выпускаемый товар проходит тщательный отбор на соответствие заданным в договоре критериям.
- После заключения договора и получения тестовой модели сувенирной продукции товар с наценкой размещается на маркетплейсе BxB и становится доступен к заказу объектами туристической индустрии.

Системы очистки воды «Аквифер»

Описание компании (суть проекта)

Проект «Аквифер» помогает работникам вахтовых поселков, жителям удаленных деревень сделать жизнь более комфортной и безопасной за счет обеспечения чистой воды при помощи комбинации электролиза и безнапорной аэрации.

Компания – инициатор проекта

ООО «Аквифер».

Цель проекта

Создание компании по производству, продаже и обслуживанию установок локальной водоочистки с производительностью от 0,5 до 10 кубометров в час.

Основатель
Петр Михеев

Контакты

Московская область

e-mail: peter.mikheev@aquifer.ru

+7 (903) 741 02 59

Конкурентные преимущества

- На российском рынке нет прямых конкурентов.
- Различные российские компании используют технологии, применяемые в оборудовании АВР, по отдельности.
- Иностранное оборудование существенно дороже установок АВР.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект

Обеспечение чистой водой жителей удаленных поселков и сотрудников ТЭК.

Продукт проекта

Более 1 млрд человек не имеют доступа к чистой воде из-за климатических, географических или экономических особенностей.
Существующие способы очистки воды небезопасны для здоровья/сложны: широко применяемые процедуры обеззараживания хлором и мембранной фильтрации требуют предварительной подготовки воды, как и ультрафиолет. Мы предлагаем альтернативное решение, не требующее расходных материалов.

Уникальность, особенности, решения

Отсутствие расходников.

Стадия реализации

Апробация (MVP). Поставлено несколько установок.

Бизнес-модель проекта

Анализ заказа, подбор оборудования, заключение договора, оплата, изготовление, монтаж, сервис и обслуживание, монетизация за счет продажи установок и сервиса.

ParaDogs

Описание компании (суть проекта)

Проект подразумевает установку по всей агломерации дог-боксов и дог-постов (в настоящий момент реализуется), компостного реактора (разработан) и осуществления сбора и переработки собачьих отходов. Готов к реализации проект «Цифровой питомец» (революция в учете и регистрации домашних животных путем внедрения генетической базы при содействии Института генетики и биохимии СО РАН – профессор генетики Чемерис А.В.). С нуля разрабатывается технология генотипирования для собак (готовность – к 2022 г.). Производство дог-боксов и постов находится в Новосибирске и в Уфе. Продукция реализуется через дилерскую сеть (всего 8 дилеров) и 4 представителей. Разрабатывается франшиза.

Компания – инициатор проекта

ООО «Рамстор», Гиниятов Юлай Ришатович.

Основатель
Юлай Гиниятов

Контакты

Республика Башкортостан

e-mail: info@para-dogs.ru

+7 (913) 912 44 65

Стадия реализации

Во многих регионах России установлено более 1 тыс. дог-боксов и 100 дог-постов, стадию апробации они проходят уже в течение 9 лет, создано 8 опытных образцов. Компостный реактор для экскрементов разрабатывался с 2019 по 2020 г. – он готов к апробации и реализации. «Цифровой питомец» – стартап.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Цель проекта

Внедрить культуру выгула собак в России до 2030 г., внедрить технологию сбора и переработки собачьих отходов в компост, контроль над их популяцией.

Проблема, которую решает проект

Отсутствие культуры выгула собак, сбора и утилизации экскрементов, учета и регистрации домашних животных.

Продукт проекта

Дог-боксы, дог-посты, компостный реактор, оборудование для собачьих площадок, генетические тесты-наборы.

Конкурентные преимущества

Аналогов проекту нет.

Уникальность, особенности, решения

Проект комплексно подходит к решению проблемы, связанной с отсутствием культуры выгула собак.

Бизнес-модель проекта

Продажа и установка дог-боксов и дог-постов ТСЖ, УК, застройщикам, муниципалитетам.

SAMIS

Описание компании (суть проекта)

Создание организации – производителя инновационного продукта для предприятий, имеющих проблемы с разливами нефтепродуктов в водоемы.
Проект готов к внедрению в Российской Федерации.

Компания – инициатор проекта

Heureka ambiente srl.

Цель проекта

Продвижение и внедрение проекта на рынке РФ.

Проблема, которую решает проект

Защита водоемов от разливов нефти и нефтепродуктов.

Основатель
Светлана Скрипкина

Контакты

Ростовская область

e-mail: s.skripkina@mail.ru

+7 (989) 717 35 35

Продукт проекта

Система состоит из четырех блоков и автоматически выполняет полный цикл мероприятий по обнаружению, локализации и сбору загрязнений с поверхности воды.
Для каждого объекта разрабатывается индивидуальная конфигурация в зависимости от вида объекта (морской порт, подземные воды, река, канал и др.) и в зависимости от технического задания клиента.

Стадия реализации

На данном этапе SAMIS представляет собой готовый работающий продукт, прекрасно зарекомендовавший себя на водных объектах в Италии.

Конкурентные преимущества

В сравнении с конкурентами, выполняющими одну функцию: обнаружение (датчики), блокировка (боны), сбор нефти (скиммеры), SAMIS выполняет весь комплекс автономно, в режиме онлайн.
Решает для клиента проблемы затрат, ликвидации и восстановления – сберегая экологию.

Уникальность, особенности, решения

В производстве системы SAMIS компания использует собственные запатентованные разработки, делающие систему максимально эффективной и уникальной.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Бизнес-модель проекта

Компания готова самостоятельно принимать заявки на изготовление и обслуживание системы и рассмотреть варианты продажи/аренды прав на производство SAMIS российским компаниям.

Just air

Описание компании (суть проекта)

Энергоэффективная технология улавливания и утилизации углекислого газа на основе микроводорослей рода Chlorella. Конечные применения – промышленные установки утилизации CO^2, домашние установки для существенного улучшения качества воздуха, промышленные установки для производства БАДов, биотоплива и экопластика.

Компания – инициатор проекта

Терешков Иван Дмитриевич/Шаенко Александр Юрьевич.

Цель проекта

Создание коммерчески востребованной природоподобной технологии поглощения и переработки углекислого газа в кислород и полезную биомассу.

Основатель
Иван Терешков

Контакты

Санкт-Петербург

e-mail: i.tereshkov@wecanfly.space

+7 (913) 917 76 58

Конкурентные преимущества

Низкое энергопотребление, эффективность на уровне космических систем, уникальное свойство (ни одна установка на сегодняшний день не решает вопрос CO^2 в помещениях).

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Создано на основе фотобиореактора собственной конструкции, разработанных алгоритмов его работы и собственного штамма микроводоросли рода Chlorella.

Проблема, которую решает проект

Поглощение и утилизация CO^2.

Продукт проекта

Домашняя установка и промышленная технология.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Технология проста для конечного пользователя.
- Технология природоподобна.
- Возможность дополнить уже текущими свойствами: очисткой, увлажнением и прочее.

Стадия реализации

Лабораторный прототип.

Бизнес-модель проекта

Продажа собственных девайсов, инженерия, продажа лицензий на технологию.

«Башкирская Швейцария»

Описание компании (суть проекта)

Проект «Башкирская Швейцария» – комплекс туристических маршрутов на территории заповедника Шульган-Таш и соседних районов.

Компания – инициатор проекта

Ихтисамов Рустам Васимович.

Цель проекта

Развить направление до круглогодичного постоянного потока туристов.

Основатель
Рустам Ихтисамов

Контакты

Республика Башкортостан

e-mail: ruststr@gmail.com

+7 (917) 342 77 00

Конкурентные преимущества

Горы, пещера возрастом 280 млн лет.

Стадия реализации

Утверждение маршрута.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект

- Методологическая и экспертная поддержка проекта.
- Информационная поддержка.
- Заимствование опыта коллег и аналогичных туристических проектов.
- Ознакомление с инструментами и решениями в области развития туризма.
- Приобщение к бизнес-сообществу туристического направления, наращивание сети полезных контактов.
- Расширение базы потенциальных партнеров и инвесторов.

Продукт проекта

Централизованные автобусные мини-туры в Шульган-Таш и соседние районы (на горнолыжную базу Мраткино, Мурадымовское ущелье и Инзерские зубчатки).

Уникальность, особенности, решения

Реализация желаний людей открыть для себя новые впечатления за небольшие деньги недалеко от дома.

Бизнес-модель проекта

Находится в разработке.

«ОмскЛитераТур»

ОмскЛитераТУР

Описание компании (суть проекта)

Мы делаем проект «ОмскЛитераТур», помогающий жителям и гостям города Омска решать проблемы удовлетворения туристского-экскурсионного интереса в процессе потребления экскурсионных услуг литературной направленности на возмездной и безвозмездной основе.

Компания – инициатор проекта

Омский государственный технический университет.

Цель проекта

Разработка новых увлекательных литературных экскурсий и их коммерциализация.

Основатель
Евгения Кулагина

Контакты

Омская область

e-mail: kevgeniya@inbox.ru

+7 (908) 316 34 70

Конкурентные преимущества

Новизна тематики (включение малоизвестных объектов), использование цифровых и иммерсивных технологий при создании литературной экскурсии. Конкуренты: музей им. Ф.М. Достоевского, ТИЦ, экскурсионное бюро при библиотеке им. А.С. Пушкина, туристские агентства, проводящие экскурсии, литературные сайты.

Что нужно от АСИ

Поддержка от государства, спонсоры.

Проблема, которую решает проект

Литературные экскурсии, реализуемые в офлайн- и онлайн-среде, соответствующие запросам целевой аудитории и включающие современные технологии формирования экскурсионного продукта.

Продукт проекта

Литературные экскурсии с современными технологиями.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Цифровые экскурсионные маршруты с элементами дополненной реальности;
- экскурсии в формате 3D;
- новые экскурсионные маршруты в офлайн-среде, включающие иммерсивные технологии.

Стадия реализации

Часть маршрутов – в стадии разработки, часть – в апробировании.

Бизнес-модель проекта

Потребитель – производитель.
Потребитель – стейкхолдер – производитель.
Производитель – заказчик (турагентство) – потребитель.

Креативное пространство «Музей-усадьба казака Пискунова»

МУЗЕЙ-УСАДЬБА
КАЗАКА ПИСКУНОВА

Описание компании (суть проекта)

Создание креативного пространства «Музей-усадьба казака Пискунова» как постоянной базы для реализации и продвижения целевым группам актуальных общественно значимых культурных проектов.

Компания – инициатор проекта

ЧУК «Музей-усадьба казака Пискунова».

Цель проекта

- Расширение материально-технической оснащенности,
- реставрация и реконструкция помещений,
- изготовление новых некапитальных объектов.

Основатель
Анна Доленко

Контакты

Ростовская область

e-mail: ann.dolenko@yandex.ru

+7 (921) 983 03 08

Конкурентные преимущества

- Обширный музейный фонд,
- уникальное природное место,
- близость к трассе М4.

Что требуется

Поддержка от государства, привлечение спонсоров.

Проблема, которую решает проект

Сохранение культурного наследия.

Продукт проекта

Музей донского казачества и гостевой дом.

Уникальность, особенности, решения

- Обширный музейный фонд,
- уникальное природное место,
- близость к трассе М4.

Стадия реализации

Апробация. С 2017 г. работают гостевой дом и бесплатный музей.

Бизнес-модель проекта

Оплата посещения музея.
Работает гостиница для гостей музея и туристов.