



ОСЕННИЙ АКСЕЛЕРАТОР ДЛЯ ЛИДЕРСКИХ ПРОЕКТОВ АГЕНТСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

25 ОКТЯБРЯ – 15 ДЕКАБРЯ 2021 ГОДА



СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| СОДЕРЖАНИЕ | 2 |
| ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО | 10 |
| НАПРАВЛЕНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ..... | 12 |
| РАЗРАБОТКА БИОМАРКЕРОВ НА ОСНОВЕ КВАНТОВЫХ ТОЧЕК ZNO/ZNS: МЕ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ | 14 |
| COPD TRACK..... | 16 |
| «ПОДУМАЙ ДВАЖДЫ» (THINK TWICE) | 18 |
| МЕДИА-АКСЕЛЕРАТОР «РУССКИЕ РЕПОРТЕРЫ» | 20 |
| ZDOROV SAT – РАЗРАБОТКА ПРИКЛАДНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ УПРОЩЕНИЯ ИНТЕРАКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ С ВЕТЕРИНАРАМИ..... | 22 |
| DISTINGTEC..... | 24 |
| «САМ СЕБЕ ДИЗАЙНЕР»..... | 26 |
| СИСТЕМА «WHO ARE YOU?» (ПО WAY). БЕЗОПАСНОЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЖИЗНИ И УЧЕБЫ..... | 28 |
| «ЛЮДИ БЕЗГРАНИЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ. МИР» | 30 |
| «БИПЛАН»: МОТИВАЦИОННЫЙ ЕЖЕДНЕВНИК ДЛЯ 10 000 ПОБЕД..... | 32 |
| ЛАБОРАТОРИЯ «ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОЦИОЛОГИИ, ПСИХОЛОГИИ, ПСИХИАТРИИ» | 34 |
| «ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ДИЗАЙН. ИННОВАЦИИ.»/INDUSTRY. DESIGN. INNOVATION. 2.0..... | 36 |
| «НАЛОГОВЫЙ КАПИТАЛ» | 38 |
| УСТРОЙСТВО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ ПОЗВОНОЧНИКА | 40 |
| БЕЗБОЛЕЗНЕННЫЕ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗЫ ДЛЯ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРОВИ ЧЕЛОВЕКА..... | 42 |
| ДОСТУПНАЯ ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ СРЕДА В АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ..... | 44 |
| «ГИППОКРАТ»..... | 46 |
| «ELIZA: И В СЕТИ ВАШИ ДЕТИ ПОД ПРИСМОТРОМ» | 48 |
| «ЛИДЕРЫ-ДОНОРЫ»..... | 50 |
| КОММУНИКАТОР «ВИБРОБРАЙЛЬ», 4BLIND..... | 52 |
| АУДИОВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТЕНТ В ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ – «ДОПОЛНЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ» | 54 |
| СТУДИЯ АНИМАЦИОННОГО КИНО «ТЕМА»..... | 56 |
| ИММЕРСИВНЫЙ МУЗЕЙ «МАМА ПРИРОДА»..... | 58 |
| «НОВАЯ ЖИЗНЬ» | 59 |

НАПРАВЛЕНИЕ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ..... 60

| | |
|---|-----|
| ГИДРАВЛИЧЕСКОЕ УСТРОЙСТВО ДЛЯ ОЧИСТКИ СТенок ТРУБОПРОВОДОВ «БЭТ-М»..... | 62 |
| «БИОПРИНТЕХ» | 64 |
| ПОЛНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ СКРЫТОГО УДАЛЕННОГО ОБЪЕКТА..... | 66 |
| КОНВЕРТОПЛАН С РЕАКТИВНЫМ ПРИВОДОМ РОТОРА WASP 500..... | 68 |
| I`M IN: SEARCH..... | 70 |
| SOAR.LD..... | 72 |
| ПРОИЗВОДСТВО СТРАТЕГИЧЕСКОГО СЫРЬЯ ДИОКСИДА ТИТАНА КАРБОТЕРМИЧЕСКИМ МЕТОДОМ | 74 |
| «АССИСТЕНТ СПЕЦИАЛИСТА ПО РЕПРОДУКЦИИ ЧЕЛОВЕКА И ЭКО» | 76 |
| AIC – ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА БЕСПИЛОТНОГО ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА | 78 |
| «ГОДОГРАФ»..... | 80 |
| ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОЕКТИРОВАНИЯ..... | 82 |
| «Е-ВНЕШТРАНС» – DLT-ПЛАТФОРМА ЭЛЕКТРОННЫХ ГРУЗОВЫХ ДОКУМЕНТОВ МОРСКОЙ ПЕРЕВОЗКИ..... | 84 |
| VIMIT – СИСТЕМА СОЗДАНИЯ ЦИФРОВОГО ДВОЙНИКА ЗДАНИЯ..... | 86 |
| AT EASY TO SPEAK | 88 |
| ВАКУУМ-ПАРОВАЯ И СУБАТМОСФЕРНАЯ СИСТЕМЫ ОТОПЛЕНИЯ | 90 |
| ДВИГАТЕЛИ СВЕРХМАЛЫХ КОСМИЧЕСКИХ АППАРАТОВ..... | 92 |
| BEORG SMART VISION..... | 94 |
| «ДИСКОН»..... | 96 |
| MYSTERION | 98 |
| КОМПЛЕКС ПРЕДИКТИВНОЙ АНАЛИТИКИ ТЕХСОСТОЯНИЯ ЭНЕРГООБОРУДОВАНИЯ | 100 |
| ПОДВОДНЫЙ ЭЛЕКТРОМОБИЛЬ «МАРИНА» | 102 |
| РАЗРАБОТКА И СЕРИЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИХ ЗАМКОВ С БИОМЕТРИЕЙ | 104 |
| ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА «ВДЕЛО» | 106 |
| АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОБРАБОТКИ ЗАПРОСОВ ГРАЖДАН..... | 108 |
| TUBOT – СОЗДАНИЕ ВНУТРИТРУБНЫХ РОБОТОВ..... | 110 |
| СИГНАЛИЗАТОРЫ ЗАГАЗОВАННОСТИ «ПУЛЬСАР» | 112 |
| ВИРТУАЛЬНАЯ (VR) И ДОПОЛНЕННАЯ (AR) РЕАЛЬНОСТЬ В БИЗНЕСЕ, ОБРАЗОВАНИИ, ПРОИЗВОДСТВЕ, АРМИИ И ДРУГИХ СФЕРАХ | 114 |
| РОБОТ-ТРЕНЕР | 116 |

| | |
|---|-----|
| ТЕХНОЛОГИЯ НАНЕСЕНИЯ ЖИДКОЙ ИЗОЛЯЦИИ И ЗАЩИТЫ ДЛЯ ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ И АРХИТЕКТУРНЫХ КОНСТРУКТИВОВ..... | 118 |
| USAAP | 120 |
| ЭКОСИСТЕМА ДЛЯ WEB-РАЗРАБОТЧИКОВ «SFRAME» ОТ 2D К VR-РАЗРАБОТКЕ В WEB ПО ПРИНЦИПУ NO-CODE | 122 |
| РЕШЕНИЕ «ВИБРО» – ПРОЕКТИРОВАНИЕ И РАСЧЕТЫ ВИБРОИЗОЛЯЦИОННЫХ СИСТЕМ..... | 124 |
| «УМНЫЙ» КОСТЮМ MYOFIT | 126 |
| ROBOJOBS..... | 128 |
| ROBIN CLOUD. МАРКЕТПЛЕЙС ЦИФРОВЫХ СОТРУДНИКОВ..... | 130 |
| PEERS | 132 |
| ВСА (ВЫСОКОСКОРОСТНАЯ АМФИБИЯ) – МНОГОЦЕЛЕВАЯ СКОРОСТНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ПЛАТФОРМА | 134 |
| АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА IPA RE-SEARCH..... | 136 |
| «ЮПРОБОТ»..... | 138 |
| METADOOR-DEV – ПЛАТФОРМА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСЧЕТОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ | 140 |
| СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА КОМПОЗИТНЫХ ШЛАНГОВ ДЛЯ ПЕРЕКАЧКИ НЕФТЕПРОДУКТОВ В РФ | 142 |
| МАЛОИНВАЗИВНАЯ ЛАЗЕРНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ЛЕЧЕНИЯ «НЕЙРОЛАЙТ ТЕХНОЛОДЖИ» | 144 |
| СЕРВИС РАЗВИТИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА..... | 146 |
| БУРЕНИЕ НА КОЛТЮБИНГЕ ПО ТЕХНОЛОГИИ BLOOD VESSELS | 148 |
| AI DISRAELI COPYWRITER. ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ ПИШЕТ ТЕКСТЫ | 150 |
| ПЛАТФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА FINFACTORY | 152 |
| «СООБЩЕСТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»..... | 154 |
| «МОЙ УЧАСТОК»..... | 156 |
| ИНФОРМАЦИОННЫЙ СЕРВИС «ДИСКОРЕТС»..... | 158 |
| «РАЗВИТИЕ РЯДОМ» | 160 |
| «ОСНОВА 2.0» | 162 |
| СЛУЖБА ЗАНЯТОСТИ | 164 |
| ACROLAB TECHNOLOGY..... | 166 |
| EXPORTERS.HELP | 167 |
| ПРОИЗВОДСТВО МАЛОМЕРНЫХ СУДОВ КЛАССА MINI 6,5..... | 168 |
| SKUVISION..... | 169 |
| SMELCOM ROV | 170 |

| | |
|---|------------|
| ЦИКЛ ПОСТОЯННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ – 5П | 171 |
| IT-ПЛАТФОРМА TAKPRO..... | 172 |
| DEAERATOR.SU..... | 173 |
| YOUNR – АВТОМАТИЗАЦИЯ НАЙМА И АДАПТАЦИИ СОТРУДНИКОВ | 174 |
| ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЫ В РПЗ, ЕГИПЕТ | 175 |
| НАПРАВЛЕНИЕ: КАЧЕСТВО ЖИЗНИ | 176 |
| «ВРЕМЯ МОЛОДЕЖИ» | 178 |
| ЕДИНАЯ БАЗА ЖИВОТНЫХ В ПРИЮТАХ MUZZLEBOOK..... | 180 |
| РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ | |
| ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА | 182 |
| МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР СОТРУДНИЧЕСТВА «СНЕЖНАЯ МИЛЯ» | 184 |
| «ВЫБЕРИ МЕНЯ!» | 186 |
| АНТИВИРУСНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ПРИБОР УЛЬТРАФИОЛЕТОВОГО ОБЛУЧЕНИЯ КРОВИ | 188 |
| «МОТИВАТОР» | 190 |
| ЦЕНТРЫ ДЛЯ ПРЕБЫВАНИЯ ГРАЖДАН..... | 192 |
| ПОРТАТИВНЫЙ ФЕТАЛЬНЫЙ МОНИТОР..... | 194 |
| «СЕЛЬСКИЙ ПОСТАВЩИК» | 196 |
| ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМА «СОЦИАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР» | 198 |
| ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА «ВСЕМ МИРОМ В СУД. РФ» | 200 |
| TERRAFARM..... | 202 |
| ICOGNITO – КОМПЬЮТЕРНЫЕ ПРОГРАММЫ ПСИХОТЕРАПИИ С ИИ..... | 204 |
| КЛУБ АКТИВНОГО ДОЛГОЛЕТИЯ «ВМЕСТЕ ВЕСЕЛО ШАГАТЬ!» | 206 |
| «ТОЧКА СЕЛЬСКОГО ПРИТЯЖЕНИЯ» | 208 |
| «ДОСТУПНАЯ ПОМОЩЬ» | 210 |
| «СЕРЕБРЯНАЯ ЙОГА» | 212 |
| ТРУДОУСТРОЙСТВО И РЕСОЦИАЛИЗАЦИЯ ГРАЖДАН, ОСВОБОДИВШИХСЯ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ..... | 214 |
| #СМОТРИ#ДУМАЙ#ОБСУЖДАЙ..... | 216 |
| ТЕХНОЛОГИЯ КЛУБНОЙ РАБОТЫ С ДЕТЬМИ И РОДИТЕЛЯМИ: «ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С СЕМЬИ» | 218 |
| GETPARK | 220 |
| ПРОЕКТ «ДОМАШНИЙ МИКРОРЕАБИЛИТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР» | 222 |
| «ЗДОРОВЬЕ В ГОРОДЕ» | 224 |

| | |
|---|------------|
| «ПРИВЕТ, СОСЕД»..... | 226 |
| «КАДАСТРОВИК» | 228 |
| НАСТОЛЬНАЯ ПРОФИЛАКТИЧЕСКАЯ ИГРА «МЕГАПОЛИС. ТВОЯ ИГРА»..... | 230 |
| СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФАРМАЦЕВТОВ И ПРОВИЗОРОВ В ЭПОХУ ПАНДЕМИИ | 232 |
| «МОЙ СЕМЕЙНЫЙ ЦЕНТР» | 234 |
| «МЕДИЦИНА НА КОЛЕСАХ» | 236 |
| ПАНСИОНАТ «ЗАБОТА О РОДИТЕЛЯХ» | 237 |
| «КОМНАТЫ ЗДОРОВЬЯ В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ» | 238 |
| ONLINE-SCHOOLJOB..... | 239 |
| ПРОГРАММА ВОВЛЕЧЕНИЯ БИЗНЕСА, ВЛАСТИ И ОБЩЕСТВА В РЕШЕНИЕ СОЦПРОБЛЕМ «ТОКАМАК» | 240 |
| ART-ПАРК «ЗАРЕЧНЫЙ» | 241 |
| ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В ПРОАКТИВНОМ ФОРМАТЕ | 242 |
| «ГОРИЗОНТ»..... | 243 |
| НАПРАВЛЕНИЕ: ТУРИЗМ, ЭКОЛОГИЯ, КЛИМАТ | 244 |
| УСТАНОВКИ ПО УЛАВЛИВАНИЮ И ОЧИСТКЕ CO ₂ | 246 |
| ZOVJOIN – ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ «ОБЛАЧНАЯ» ПЛАТФОРМА ДЛЯ ТУРИЗМА..... | 248 |
| QRMAN | 250 |
| ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЙ ЦЕНТР ВОЗРОЖДЕНИЯ РЕМЕСЛЕННОГО МАСТЕРСТВА «КОРАБЕЛЫ АЛЬДОГИ» | 252 |
| TUREST.IN | 254 |
| НАСТОЛЬНАЯ ИГРА «МОЯ СТРАНА» | 256 |
| ПЕРЕРАБОТКА ОРГАНИЧЕСКИХ ОТХОДОВ, ХВОСТОВ ТКО И НЕСОРТИРОВАННОГО ПЛАСТИКА (ПРИНЦИП ESG) | 258 |
| ПСН СЭБ «ЛЕШИЙ» – ШКОЛА СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ СЛУЖБЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ. | |
| АДАПТИВНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ 10–11 КЛАССОВ | 260 |
| «ТУРЭКСПО» | 262 |
| ПРОЕКТ «БЕБЕШКИНО» | 264 |
| ПЕРЕРАБОТКА ШИН И ВТОРИЧНЫХ ПОЛИМЕРОВ В СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ДРУГИЕ МАТЕРИАЛЫ..... | 266 |
| АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ОТХОДАМИ И НЕЛИКВИДАМИ | |
| TRASH FOR CASH..... | 268 |
| СОЗДАНИЕ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОРМОВЫХ ДОБАВОК..... | 270 |
| ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЕВОГО ФЕРМЕННОГО ЗАПОЛНИТЕЛЯ | 272 |
| ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УГЛЕКИСЛОГО ГАЗА ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ РАСТЕНИЙ – URALFIR | 274 |

| | |
|---|------------|
| УЛЬТРАЛЕГКИЕ БЕТОНЫ НА ОСНОВЕ ПЕНОСТЕКЛОГРАНУЛЯТА ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ | 276 |
| ПРАКТИЧЕСКИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ШКОЛА РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ» | 278 |
| «ЭКОРЕЙТИНГ» | 280 |
| МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ЭКОВОЛОНТЕРОВ GREENMIR.TMN | 282 |
| ЕДИНЫЙ КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА МАКРОРЕГИОНА..... | 284 |
| РЕЦИКЛИНГ ОТРАБОТАННЫХ НЕФТЕПРОДУКТОВ | 286 |
| FOODSHARE | 288 |
| GT-SCALES БОРТОВАЯ СИСТЕМА ВЗВЕШИВАНИЯ ДЛЯ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА..... | 290 |
| NEBO AIR..... | 291 |
| «ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ» | 292 |
| «ИННОВАЦИОННЫЙ КОНТЕЙНЕР» | 293 |
| ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ВНЕДРЕНИЯ ПЛАЗМЕННОЙ ГАЗИФИКАЦИИ В РФ..... | 294 |
| ЭНЕРГОСЕРВИС В МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ..... | 295 |
| АВТОНОМНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ ВТЭС НА ТВЕРДОМ БИОТОПЛИВЕ..... | 296 |
| ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПЕРЕРАБОТКА ПЕНОПЛАСТА | 297 |
| РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЙ СЕРВИС WEL-CARD | 298 |
| АВТОНОМНЫЕ МОБИЛЬНЫЕ СТРОЕНИЯ «СКОРОДА» | 299 |
| АНАЛИТИКА ДЛЯ ЭКСПЕРТОВ В СФЕРЕ ТУРИЗМА – ACESTA | 300 |
| «ГЛЭМПИНГ-ПАРК САМАРСКАЯ ЛУКА»..... | 301 |
| «ДВИГАЕМ УРАЛ!»..... | 302 |
| «ДОМ РУССКИХ ТРАДИЦИЙ» | 303 |
| ФРАНШИЗА СЕЛЬСКОГО ТУРА «В ГОСТИ К БАБУШКЕ»..... | 304 |
| «ПСКОВСКИЕ УРОКИ» | 305 |
| «ОТКРОЙ АСТРАХАНСКУЮ ОБЛАСТЬ – ОТ ДЕЛЬТЫ ДО АХТУБЫ» | 306 |
| ЭТНОТУРИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «СЕРДЦЕ БАШКИРИИ»..... | 307 |
| НАПРАВЛЕНИЕ: ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ..... | 308 |
| СЕРВИС ОНЛАЙН-АКСЕЛЕРАЦИИ МОЛОДЕЖНЫХ ПРОЕКТОВ PRE.INC | 310 |
| LANGUAGE SPEAKING CLUBS/SPEAKLAB..... | 312 |
| ИННОВАЦИОННЫЙ ИНЖЕНЕРНЫЙ КЛАСС «КОМПЬЮТЕРНО-ИГРОВОЙ КОМПЛЕКС «LIGROGAME»..... | 314 |
| ОБУЧАЮЩИЙ КУРС ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФОБРАЗОВАНИЯ «Я ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ» | 316 |
| «ЭИ ДЕТИ» (EI KIDS)..... | 318 |

| | |
|---|-----|
| TEENSDIGITAL | 320 |
| «ДЕТСКИЙ АТЛАС» | 322 |
| ШКОЛА ДОСТИЖЕНИЙ I3.SCHOOL | 324 |
| MINDGAP | 326 |
| ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА «ПОЛИГЛОТИКИ» | 328 |
| «ПОСТУПАЙ ПРАВИЛЬНО» | 330 |
| РАЗВИТИЕ КОММУНИКАЦИЙ, КОМАНДНОЙ РАБОТЫ И ЛИДЕРСТВА У ОБУЧАЮЩИХСЯ В ВУЗАХ | 332 |
| «ФИНОСТРОВ» | 334 |
| «В РОССИЮ НАСОВСЕМ/TO RUSSIA TO STAY» | 336 |
| РЕКОМЕНДАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫМИ РЕСУРСАМИ ШКОЛ Г. КАЗАНИ | 338 |
| POST TENEBRAS LUX | 340 |
| СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ ЖИЗНИ НА ЗЕМЛЕ В УСЛОВИЯХ СИБИРИ | 342 |
| «ПРОКАЧАЙ» | 344 |
| «ФОРМУЛА РЕЧИ» – ОНЛАЙН-ЦЕНТР ЛОГОПЕДИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ И РАЗВИТИЯ | 346 |
| «ПРОФИВОХ ДЛЯ ПРОФНАВИГАТОРА» | 348 |
| «ПОКОРИ КОСМОС В 3D» | 350 |
| «АКАДЕМИЯ НЕВЕРОЯТНЫХ МЕХАНИЗМОВ» | 352 |
| «РОСРОДКОМ» | 354 |
| «БИЗНЕСБУМ» | 356 |
| СЕТЕВАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА «СОЗВЕЗДИЕ ГОРОДОВ» | 358 |
| PERSONA TALENT | 360 |
| AXIOMA.CMS | 362 |
| «СОВМЕСТНО» | 364 |
| КЛУБ АКТИВНЫХ ПЕДАГОГОВ ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ | 366 |
| EDWICA | 368 |
| «АТМАГУРУ» – СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ ДЛЯ РОСТА КОМПАНИИ | 370 |
| «ТОПСТЕР» | 372 |
| КОМПЛЕКСЫ ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ И РЕАБИЛИТАЦИИ ДЕТЕЙ | 374 |
| ВОВЛЕЧЕНИЕ РОДИТЕЛЕЙ И КЛАССНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ В ПРОЦЕСС САМООПРЕДЕЛЕНИЯ СТАРШЕКЛАССНИКОВ | 376 |
| «ИНЖЕНЕР В КАЖДЫЙ ДОМ» | 378 |

| | |
|---|-----|
| СПРАВОЧНО-ИГРОВОЙ СЕРВИС «SKILLCITY»..... | 380 |
| «ТЕХСАД» – ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДОШКОЛЬНИКОВ..... | 382 |
| УТК ПРОГРАММ ПО ПОДГОТОВКЕ ВНЕШНИХ ПИЛОТОВ БЕСПИЛОТНЫХ АВИАЦИОННЫХ СИСТЕМ..... | 384 |
| ЦИФРОВАЯ СИСТЕМА «КОЛЛЕДЖ-ЗАВОД» | 386 |
| ДЕТСКИЙ САД ОНЛАЙН «РАЗУМЧИК»..... | 388 |
| «ОБРАЗ. БУДУЩЕГО» (OBRAZVUDU.RU)..... | 390 |
| ВСЕРОССИЙСКИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОФОРИЕНТАЦИОННЫЙ ОНЛАЙН-ИНТЕНСИВ INSIDE | 392 |
| SCHOOLFORD – ШКОЛА СКОРОЧТЕНИЯ, РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТА И ПАМЯТИ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ | 394 |
| EDUCATIONWITHLOVE (EWL)..... | 396 |
| ИНКУБАТОР МОЛОДЕЖНЫХ ПРОЕКТНЫХ КОМАНД «МЕСТО/РОЖДЕНИЕ»..... | 398 |
| ОБРАЗОВАНИЕ В СФЕРЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА | 399 |
| СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ..... | 400 |
| АНГЛИЙСКИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ХАКАСИЯ ОНЛАЙН | 401 |
| DIDUCTIO | 402 |
| LOREA.RU..... | 403 |
| «ПРО_СОВМЕСТИМОСТЬ» | 404 |
| VED-ONLINE | 405 |
| РАЗВИТИЕ НАВЫКОВ БУДУЩЕГО У ДЕТЕЙ СТАРШЕГО ДОШКОЛЬНОГО И ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА..... | 406 |
| ТВОРЧЕСКАЯ СТУДИЯ «КЛЮКВА»..... | 407 |
| РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОСИСТЕМА МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ИМПУЛЬС 21 ВЕКА»..... | 408 |
| «ДЕТСКОЕ СООБЩЕСТВО» | 409 |
| «Тьютор онлайн-обучения» | 410 |
| «ШКОЛА ШКОЛЬНОГО ПСИХОЛОГА»..... | 411 |
| «УРОК ДОРОЖНИКА»..... | 412 |
| ЦИРК ОНЛАЙН | 413 |
| ДЕТСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ЦИФРОВОГО ТВОРЧЕСТВА Z | 414 |

ОСЕННИЙ АКСЕЛЕРАТОР ДЛЯ ЛИДЕРСКИХ ПРОЕКТОВ 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 Осеннем акселераторе было получено более 650 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 Осенний акселератор было приглашено более 400 проектов. 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: 230 проектов. Проекты, показавшие лучшую динамику показателей, выступили перед потенциальными партнерами и инвесторами в рамках демо-дней.

Осенний 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:

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

Разработка биомаркеров на основе квантовых точек ZnO/ZnS: Me для диагностики онкологических заболеваний



Основатель
Магомед Ахмедов

Контакты



Республика Дагестан



muhamadahmedov@mail.ru



+7 (963) 421 15 72

Что требуется

Помощь в организации взаимодействия с органами власти (Минздрав, Роспотребнадзор и др.) и медучреждениями.

Описание компании (суть проекта)

Разработка и использование коллоидных растворов, содержащих квантовые точки на основе состава ZnO/ZnS: Me в качестве биомаркеров для диагностики опухолевых заболеваний, включая раннее обнаружение первичных опухолей, таких как: рак яичников, рак груди, рак простаты и рак поджелудочной железы и др.

Компания – инициатор проекта

Ахмедов Магомед Абдурахманович.

Проблема, которую решает проект

Каждая 4-я смерть в мире, а в России, по статистике, каждая 6-я смерть связана с онкологическим заболеванием (источник: Минздрав РФ, отчет за 2019 г.).

Основная проблема заключается в поздней диагностике опухолевых заболеваний. Мы делаем проект «Разработка биомаркеров на основе квантовых точек ZnO/ZnS: Me для диагностики онкологических заболеваний», помогающий при помощи квантовых точек из оксида цинка/сульфида цинка, допированных наночастицами металла (серебра, золота и др.) выявлять онкологические заболевания людей на ранней стадии.

Цель проекта

Разработка биомаркеров на основе квантовых точек ZnO/ZnS: Me для диагностики онкологических заболеваний на ранних стадиях.

Продукт проекта

Продукт проекта – биомаркеры. Квантовая точка (КТ) на основе ZnO/ZnS, состоящая из ядра – ZnO и слоя защитной оболочки ZnS, позволяет уменьшить дефекты на поверхности КТ и увеличить ширину запрещенной зоны (приводит к повышению квантового выхода флуоресценции более чем на 90%). Для смещения полосы флуоресценции из УФ-области в видимую область (либо наоборот) вводят добавки на основе наночастиц металлов (серебра, золота и т. д.). У КТ на основе ZnO/ZnS: Me биомедицинского назначения также имеется еще дополнительно два слоя – стабилизатор и слой инертных молекул (пептиды, липиды или нейтральная гидроксильная оболочка).

Роль стабилизатора: обеспечение защиты внутренней структуры КТ от агрессивного воздействия окружающей среды, диспергирование КТ в растворители и возможность прививки к их поверхности различных биологически активных молекул, доставляющих КТ к нужным тканям и клеткам.

Важно отметить, что КТ на основе ZnO/ZnS: Me – это полупроводник, электронные и оптические свойства которого зависят от его размера и формы.

Сегментация клиентов: B2B, B2C.

Параметры целевой аудитории: онкологические пациенты, возрастная категория от 16 лет и старше.

Специфические особенности: люди, подверженные онкологическим заболеваниям (генетические и производственные факторы).

Конкурентные преимущества

- Биосовместимость.
- Высокая стабильность.
- Химическая и термическая стабильность.
- Низкая цитотоксичность.
- Низкая стоимость.
- Высокая скорость определения опухолевых клеток.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Важное преимущество КТ заключается в возможности не только точного контроля над ее размером, а также и над ее физико-химическими свойствами.
- Наночастицы обладают уникальными структурными и функциональными свойствами, отличными от свойств дискретных молекул или объемных материалов.
- В данном проекте предлагается разработка квантовых точек (КТ), гетерогенного класса инженерных наночастиц на основе ZnO/ZnS: Me с уникальными оптическими и химическими свойствами, делающими их важными наночастицами с множеством потенциальных применений в медицине: использование в качестве флуорофоров *in vitro* и *in vivo* для молекулярной и клеточной визуализации, применение КТ в диагностике рака, включая раннее выявление первичных опухолей.

Стадия реализации

- Уровень – стартап.
- Получены квантовые точки ZnO/ZnS: Me .
- Ведется поиск инвестиций/субсидий для закупки оборудования нанокapsулирования, проведение тестирования доклинических и клинических испытаний.

Бизнес-модель проекта

Производство коллоидных растворов (биомаркеров) на основе квантовых точек ZnO/ZnS:Me планируется открыть на базе химических предприятий, осуществляющих производство медицинских препаратов по патентной лицензии на технологию их производства.

Монетизация возможна за счет прямых продаж биомаркеров для диагностики рака, включая раннее выявление, организациям медицинского назначения в сегментах:

- B2B. Пациенты проходящие анализы в клиничко-диагностических центрах/лабораториях;
- B2C. Медучреждения: поликлиники, клиничко-диагностические центры и больницы.

Описание компании (суть проекта)

Создание сервиса для передачи накопленной статистики по заболеваниям работников в медицинскую платформу аналитики и телемедицины.

Компания – инициатор проекта

«Архипелаг 2021», платформа медицинских помощников НТИ.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Выявление первых признаков профессиональных заболеваний на вредных производствах.



Основатель
Дмитрий Грибанов

Контакты



Москва



e-mail: dvigsproject@yandex.ru



+7 (985) 133 51 00

Цель проекта

- Определить рынки для продукта.
- Сформировать коммерческое предложение для медицинской платформы аналитики.
- Запуск производства «умных» носимых помощников.

Продукт проекта

- Стационарные медицинские помощники.
- Носимые медицинские помощники.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Конкурентные преимущества

- Повышенные требования к точности передачи накопленных медицинских данных;
- упор на длительное применение в замкнутых помещениях с загрязненной средой;
- локализация;
- разработанное ПО для взаимосвязи информации датчиков экомониторинга и биоданных, получаемых с носимых гаджетов.

Конкуренты: AioCare, Propeller, LungPass.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Точность передачи данных;
- беспроводная зарядка для носимых помощников;
- локализация;
- синхронизация и анализ нескольких потоков больших данных;
- простота применения и подключения;
- защищенный интерфейс передаваемых данных по Bluetooth.

Стадия реализации

Стартап.

Стадия изготовления MVP.

Бизнес-модель проекта

- Контракты для B2B;
- поставки носимых помощников;
- обслуживание каналов передачи больших данных;
- настройка локальных хранилищ накопленных данных.

«Подумай дважды» (Think twice)



Описание компании (суть проекта)

Проект «Подумай дважды» (Think twice) через профессиональный подход обеспечивает качественное производство адаптивной одежды, которая помогает заботиться о каждом особенном ребенке.

Компания – инициатор проекта

Гольцева Анна Александровна.



Основатель
Анна Гольцева

Контакты



Москва



e-mail: golceva-anna@mail.ru



+7 (906) 056 94 17

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Адаптация детской одежды под физиологические основы двигательного дефекта при детском церебральном параличе и других ограничениях физического здоровья: паралич и развитие спастики, которые требуют особого подхода в быту и обслуживании.
- Социальный проект «Подумай дважды» производит специализированную одежду для детей с диагнозом ДЦП и другими физическими нарушениями.
- Одежда адаптирована под особенности строения тела, что облегчает ее использование в жизни.

Цель проекта

Проект «Подумай дважды» оказывает поддержку детям с ОВЗ, а также их родителям, которые осуществляют ежедневный уход.

Продукт проекта

Одежда бренда «Подумай дважды» (Think twice) – это специализированная одежда для детей с диагнозом ДЦП и другими нарушениями физического здоровья. Наша одежда адаптирована под особенности строения тела, что облегчает ее использование в жизни.

Конкурентные преимущества

Особенности одежды бренда «Think twice»:

- комфорт,
- экологичность,
- уникальность,
- благотворительность.

На данный момент есть два основных конкурента. Их особенности в следующем:

- данные компании существуют несколько лет на рынке и осуществляют производство адаптивной одежды «под заказ»;
- стоимость продукции находится в категории «выше среднего»;
- эти проекты являются коммерческими, и у них нет социальной составляющей.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Комфорт. Одежда адаптирована под особенности строения тела, скованного спастикой. Вшиваются дополнительные молнии, используются застёжки на магнитах, что позволяет полностью раскрыть одежду и надеть без причинения неудобств ребенку. Сокращается время, требующееся для надевания одежды.
- Экологичность. Одежда выполнена из натуральных материалов высокого качества.
- Уникальность. Вся одежда представлена в особенном дизайнерском исполнении.
- Благотворительность. Часть средств направляется на оплату реабилитации детей с ДЦП, а также в качестве подарков подопечным проекта.

Стадия реализации

MVP: создан тестовый образец комбинезона на молниях.

Планируется создание еще 4-х макетов/экземпляров коллекции адаптационной одежды.

Бизнес-модель проекта

1. Производство одежды «Think twice».
2. Реализация: оптовая и розничная продажа.
3. Оповещение и маркетинг для всех групп населения через:
 - интернет-магазин, сайт;
 - партнерские точки продаж;
 - благотворительные платформы, магазины;
 - платформу краудфандинга.
4. Благотворительность: партнерство с фондами и помощь напрямую. Часть средств от реализации направляется на помощь в оплате реабилитации детей с ДЦП. Одежда в подарок для подопечных проекта как благотворительность вместо подарков.

Медиа-акселератор «Русские репортеры»



Описание компании (суть проекта)

Мы создаем медиаакселератор «Русские репортеры» как журналистское агентство. Суть нашего проекта держится на трех китах: обучении, отборе и продюсировании. Мы собираем на пространстве бывшего СССР истории современных героев, авторы которых благодаря совместной работе с нашими продюсерами становятся нашим самым ценным активом, составляя собственную информационную сеть. Истории превращаются в IP «Русских репортеров»: одна и та же история может «расфасовываться» для разных каналов дистрибуции в различных медиаформатах, включая репортаж, интервью (видео и подкасты), Instagram и TikTok, документальное и игровое кино, в перспективе – компьютерные игры и виртуальную реальность. Формулируя совсем коротко: Creative EdTech.

Основатели

Алексей Алешковский,
Дмитрий Михайлин

Контакты



Москва



e-mail: aleshkovsky@gmail.com



+7 (962) 927 87 57

Что требуется

Приглашаем АСИ стать со-учредителем медиафорума «Прекрасная Россия будущего: истории, которые мы выбираем». Мы организуем его совместно с Гильдией кинодраматургов Союза кинематографистов РФ. Работа по нарративной коррекции деструктивных социальных установок – залог формирования здорового гражданского общества.

Компания – инициатор проекта

АНО «Русские репортеры».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Государство сталкивается с деструктивными моделями социального поведения граждан. Их источник – то, что мы не умеем понимать себя и рассказывать о себе.
- В обществе велик запрос на истории современных героев, похожих на нас самих. Общество репрезентирует себя через своих героев.
- Проблемы и их решения в СМИ, как правило, не имеют человеческого лица, а конфликты – динамики развития и разрешения в человеческом измерении.
- Государство тратит огромные деньги на поддержку региональных СМИ, результат работы которых не имеет ничего общего с качественной журналистикой.
- Журналистские факультеты не учат навыкам сторителлинга.

Цель проекта

Позитивное изменение социальных установок российского общества в результате качественного развития журналистики как креативной индустрии.

Продукт проекта

Мотивирующие истории современных героев в сложном драматургическом развитии.

Конкурентные преимущества

- Мы демонстрируем проблемы как источник решений.
- Мы не отрываем теорию от практики.
- Мы работаем с сотрудниками действующих СМИ, развивая их компетенции и продвигая – вместе со своим – бренды их работодателей.
- Мы сокращаем расходы, но не экономим на людях.

Уникальность, особенности проекта/решения

В смысле обучения наш главный конкурент в странах бывшего СССР – Internews. Это прекрасная организация, много сделавшая для развития наших региональных СМИ, но работающая в американских интересах. Мы продвигаем российские интересы.

В России нашими конкурентами условно можно назвать факультеты журналистики или Академию новостей ТАСС, но предметное обучение навыкам сторителлинга для репортеров – исключительно в связке с практикой – проводим пока только мы.

Бренд «Русские репортеры» мы продвигаем в партнерских СМИ, поэтому конкурентами на этом рынке никому не являемся.

Стадия реализации

Мы провели несколько десятков школ реальной журналистики в регионах России и странах бывшего СССР и почувствовали разрыв между предоставлением образовательных услуг и производством продукта. Наш проект решает эту проблему.

Бизнес-модель проекта

В нашем проекте обучение и производство продукта неразделимы.

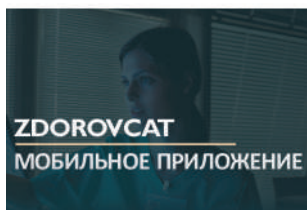
Рынок для наших школ – регионы России и страны бывшего СССР, и этот рынок будет расширяться именно за счет создания медиаакселератора, потому что для журналистов он станет источником не только знаний, но и заработков.

Средняя стоимость одной школы в регионах России – 500 тыс. руб. Стоимость одного репортажа и всех производных медиаформатов (с учетом командировок и накладных расходов) – 100 тыс. руб. Ориентировочная стоимость проекта на год – 11 млн руб.

Первичный рынок для наших репортажей – ведущие федеральные СМИ, которые получают их бесплатно.

Вторичный рынок – использование тех же историй (в том числе платное) для других каналов дистрибуции в различных медиаформатах.

ZdorovCat – разработка прикладного программного обеспечения для упрощения интерактивного общения владельцев домашних животных с ветеринарами



Описание компании (суть проекта)

Создание сервиса ZdorovCat по предоставлению ветеринарных услуг.

Ключевые показатели проекта на текущем этапе:

- совместимость мобильного приложения с платформами iOS и Android;
- разработка идентификации пользователей сервиса;
- разработка авторизации пользователей сервиса.

Компания – инициатор проекта

Аллахвердов Резо Артемович.

Основатель
Резо Аллахвердов

Контакты



Москва



e-mail: AllahverdivR@yandex.ru



+7 (981) 947 43 83

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Высокие расходы владельцев домашних питомцев на ветеринарные услуги.
- Очередь к специалистам в ветеринарной клинике.
- Затраты времени и средств на поездку с домашним питомцем к ветеринару и обратно к месту назначения.
- Хранение результатов медицинских обследований на бумажных носителях.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Мобильное приложение (сервис), позволяющее хранить медицинские документы обследования домашних питомцев и обеспечивающее взаимодействие с ветеринарными врачами.

Продукт проекта

Удаленная консультация ветеринарного врача.

Конкурентные преимущества

- Не допускается потеря информации по домашнему питомцу, загруженной пользователями.
- Пользователь устанавливает бесплатное приложение и может бесплатно хранить информацию о своем домашнем питомце.
- Очень простой в понимании интерфейс, интуитивно понятный, не требующий faq.

Аналогичные проекты/продукты на рынке: мобильное приложение Petstory, мобильное приложение PetCoach.

Уникальность, особенности проекта/решения

В настоящее время в России отсутствует сервис, который установлен у не менее 30% пользователей домашних питомцев, позволяющий упрощать обращение к ветеринарным врачам.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Бизнес модель «Freemium»: пользователь устанавливает бесплатное приложение и может получить дополнительную функцию «Консультация с ветеринаром» за небольшую плату.



Основатель
Георгий Гунтер

Контакты



Московская область



e-mail: Gunter@distingtec.com



+7 (910) 405 62 82

Что требуется

Информационная поддержка – публикации статей.
Нетворкинг – мероприятия IT-сектора.

Описание компании (суть проекта)

Социализация (абилитация) людей с ментальными особенностями, применяя методологию сопровождаемого трудоустройства в самокупаемой финансовой модели предприятия. Сейчас трудоустроено с поддержкой проекта 14 человек.

Компания – инициатор проекта

Гунтер Георгий Юрьевич.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Сложности трудоустройства лиц с ментальными особенностями, аутизмом и ОВЗ.

Цель проекта

Социализация (абилитация) людей с ментальными особенностями, применяя методологию сопровождаемого трудоустройства в самокупаемой финансовой модели предприятия.

Продукт проекта

Несколько типов продукта.

- ИТ и другие услуги, которые могут быть исполнены сопровождаемыми людьми с ОВЗ от лица проекта.
- Услуги по сопровождению людей с ОВЗ и КСО-консалтингу для коммерческих компаний.

Конкурентные преимущества

Уникальная методология сопровождения при трудоустройстве.

Среди коммерческих социальных проектов конкурентов нет.

Условно конкурентами могут быть НКО, которые недавно (позже нас) напрямую и системно занялись тематикой сопровождения при трудоустройстве как одной из ветвей своей деятельности, мы сконцентрированы исключительно на сопровождении при трудоустройстве изначально, с 2014 г., с начала проработки идеи.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальная методология сопровождения при трудоустройстве.

- Первый социальный проект в реестре СП РФ.
- Единственный подобный проект в РФ с международной известностью, входим в ассоциацию аналогичных, с частично схожей моделью, проектов NeuroWrх.

Стадия реализации

- Ведем коммерческую деятельность с заказчиками по двум моделям трудоустройства. Апробация прошла успешно (несколько человек работают год и более с применением методологии платно, ранее несколько лет успешно прошла апробация).
- Уточняем продукт и финансовую модель.
- Ищем средства на развитие.

Бизнес-модель проекта

Две основных модели:

- продажа услуг от юридических лиц с включенным в их стоимость сопровождением людей с ОВЗ, устроенных в DistingTec;
- продажа услуг по сопровождению людей с ОВЗ в штат заказчика и других услуг коммерческим заказчикам.

«Сам себе дизайнер»

Описание компании (суть проекта)

Желаемый результат – оказание услуги обучения ремесленной профессии 30-ти женщинам за месяц.

На текущий момент количество оказанных услуг составляет 1–2 в месяц.

Компания – инициатор проекта

Виктория Флора.



Основатель
Виктория Флора

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail:
viktoriakamenskaya@gmail.com



+7 (911) 237 35 11

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проблемы мам с детьми – это отсутствие:

- времени на себя,
- возможностей самореализации,
- психологической разгрузки,
- возможности заработка,
- общения с единомышленниками.

Цель проекта

Популяризация ручного творчества и ремесленничества среди женщин, имеющих малолетних детей.

Цель – 30 заявок на обучение в месяц.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Видеоуроки по созданию предметов домашнего декора своими руками из самодельного материала – холодный фарфор. После обучения становится возможным организовать домашнее производство продукции с низкой себестоимостью для реализации и собственного пользования.

Конкурентные преимущества

- Проект не требует материальных вложений со стороны клиента, помимо оплаты непосредственно самого обучения.
- В процессе производства изделий не используются дорогостоящие материалы и оборудование.
- Материал для лепки изделий изготавливается в домашних условиях с минимальными затратами. Именно поэтому данная отрасль имеет неограниченные возможности и высокий потенциал.

Зачастую материальные затраты на обучение какому-либо виду ремесла составляют лишь малую часть тех расходов, которые потребуются в дальнейшем для реализации полученных навыков.

Примерами здесь могут быть гончарное дело, изготовление изделий из стекла, пошив одежды и тому подобное.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта заключается в авторской методике учредителя. Продукт производится из материала, произведенного в результате реализации авторских методов химической технологии.

Стадия реализации

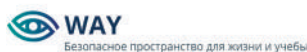
MVP.

Бизнес-модель проекта

- Заказать и оплатить продукт клиент может на сайте.
- Сразу после оплаты на электронную почту клиента поступает ссылка на обучающие материалы, размещенные на специальной платформе.
- Формат онлайн-школы.

Система «Who are you?» (по way).

Безопасное пространство для жизни и учебы



Описание компании (суть проекта)

Решение направлено на повышение уровня защищенности несовершеннолетних, а также всех сотрудников, работающих в социально значимых местах (поликлиники, школы, колледжи, университеты, детские сады).

Система будет выполнять комплексную аналитику психологического поведения (телодвижения, привычки, уровень голоса и т. д.) посетителей, людей в заданном диапазоне социального объекта. И она позволит помогать психологам выявлять деструктивную гетеро- и аутоагрессию на стадиях, когда ребенку требуется поддержка (важно предупредить, а не только защищаться).

Компания – инициатор проекта

Блажина Ирина Валерьевна.

Основатель
Ирина Блажина

Контакты



Москва



e-mail: iblazhina@inbox.ru



+7 (915) 093 98 32

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Решение направлено на борьбу с социальными проблемами:

- суицид несовершеннолетних;
- скулшутинг (нападения на учебные заведения самих учащихся);
- предотвращение террора в социально значимых местах.

Цель проекта

- Оказание помощи в предотвращении нападений на школы, училища, институты самих учащихся;
- помощь в предотвращении детских суицидов за счет автоматизированного выявления девиантных состояний системой по телесным проявлениям;
- предотвращение нападений в социально значимых местах.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Функции ПО «Who are you?»:

1. Анализ.
 - Сбор данных.
 - Обучаемая нейросеть.
 - Применение психологических аспектов в алгоритмах.
2. Уведомление.
 - Применение категорий к уведомлениям и получателям.
 - Рекомендации по принятию решений для человека.
3. Управление:
 - устройствами видео- и аудиомониторинга,
 - сигнальными устройствами при необходимости.

Программный комплекс, базирующийся на следующих основных модулях и подсистемах:

- «тонкий» клиент на рабочих машинах сотрудников;
- мобильный клиент решения «Who are you?», устанавливаемый на персональных устройствах сотрудников;
- фронтальный модуль системы «Who are you?»;
- серверная часть системы backend и БД с высокими требованиями к производительности;
- сервер аутентификации и авторизации с поддержкой OAuth 2.0/JWT/OIDC;
- шлюз API Gateway, обеспечивающий конфиденциальность потоков передаваемых данных на программном уровне.

Конкурентные преимущества

- Создание безопасного пространства для жизни и учебы.
- Решение на стыке ИТ-технологий и психологии.
- Выявление агрессивных состояний для предотвращения трагедий до проецирования психологического кризиса вовне физическими действиями (фокусируемся на причине).
- Решение использует и разворачивается на имеющейся инфраструктуре соцобъекта.
- Базируется на open-source-решениях, что способствует более быстрому запуску для решений на этапе стартапа.

Аналоги проекта.

- PERco. Производство оборудования и систем безопасности.
- Rus Guard. Разработка и производство высокотехнологичного оборудования для систем контроля и управления доступом и охранной сигнализации.
- Ntechlab. Команда экспертов в области искусственных нейронных сетей и машинного обучения.

Уникальность, особенности проекта/решения

Решение стратегически направлено на предотвращение трагедии главным образом, а не только на реагирование в случае возникновения нападения, на что направлено сейчас большее число решений (турникеты, системы распознавания лиц и т. д.).

Стадия реализации

Стартап, разработка MVP.

«Люди БЕЗграничных возможностей. МИР»

Описание компании (суть проекта)



Проект «Люди БЕЗграничных возможностей. МИР» направлен на создание условий для поддержки людей с ОВЗ в трудовой адаптации и при трудоустройстве на целевых территориях, широкую информационную поддержку действующих гражданских институтов и волонтерских движений, помогающих людям с ОВЗ, а также формирование толерантного отношения общества к инвалидам в целом и потенциальных работодателей в частности путем формирования социального видеоконтента.

Компания – инициатор проекта

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ «РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНИЦИАТИВ «СПУТНИК».

Основатель
Виктор Антонов

Контакты



Хабаровский край



e-mail: ohranoff@mail.ru



+7 (914) 410 10 15

Что требуется

Информационная поддержка проекта.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Трудовая деятельность для человека является важным условием полноценной жизнедеятельности, характеризующимся не только обеспечением существования, но и возможностью реализации своих способностей.

Профессиональная реабилитация инвалидов с их последующим трудоустройством экономически выгодна для государства (налоговые поступления).

Если доступ инвалидов к занятиям профессиональной деятельностью будет ограничен, расходы на реабилитацию инвалидов лягут на плечи общества, что еще более накалит отношения внутри и вызовет волну отторжения и непринятия лиц с ОВЗ населением страны. В век глобальной информатизации и возрастания роли социальных сетей в жизни каждого индивида нельзя недооценивать роль активного информирования.

В результате реализации проекта достигается ряд важнейших для России эффектов:

- инвалиды, увидев примеры успешности подобных им людей, вдохновятся и начнут реализовывать себя в труде, в том числе путем самозанятости;
- работодатель станет более толерантно относиться к группе работников, имеющих ограничения по здоровью, информационную огласку получают меры поддержки работодателей, принимающих их на работу;
- общество сможет посмотреть на людей с ОВЗ по-новому и пересмотреть свое отношение к ним, перестав воспринимать их как людей «второго сорта».

Цель проекта

- Создать условия для поддержки людей с ОВЗ в трудовой адаптации и трудоустройстве на целевых территориях РФ через участие в съемках серии видеофильмов.
- Проинформировать о деятельности гражданских институтов, занимающихся проблемами адаптации инвалидов на целевых территориях РФ, через участие их представителей в съемках серии видеофильмов.
- Сформировать позитивную установку у работодателей для приема на работу людей с ОВЗ путем съемки видеофильмов с работодателями, принимающими на работу инвалидов.
- Содействовать формированию толерантного отношения общества к людям с ОВЗ посредством создания серии видеофильмов успешности особенных людей на целевых территориях РФ.

Продукт проекта

Мотивационные фильмы.

Конкурентные преимущества

Единственный проект в Российской Федерации, занимающийся созданием подобного продукта/контента.

Уникальность, особенности проекта/решения

Тема раскрыта выше, в конкурентных преимуществах.

Стадия реализации

Апробация.

Бизнес-модель проекта

Проект «Люди БЕЗграничных возможностей. МИР» является результатом масштабирования проекта «Люди БЕЗграничных возможностей» и направлен на поддержку людей с ОВЗ в трудовой адаптации и при трудоустройстве, а также формирование трудовой мотивации у людей с ОВЗ посредством создания видеоконтента (видеофильмов) в 5 городах Российской Федерации (Москва, Казань (республика Татарстан), Санкт-Петербург, Новосибирск, Хабаровск) и их распространения в социальных сетях и СМИ.

В рамках мероприятий проекта планируется: снять, смонтировать серию из 13 видеоисторий успешных людей с ОВЗ, работодателей, принимающих на работу людей с ОВЗ, представителей гражданских институтов, занимающихся проблемами адаптации инвалидов, с последующим размещением указанного контента в социальных сетях и СМИ.

«Биплан»: мотивационный ежедневник для 10 000 побед



Описание компании (суть проекта)

Игра «Биплан» – это создание электронного сервиса для мотивации пожилых людей в дополнительном образовании, освоении новых профессий, активной деятельности.

Компания – инициатор проекта

Абрамов Святослав Владимирович.

Проблема, которую решает проект

Лекарство от психологической старости – активная деятельность, интересное общение, дополнительное образование, освоение новых профессий. Решающим фактором успеха «молодой» старости становится верная мотивационная опора. Именно ей посвящен проект ежедневника «Биплан».



Основатель
Святослав Абрамов

Контакты



Удмуртская Республика



e-mail: absv1973@gmail.com



+7 (912) 760 55 99

В основе электронного ежедневника четыре принципа:

- удовольствие от достижений и выполненных дел;
- решение трудных проблем маленькими шагами;
- ежедневное планирование дел на завтра;
- поддержка напарника.

Цель проекта

Вырастить число активных пользователей приложения до 10 тыс. человек по всему миру.

Продукт проекта

Электронное приложение, которое стимулирует пожилых людей заниматься непрерывным самообразованием каждый день. Каждый день совершать полезные дела, маленькие шаги, которые в приложении учитываются как победы. Для этого есть количественная цель – 10 тыс. побед. 10 тыс. полезных дел для самореализации, освоения новой профессии, социального служения, волонтерства.

Игра «Биплан» разбита на этапы.

Чтобы долететь до Луны, нужно сделать 10 полезных дел. До Венеры – 25. До Меркурия – 50, до Солнца – 100 дел, до Марса – 250 и т. д. Есть и дополнительные награды, например, за беспосадочные дни, выбор напарника, накопленные баллы и др.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

«Биплан» – это полет к звездам с напарником вдвоем, поэтому его крылья состоят из двух ежедневников/планингов. Напарника можно выбрать в самом приложении. От выполненных дел напарника игроку присуждается 33% за взаимную поддержку.

Мотивационная игра «Биплан» – это источник радости, юмора, психологической поддержки и хорошей адаптации к новым реалиям жизни.

Конкурентные преимущества

- Сильная игровая механика. Каждое сделанное дело = 1 победа.
- Есть понятная количественная цель: выполнить 10 000 полезных дел.
- Есть понятные промежуточные цели.
- Есть награды за каждое действие.
- Есть звания и др.
- «Биплан» – это полет к звездам вдвоем, напарники заинтересованы в том, чтобы лететь друг с другом как можно дольше – им начисляются дополнительные баллы, они оказывают друг другу взаимную психологическую поддержку.
- Базовое полнофункциональное приложение полностью бесплатное.
- Простой, понятный, «чистый», похожий на бумажный ежедневник.

Большинство конкурентов значительно сложнее, например: Todoist, Trello, SplenDO, Habitica. Они практически не подходят для людей «серебряного» возраста.

Уникальность, особенности проекта/решения

Электронных приложений, где пользователи ведут учет собственных полезных дел, немало. Наше отличие в том, что у «Биплана» есть мотивационная механика, стимулирующая пользователей совершать много полезных дел каждый день.

Ниже приведен список особенностей мотивационной механики игры «Биплан».

- Игра с амбициозной количественной целью. Сделать 10 тыс. полезных для себя дел (10 тыс. побед).
- Награды. Каждое выполненное дело отмечается как победа, и за него начисляются бонусы.
- Взаимная поддержка. Есть выбор напарника, который видит ваши дела, а Вы – его. Каждый из напарников получает бонусы за выполненные задачи друг друга. Тем самым включается очень сильная мотивация.
- Регулярность. Игровая механика стимулирует ежедневное выполнение дел для формирования маленьких полезных привычек, привычек победителей.

Стадия реализации

MVP. Релиз приложения планируется в конце ноября текущего года.

Бизнес-модель проекта

Электронное приложение работает по модели freemium.

В бесплатной версии доступно 15 задач в день.

По платной подписке 1-го тарифа – 30 задач в день.

По платной подписке 2-го тарифа – 50 задач в день.

Продукт создается для глобального рынка, поэтому переводится на английский язык.

Лаборатория «Цифровые технологии в социологии, психологии, психиатрии»



Описание компании (суть проекта)

Разработка мобильного приложения для диагностики депрессий на основании автоматизированного анализа речи с помощью методов машинного обучения и искусственного интеллекта. Мобильное приложение диагностирует признаки депрессии при помощи обработки аудиозаписи с речью потребителя, автоматически оценивая состояние и предлагая рекомендации.

Компания – инициатор проекта

Международный
нейропсихиатрии.

научно-образовательный

центр

Основатель
Дарья Сумбурова

Контакты



Самарская область



e-mail: dashasumburova@gmail.com



+7 (927) 653 68 78

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

По данным ВОЗ, депрессиями страдают 264 млн человек в мире, и они являются основной причиной инвалидности, вносят значительный вклад в глобальное бремя болезней, определяя целый ряд смежных медицинских и социально-экономических проблем.

До сих пор депрессии не диагностируются своевременно, особенно в рамках первичной медицинской сети, в связи с чем наблюдается их хроническое течение, возрастает риск суицидов среди лиц молодого трудоспособного населения, развития ранних коморбидных иммунодефицитных состояний и онкологических заболеваний, болезней сердечно-сосудистой и эндокринной систем.

В ряде исследований показано, что языковые нарушения выступают в качестве отдельного диагностического маркера депрессии, а систематический анализ устной и письменной речи пациентов позволяет разделять их по диагностическим группам с более высокой степенью надежности, чем клиническая беседа.

Цель проекта

С помощью методов машинного обучения и искусственного интеллекта разработать мобильное приложение для автоматизированной диагностики депрессий и суицидального риска, используя анализ устных высказываний пациентов.

Продукт проекта

Итоговый продукт представляет собой мобильное приложение, предлагающее потребителю задание для инициации спонтанной речи, обрабатывающее ее и предоставляющее предварительное заключение с рекомендациями о необходимости посещения врача и советами по психопрофилактике депрессии.

Ключевыми параметрами для данного приложения являются:

- функциональность;
- удобство использования;
- размер приложения;
- необходимость дополнительной загрузки;
- требования доступа;
- регистрация в приложении;
- язык;
- монетизация;
- доступ к интернету.

Конкурентные преимущества

На российском рынке мобильных приложений для самонаблюдения и скрининга клинической депрессии используются опросники в приложениях, которые заполняются пациентами. Подход, основанный на автоматизированной обработке устной речи, позволяет избежать субъективности в оценке симптомов и состояния, являясь быстрым и удобным способом для применения в амбулаторной и первичной медицинской практике.

Среди аналогов можно рассмотреть приложения: «Антидепрессия», Mindsra и «Дневник ментального здоровья».

Уникальность, особенности проекта/решения

Компьютеризированные методы количественного анализа речи, основанные на подсчете слов и идентификации других, более сложных паттернов речевой организации, позволяют надежно диагностировать депрессивные состояния, а также выявляют предикторы возникновения депрессии и риск суицидов.

Это позволит повысить качество и обеспечить своевременность выявления и терапии аффективных состояний на уровне первичной медицинской сети.

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

Однократная покупка контента – приложения в PlayMarket или AppStore.

Планируется доработка приложения, включающая:

- техподдержку приложения,
- обработку сообщений о неточностях,
- ответы на предложения и замечания пользователей.

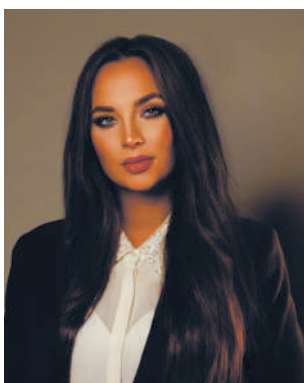
«Промышленность. Дизайн. Инновации.»/ Industry. Design. Innovation. 2.0

Описание компании (суть проекта)



Будут созданы условия для развития специалистов сферы fashion, организована выстроенная система реализации творческого потенциала в этой креативной сфере индустрии моды, молодые таланты будут объединены в сообщество IDI fashion.

На 1 октября 2021 г. участниками стали 5 тыс. человек. Единственные в индустрии организуем II международную конференцию.



Компания – инициатор проекта

Пашкова Дарья Евгеньевна.

Основатель
Дарья Пашкова

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: dasha010dasha@gmail.com



+7 (909) 585 71 07

Что требуется

Привлечение информационных партнеров, лидеров проектов/использование информации в общественных и деловых мероприятиях при участии АСИ.

Навигация по сервисам финансовой поддержки от партнеров.

Содействие в проведении экспертизы проектов.

Формирование понимания построения плана продаж.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проблемы, с которыми сталкивается ЦА:

- отсутствие механизма выхода на рынок у молодых специалистов и системы реализации творческого потенциала;
- разобщенность профессионального сообщества и фрагментация рынка;
- отсутствие практического опыта – проблемы с трудоустройством;
- недоступность образования – отсутствие необходимых компетенций внутри профессии;
- подготовка узкопрофильных специалистов, отсутствие представления о смежных компетенциях;
- отсутствие знаний о грамотной «упаковке» продукта.

Отсутствие необходимых компетенций внутри профессии возникает из-за:

- широкопрофильного образования или необходимости обладать навыками управления и руководства, чему не учат на направлении «дизайн»;
- подготовки узкопрофильных специалистов, отсутствия представления о смежных компетенциях.

Благодаря исследованию, которое проводилось на базе центра компетенций в ИВГПУ, СПбГУПТД, РГУ им. А.Н. Косыгина, мы выявили, что у молодых специалистов отсутствуют знания о том, как презентовать свой продукт.

Исследование показало, что студенты заинтересованы в трудоустройстве – из 500 человек трудоустраиваются лишь 100, 85% из опрошенных заинтересованы в дополнительном целевом обучении. Студентам тяжело самостоятельно найти профессиональную стажировку в другом городе или стране.

Актуальность подтверждается указом Президента РФ «О некоторых вопросах Совета при Президенте РФ по науке и образованию» 16.03.2021 г.

2021 г. объявлен в России «Годом науки и технологий».

Цель проекта

В период с 1 октября 2021 г. по 1 октября 2022 г. создать условия для развития творческой молодежи – выявление, поддержка, образование, продвижение и объединение талантливых студентов и выпускников в сфере fashion путем организации и проведения II международной конференции «Инновации и дизайн», а также проведения II всероссийского конкурса «IDI Fashion».

Продукт проекта

- 5 тыс. – общее число благополучателей проекта к 1 октября 2022 г.
- 3 тыс. участников II всероссийского конкурса «IDI Fashion» по 23 номинациям. Финальный показ лучших работ.
- 2 тыс. участников II международной конференции «Инновации и дизайн» по 6 секциям. Выпуск сборника трудов по итогу проведения.
- Организация фото- и видеосъемок коллекций участников.
- Проведение уникальной образовательной программы на 20 часов от 25 ведущих экспертов индустрии моды.

Конкурентные преимущества

- Проект реализуется без каких-либо финансовых сборов со стороны участников.
- Единственные в индустрии организуем II международную конференцию.
- Развиваем науку.

Конкуренты: всероссийский конкурс креативных специалистов индустрии моды «ЛИДЕРЫ МОДЫ»/FASHION LEADERS, «ЛИДЕРЫ МОДЫ/FASHION LEADERS/START», международный конкурс «Адмиралтейская игла», VIII всероссийский конкурс дизайнеров одежды PROfashion Masters, VOLGA FASHION WEEK, Сочи FASHION WEEK, Mercedes Benz Fashion Week.

Уникальность, особенности проекта/решения

Проект реализуется без каких-либо финансовых сборов со стороны участников.

Стадия реализации

1 ноября стартовал прием заявок в проект.

Бизнес-модель проекта

Проект реализуется при поддержке федерального агентства по делам молодежи – «Росмолодежь», платформы РСВ и «Мастерской управления Сенеж».

Схема взаимодействия с потенциальными клиентами: партнерская сеть вузов, PR-компания.

«Налоговый капитал»

Описание компании (суть проекта)

Ввести в законодательство понятие индивидуального налогового капитала (ИНК) как суммы ранее уплаченных налогов и на основе ИНК разработать и внедрить линейку предложений в рамках государственной «программы лояльности».



Компания – инициатор проекта

Зарипов Вадим Маратович.

Основатель
Вадим Зарипов

Контакты



Москва



e-mail: v.zaripov@pgplaw.ru



+7 (985) 210 31 79

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- У налогоплательщиков нет позитивной мотивации к уплате налогов.
- Многие преференции зависят от размера бизнеса.
- Госпомощь не зависит от ранее уплаченных реципиентом налогов.

Цель проекта

Создать положительные стимулы для налогоплательщиков и обеспечить равнодоступность госпомощи.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

- Ускоренное возмещение НДС без банковской гарантии компаниям МСП.
- Субсидии ИП и самозанятым на сохранение и развитие бизнеса с учетом ИНК.
- Субсидии на обучение детей и собственное с учетом ИНК.
- Госгарантии по кредитам и субсидирование процентов с учетом ИНК.
- Иммунитеты при привлечении к ответственности.

Конкурентные преимущества

Целенаправленная постоянная программа в отличие от разовых акций, таких как возврат в 2020 г. самозанятым налога, уплаченного ими в 2019 г., или выделение московским правительством грантов предпринимателям, первыми обеспечившим вакцинацию своих сотрудников.

Уникальность, особенности проекта/решения

Решение направлено на трансформацию отношений G2B и G2C, не имеет аналогов в мире.

Стадия реализации

Подготовлен законопроект для включения в законодательство понятия ИНК.

Реализация пилотного продукта.

Получены положительные отзывы органов власти и деловых объединений.

Бизнес-модель проекта

Для государства выгода состоит в:

- повышении налоговой исполнительности граждан и организаций;
- более эффективном распределении господдержки.

Для оператора программы: выручка от оказания услуг по разработке, сопровождению и развитию программы.

Устройство восстановления функционального состояния позвоночника



ПРОБИОМЕХ



Описание компании (суть проекта)

Производство «умного» устройства для восстановления функционального состояния позвоночника.

Устройство биомеханического воздействия на позвоночник человека заключается в его абсолютной безопасности, реализованном методе вытяжения позвоночника в физиологичной позе для максимальной релаксации мышечной системы с оптимальной поддержкой изгибов позвоночника, вытяжения вдоль линии естественной кривизны позвоночника, микровибрации и очень умеренного тепла.

Компания – инициатор проекта

ООО «ПроБиоМех».

Основатель
Владимир Савин

Контакты



Москва



e-mail: savin@probiomech.ru



+7 (977) 719 96 57

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

70% людей переносят одну и более травм позвоночника в течение жизни, 80% населения Земли имеют хронические болезни позвоночника и испытывают постоянную боль в спине.

Заболевания позвоночника «молодеют» – средний возраст человека впервые обратившего к врачу с болями в спине составляет 14 лет.

Связано это в первую очередь с образом жизни современного человека – сидячий образ жизни, неправильное положение тела при работе за компьютером, при использовании мобильной техники и даже во время учебы. У спортсменов позвоночник страдает из-за различного рода нагрузок, а у пожилых – из-за естественных дегенеративных процессов вследствие снижения тонуса мышц, окружающих позвоночник.

Все это приводит к нарушениям в структуре позвоночника – снижаются высота, упругость межпозвонковых дисков, которые приводят к двигательным ограничениям, болям, потере координации движения.

Возникающий при этом конфликт между спинно-мозговым корешком и окружающими его тканями позвоночного двигательного сегмента приводит не только к ограничению подвижности и болевому синдрому, но и ухудшает работу внутренних органов на этом уровне, что не преминет сказаться на его функции и клеточном иммунитете, а также может привести к инвалидности.

Цель проекта

Разработка и внедрение специального «умного» устройства для восстановления функционального состояния позвоночника.

Продукт проекта

Устройство представляет собой кушетку со специально спрофилированной поверхностью, позволяющей восстанавливать структуру позвоночника по всей его длине наиболее безопасным и эффективным методом сверхмедленного вытяжения позвоночника с поддержкой физиологической кривизны позвоночника.

Технические параметры.

- Вес: не более 80 кг.
- Габариты: 120x80x100 (в сложенном состоянии), 200x80x60 (в рабочем состоянии, длина зависит от роста человека и может быть увеличена).
- Питание: сеть 220 В.
- Набор датчиков: перемещения, давления, сердцебиения, микровибрации и т. д.
- Управление режимом вытяжения с мобильного устройства или компьютера.

Конкурентные преимущества

- Главное конкурентное преимущество – гравитационное вытяжение позвоночника, то есть вытяжение под действием собственного веса человека с поддержкой физиологической кривизны позвоночника, включая специальные условия микровибрации и теплового воздействия.
- Также данные устройства можно применять самостоятельно для профилактики без специалиста.

Представленные на рынке устройства производителей Accu-spina, VAX-D, DRS, DRX-9000, Hill Anatomotor, Armedica ADP-400 (США/Европа), Armedica и т. д. обладают рядом недостатков: вытяжение позвоночника происходит по прямой линии и является принудительным – человек фиксируется ремнями, которые тянут его в разные стороны, то есть данные устройства являются травмоопасными и требуют постоянного присутствия специалиста.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальное преимущество устройств биомеханического воздействия на позвоночник человека заключается в его абсолютной безопасности (не применяются какие-либо тянущие и фиксирующие устройства).

Реализуется метод вытяжения позвоночника в физиологичной позе (лежа) для максимальной релаксации мышечной системы с оптимальной поддержкой изгибов позвоночника, вытяжения вдоль линии естественной кривизны позвоночника, микровибрации и очень умеренного тепла.

Стадия реализации

Пилотирование/MVP.

Бизнес-модель проекта

Продажа устройств восстановления функционального состояния позвоночника.
Модернизация устройств.

Безболезненные экспресс-анализы для телемедицины без использования крови человека



Описание компании (суть проекта)

Носимый экспресс-анализатор содержания молекул и веществ для формирования персонифицированного профиля человека в целях оптимального медикаментозного воздействия и возможности разработки индивидуальной схемы терапии (on demand drug delivery) в режиме дистанционного обслуживания (телемедицины).

Компания – инициатор проекта

ООО «Скинпорт».

Основатель
Константин Певчих

Контакты



Москва



e-mail: info@pevchikh.com



+7 (916) 161 01 00

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Низкая эффективность затрат на медикаментозное лечение без учета индивидуальной восприимчивости пациента.
- Экономические и социальные потери от ошибок дозирования без учета индивидуальной восприимчивости пациента.
- Социально-экономические и физиологические преграды формирования цифрового профиля пациента классическими методами.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Создание модульной платформы, которая обеспечит возможность проведения экспресс-анализов с использованием широкой гаммы современных биосенсоров, передачу результатов в национальную базу медицинских знаний и единый цифровой контур федеральной программы нацпроекта «Здравоохранение».

Проект соответствует концепции проекта-маяка «НТИ Healthnet: персональные медицинские помощники» и абсолютно новой модели здравоохранения – «4П-медицина». Свое название она получила от четырех основополагающих принципов: персонализации, предикции, превентивности и партисипативности. 4П-медицина направлена на то, чтобы выделить факторы риска, определить предрасположенность пациента к тем или иным болезням и предотвратить их.

Продукт проекта

Компактное автономное устройство для безболезненного оперативного забора и анализа биоматериала из эпидермиса с определением содержания 2–3 различных медикаментов или молекул.

Конкурентные преимущества

Портативное оборудование стремительно занимает быстрорастущие рынки РОС и молекулярной диагностики для персонализированного и децентрализованного цифрового здравоохранения. Децентрализация того, что было централизованным лабораторным тестированием, играет ключевую роль.

Приближение МД к пациенту дает преимущество обнаружения болезненного состояния до того, как у пациента появятся симптомы.

Наличие устройства РОС в клинике означает, что результаты будут быстрыми, и терапия может быть назначена до дальнейшего прогрессирования заболевания. При инфекционных заболеваниях ранняя диагностика может облегчить боль пациента, сократить время выздоровления и замедлить или остановить распространение заболеваний. В случае онкологии и пренатального тестирования ранняя диагностика может спасти жизнь.

Данная отрасль является инновационной и находится в стадии НИОКР по всему миру. Поэтому сравнение технико-экономических характеристик с аналогами невозможно.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Наше устройство уникально тем, что оно производит измерение химических параметров организма без боли и использования крови.
- Дополнительным преимуществом устройства являются его микроразмеры, автономность и беспроводной способ передачи данных.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

Для реализации данного проекта будет использована бизнес-модель реализации товаров («приманка и крючок» или «бритва и лезвие» с англ. «Bait and Hook» or «Razor and Blades» business-model).

Модель была впервые представлена в начале 1920-х гг. Потребителю предлагался основной товар по очень низкой цене, зачастую себе в убыток, выполнявший роль «приманки», а затем устанавливалась «компенсационная накрутка» на покупку дополнительных товаров и услуг, которые служили «крючком».

Выбор такой бизнес-модели определен внешней простотой базового устройства – анализатора одного элемента, например, глюкозы. Именно оно будет использовано в качестве «приманки» и распространяться по низкой цене или бесплатно на начальном этапе реализации.

Независимое и программируемое расширение устройства будут реализовываться с «премией» в целях компенсации расходов на базовое производство. Все расширения устройства полностью совместимы друг с другом. Таким образом, покупатель получит возможность увеличивать функциональность прибора «по нарастающей». Это будет укреплять лояльность предложенной технологии и торговой марке.

Доступная лингвистическая среда в Астраханской области



Каспийская
Высшая
Школа
Перевода

Описание компании (суть проекта)

Обучение переводчиков и преподавателей РЖЯ для дальнейшего создания условий для обучения глухих и слабослышащих.

Компания – инициатор проекта

Каспийская высшая школа перевода (АГУ).



Основатель
Савельева Ульяна

Контакты



Астраханская область



e-mail: ulyanasaveljeva@gmail.com



+7 (905) 060 25 20

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Отсутствие в астраханских вузах условий для осуществления инклюзивного образования (учебных программ, адаптированных для глухих и слабослышащих студентов, оборудования и прочее).
- Нехватка переводчиков РЖЯ.
- Отсутствие методистов для преподавания РЖЯ.
- Отсутствие дисциплины «РЖЯ» в специализированных учреждениях среднего и высшего образования, что влияет на статус РЖЯ в обществе.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Создать равный доступ к высшему образованию для глухих и слабослышащих.

Продукт проекта

Курс обучения РЖЯ.

Конкурентные преимущества

Похожих проектов в Астраханской области на данный момент нет. Данная отрасль является инновационной и находится в стадии НИОКР по всему миру. Поэтому сравнение технико-экономических характеристик с аналогами не возможно.

Уникальность, особенности проекта/решения

Данный проект решает следующие задачи:

- разработка программы подготовки преподавателей и переводчиков РЖЯ;
- внедрение дисциплины «Русский жестовый язык» в систему бакалавриата на факультете иностранных языков Астраханского государственного университета;
- популяризация РЖЯ; знакомство слышащего человека с миром человека глухого, и тем самым создание условий для эффективной социализации глухих и слабослышащих;
- обеспечение равного доступа к культурным, социальным и иным мероприятиям для всех граждан, ведь переводчики нужны и в музеях, галереях, социальных службах.

Стадия реализации

Проведение курсов РЖЯ (начальное обучение переводчиков из рядов студентов и преподавателей факультета иностранных языков АГУ).

Бизнес-модель проекта

- Смещение фокуса на глухую и слабослышащую молодежь,
- принятие во внимание их пожеланий,
- создание моделей обучения в соответствии с этими пожеланиями и возможностями.

«Гиппократ»



Описание компании (суть проекта)

Разработка и внедрение системы поддержки принятия врачебных решений (СППВР), направленной на алгоритмическое сопровождение действий врача от сбора анамнеза до лечения пациента на основании клинических рекомендаций и медицинских стандартов.

«Гиппократ» автоматизирует алгоритмы диагностики и лечения 260 заболеваний, которые составляют 95% всех заболеваний в Российской Федерации.

Компания – инициатор проекта

ООО «ДиМедика».

Основатель
Игорь Романенко

Контакты



Москва



e-mail:
igorromanenko.ru@gmail.com



+7 (916) 684 94 46

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Из-за загруженности и по другим причинам врачи совершают множество ошибок при постановке диагноза и при лечении больного.

Цель проекта

- Снижение доли ошибок при диагностике и лечении заболеваний.
- Раннее выявление социально значимых заболеваний за счет автоматизации клинических рекомендаций и медицинских стандартов лечения.

Продукт проекта

Продукт проекта – система поддержки принятия врачебных решений СППВР «Гиппократ», интегрированный в медицинскую информационную систему, которая удобна врачам, главным врачам медицинских организаций всех форм собственности. СППВР будет доступна для ТФОМС, страховых компаний и органов управления здравоохранения для планирования и контроля качества оказания медицинских услуг на основе клинических рекомендаций Минздрава России.

Конкурентные преимущества

- Полнота: «Гиппократ» автоматизирует алгоритмы диагностики и лечения 260 заболеваний, которые составляют 95% всех заболеваний РФ.
 - Точность: специфичность и чувствительность СППВР «Гиппократ» составляет не менее 90%. Удобная интеграция с МИС через API-обмен.
- И еще 7 конкурентных преимуществ.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Платформенное решение: «Гиппократ» – прообраз платформы, к которой могут быть подключены любые медицинские сервисы для врачей.
- Создание на базе «Гиппократа» сервиса B2C – сервиса для самодиагностики и маршрутизации человека по вопросам собственного здоровья и здоровья близких с помощью симптом-чекера, составленного на основе клинических рекомендаций РФ.

Стадия реализации

MVP.

Бизнес-модель проекта

Ежемесячная абонентская плата клиентами (медицинскими организациями) от 20 до 60 тыс. рублей в месяц за использование сервиса.

«Eliza: и в сети ваши дети под присмотром»

Описание компании (суть проекта)



Самая большая проблема во взаимоотношениях детей и родителей в XXI в. – недоверие, отсутствие контакта и внимания. Как следствие – дети ведут активную жизнь в соцсетях, публикуют посты, фотографии, вступают в группы и т. д. Их действия в сети не контролируются, они доверяют соцсетям больше откровений, чем родителям. В целях мониторинга детей и подростков мы разрабатываем сервис для контроля их психического состояния. Именно ранняя диагностика психологических отклонений позволит вовремя обратиться к специалисту и избежать возможных трагедий.

Достаточно всего лишь загрузить фотографию Вашего ребенка/указать ссылку на его профиль в соцсети – и Вы получите полную информацию о том, какие у него интересы и даже какие психологические склонности он имеет.

Основатель
Мазаев Артемий

Компания – инициатор проекта

Мазаев Артемий Сергеевич.

Контакты



Москва



e-mail: mr8bit@yandex.ru



+7 (916) 280 08 06

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Непонимание, недоверие, отсутствие контакта и внимания к ребенку.
- Возникновение «странных» интересов ребенка.
- Массшутинг.
- Психологические травмы детей.

Что требуется

Помощь в контактах в органах государственной власти: управление организации деятельности участковых уполномоченных полиции и подразделений по делам несовершеннолетних; департамент по обеспечению деятельности мировых судей города Москвы.

Цель проекта

- Уменьшение суицидальных случаев.
- Оказание помощи детям с психологическими проблемами.

Продукт проекта

Продукт представляет собой веб-сервис, куда Вы загружаете фотографию ребенка, и мы с помощью ее ищем его в социальной сети, или просто указываете ссылку на его профиль. После чего наша система 24/7 начинает мониторить профиль ребенка, находя все его комментарии, опасные группы, посты и т. д.

Конкурентные преимущества

- Комплексный анализ публикуемого контента ребенка в сети.
- Работа с популярными сетями «ВКонтакте», Instagram, Facebook, TikTok.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальный набор данных, алгоритмов и нейросетей для обнаружения различного спектра психологических отклонений.

Стадия реализации

MVP.

Бизнес-модель проекта

- B2G – абонементное обслуживание.
- B2B – абонимент и/или разовый контракт.

«Лидеры-доноры»



Лидеры-доноры



Описание компании (суть проекта)

Проект занимается проведением лекций о донорстве крови, донорскими акциями (презентация одобрена ФМБА России).

В срок до 31 декабря 2022 г. привлечено более 1 тыс. новых доноров крови и ее компонентов.

Работа над развитием «донорского кэшбека» – поиск компаний-партнеров и благотворителей.

В течение 2022 г. – привлечение не менее 3-х компаний к сотрудничеству во Всероссийской программе лояльности.

Компания – инициатор проекта

Кубрак Алексей Анатольевич.

Основатель
Алексей Кубрак

Контакты



Москва



e-mail: expert-2015@mail.ru



+7 (920) 413 18 81

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Периодический дефицит запасов донорской крови
- и ее компонентов в субъектах РФ.
- Люди боятся сдавать кровь, не осведомлены о процедуре.
- Имеются пробелы в осведомленности – сданная кровь может быть утилизирована.

Цель проекта

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

- Мы занимаемся интенсивной популяризацией донорства крови как сферы волонтерства среди учащихся вузов, работников предприятий/корпораций.
- Проект решает проблемы нехватки запасов донорской крови в регионах и отдельных муниципальных структурах.
- Формируем ответственное и положительное отношение к здоровому образу жизни доноров крови (а также костного мозга).
- При помощи лекций, проводимых в вузах и корпорациях, удастся вовлекать в сферу донорства новых граждан.

Продукт проекта

- Лекции о донорстве, одобренные ФМБА России.
- Переговоры с компаниями о развитии «донорского кэшбека», результатом которых является сотрудничество компаний и их благотворительная деятельность в этой сфере.
- Различные инициативы, направленные в федеральные органы исполнительной власти.

Конкурентные преимущества

В данный момент в информационном пространстве имеются:

- информативные статьи, обзоры;
- один аудиоподкаст Владислава Завьялова;
- видеоролики, записи новостных репортажей (ТВЦ, «Вести24»);
- сообщества доноров крови (DonorSearch);
- записи интервью с донорами;
- проводятся донорские фестивали и др.

В информационном пространстве отсутствуют, например, блогеры – доноры крови, популярные спикеры, ведущие системную работу. В общем случае контент интересен, корректен, информативен, но необходима постоянная работа над улучшением его свойств.

Проект «Лидеры-доноры» решает проблему наличия популярных спикеров по теме донорства крови.

Также параллельно решается ряд других задач, в частности, выхода с инициативами по проблемным вопросам на федеральные органы исполнительной власти.

Уникальность, особенности проекта/решения

При помощи лекций, проводимых в вузах и корпорациях, удастся вовлекать в сферу донорства новых граждан.

Ведется работа на системном уровне по созданию благоприятной среды для привлечения и удержания доноров.

На системном уровне в нашей стране только представители и сотрудники служб переливания крови посещают с лекциями организации. В период пандемии и локдаунов необходима активизация работы в онлайн-формате.

Проект «Лидеры-доноры» для такой работы полностью подготовлен, опыт проведения дистанционных лекций имеется.

Стадия реализации

Проект находится в стадии масштабирования. У него в данный момент есть определенные очерченные границы, за которые команда проекта желает зайти с помощью экспертов «Осеннего акселератора АСИ».

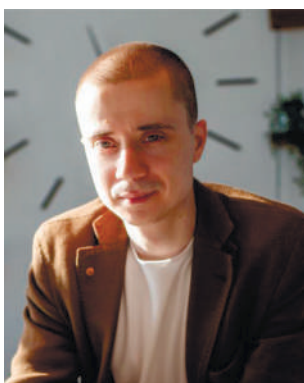
Бизнес-модель проекта

Монетизация в данный момент не предусмотрена.

Дальнейшее развитие проекта, в частности, ввод IT-платформы для чтения лекций о донорстве крови, возможно, будет способствовать возникновению перспективных схем монетизации деятельности проекта.

Коммуникатор «ВиброБрайль», 4Blind

Описание компании (суть проекта)



Наша миссия – это проведение исследований, разработка и создание уникальных инновационных технологий, помогающих в расширении возможностей и устранении препятствий, с которыми незрячие, слабовидящие и слепоглухие люди сталкиваются в общении, образовании, трудоустройстве, транспорте и самостоятельной жизни. Коммуникатор «ВиброБрайль» – персональное устройство, позволяющее слепоглухим людям говорить синтезированным голосом и слышать речь собеседника. Braille PAD – тактильный планшет с функцией фотоаппарата, позволяющий незрячим людям изучать карты, работать с графическими документами.

Компания – инициатор проекта

Беломоев Федор Валентинович.

Основатель
Федор Беломоев

Контакты



Москва



e-mail: welcome@4blind.com



+7 (911) 928 30 20

Что требуется

Получение помощи в организации встречи с Министерством труда и социальной защиты.

Содействие в коммуникации с крупными госкомпаниями по поводу пилотирования и внедрения.

Помощь в поиске экспертов и партнеров, которые могли бы помочь нам в развитии проекта на Российском и зарубежном рынках.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект решает проблемы низкого уровня социализации, доступа к информации, образованию и трудоустройству слепоглухих и слепых людей.

Цель проекта

Расширение возможностей слепоглухих и слепых людей для трансформации общества в общество равных возможностей для всех.

Продукт проекта

Коммуникатор «ВиброБрайль» – первое в мире персональное устройство, которое позволяет слепоглухим людям говорить синтезированным голосом и слышать речь собеседника. Устройство простое, легкое в освоении и компактное. Им можно пользоваться практически в любом месте, и его использование значительно расширяет возможности ЦА для получения образования, работы и полноценной интеграции в общество. Braille PAD – тактильный планшет с функцией фотоаппарата, позволяющий незрячим людям прикоснуться к изображениям, изучать карты, работать с графическими документами. Это настоящее окно в мир графики и изображений, помогающее раскрыть потенциал в профессии, предоставляющее возможности школам и университетам для инклюзивного образования.

Конкурентные преимущества

- Коммуникатор «ВиброБрайль». На сегодняшний день аудиальное общение со слепоглухим человеком может происходить только в присутствии специального переводчика. Стоимость коммуникатора «ВиброБрайль» равна стоимости 20 часов работы переводчика. Однако устройство может служить до 4 лет, а также обеспечивает независимость и конфиденциальность пользователя, устраняя необходимость в третьей стороне.
- Тактильный планшет Braille PAD. Сегодня две компании Orbit Graphiti (12 тыс. долл. США) и HyperBraille F (13,5 тыс. долл. США) производят устройства, похожие на Braille PAD. Обе компании используют технологию, основанную на пьезокристаллических элементах, что делает устройства очень дорогими и тяжелыми. Созданная нами технология принципиально отличается из-за использования механического метода формирования рельефной поверхности точек, который позволило сделать устройство в три раза легче, в два раза тоньше и в четыре раза дешевле.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Коммуникатор «ВиброБрайль» – единственное существующее решение, которое позволяет слепоглому аудиально общаться и слышать собеседника без помощи тифлосурдопереводчика. Особое внимание уделено удобству использования устройства – его можно легко носить вне дома и использовать при необходимости общения.
- Тактильный планшет Braille PAD позволяет незрячим людям прикоснуться к изображениям, изучать карты, работать с графическими документами, а также имеет встроенную камеру и позволяет делать тактильные снимки. Решение также дополнено встроенной программой TactEd, что позволяет использовать его преподавателям незрячих учеников в школах и университетах.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Модель монетизации: продажа устройств и программного обеспечения для устройства, продажа лицензий на производство устройства.

Основную стратегию взаимодействия с клиентами можно определить тремя способами:

- проведение тестирований в школах, которые работают со слепыми людьми, и фонды, которые поддерживают их. Они включают демонстрацию принципов работы устройств, обучение персонала для работы с этими устройствами, обучение людей, находящихся под покровительством этих организаций;
- демонстрация устройств на выставках и конференциях, в которых принимают участие представители целевой аудитории и также представители государственных структур, которые занимаются поддержкой и обеспечением людей ТСП;
- формирование отделов продаж, которые находятся в прямом взаимодействии с дистрибьюторами – поставка наших устройств в школы и фонды, предложение протестировать или прислать им демонстрационные образцы.

Аудиовизуальный контент в информационных технологиях – «Дополненная реальность»



Описание компании (суть проекта)

«Красота спасет мир», – так говорил Федор Михайлович Достоевский, и я с ним полностью согласен.

Современный актер в какой-то момент стал именно проводником в эту красоту, в эту самую духовность.

Если раньше, в древние времена к профессии актера, да и вообще ко всем, кто занимался искусством, относились достаточно снисходительно, а профессия актера вообще всегда считалась несерьезным времяпровождением, то теперь времена изменились, и именно актеры и их мнение становятся для простых людей очень важным.

Сам я не актер – скорее режиссер, но именно мнение, мысли актеров, с которыми я работаю, для меня лично крайне важны, потому что суть человеческой природы они рассматривают изнутри.

Основатель
Салават Вахитов

Контакты



Республика Башкортостан



e-mail: salavat@akbuzat.com



+7 (927) 639 20 90

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Компания – инициатор проекта

ООО киностудия и БДФ «АКБУЗАТ».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Гармонизация отношений между людьми средствами новых технологий.
- Включение зрителя в творческий процесс создания художественного произведения, в данном случае спектакля.
- Инструментами реалити-шоу увлечь зрителя глубоким и настоящим искусством, проверенным веками.
- Создание условия для комфортного общения как для участников проекта, так и для зрителей.

Цель проекта

Спектакли, поставленные на сцене онлайн-театра, должны соответствовать критериям созидания гармоничного развития человечества и природы, всего живого на земле. Также это станет своего рода университетом познания природы самого человека, благодаря скрупулезному разбору персонажа и спектакля в целом.

Продукт проекта

Организация реалити-шоу, транслирующего на весь мир средствами интернет-технологий не только сам «Онлайн-спектакль», но и подготовку к нему, участников, актеров, творческой группы и жителей данного городка.

На проекте будет работать команда стримеров и журналистов, не просто освещающих событие, но включенных в событие как непосредственные его участники.

Каждый определенный спектакль (пьеса) будет иметь определенный дополнительный сценарий разворачивающегося события, где каждому участнику будет определена своя роль. Эксклюзивный спектакль выходит лишь один раз в онлайн-пространство, раскрутка идет задолго, за три месяца до начала. В этом креативном пространстве (городе) будут созданы все условия для возможности из любой точки мира в онлайн-режиме наблюдать за подготовкой спектакля, съездом участников и самим городом.

Это будет древний итальянский город, город-музей, город-театр, в котором отыграют на весь мир свои спектакли лучшие коллективы, театры мира.

Конкурентные преимущества

Такого реалити-шоу еще в мире не было, поэтому конкурентов для такого действия нет. Создано множество онлайн-театров, идут спектакли в онлайн-режиме, даже с возможностью поговорить с актерами и участниками действия. Но целый город превратить в театр и освещать события за три месяца до начала спектакля – такого никто еще не делал.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Уникальность данного проекта заключена в его фактуре, когда мы превращаем древний итальянский, совсем небольшой городок численностью не более тысячи человек в город-театр, который соединит в себе древность и современные технологии.
- Реалити-шоу будет транслировать спектакль на весь мир и без повтора.
- Каждое действие будет посвящено определенной тематике, теме кристально чистой беззаветной любви и ее сохранности во взрослом мире, взаимодействию детей и их родителей, гармоничному взрослению.

Стадия реализации

Сейчас в условиях города Белорецк (Белорецкий район Республики Башкортостан) существует киношкола «АКБУЗАТ» и театр-студия «РОВЕСНИК». На базе ООО киностудия и БДФ «АКБУЗАТ» при поддержке администрации Белорецкого района мы создаем реалити-шоу в масштабах Белорецкого района и города Белорецк. Участниками шоу станут дети-актеры театр студии «РОВЕСНИК» и киношколы «АКБУЗАТ».

Бизнес-модель проекта

Пока это «проба пера», монетизация проекта в условиях самого большого района в Республике Башкортостан крайне маловероятна, это скорее отработка той модели, которая потом будет переложена на город-театр в Италии. Переговоры с продюсерами в Италии проведены, и в случае успеха можно перенести это реалити-шоу в город-театр в Италии. Согласие и поддержка главы района в этом вопросе получена. Ведется работа в этом направлении.

Студия анимационного кино «Тема»



Описание компании (суть проекта)

Студия занимается созданием видеороликов, которые помогают решать проблемы бизнесу и государственным органам.

Компания – инициатор проекта

ООО «Рекламное агентство «Тема».



Основатель
Анна Голованова

Контакты



Рязанская область



e-mail: anna@tema-ra.ru



+7 (920) 973-78-53

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Как увеличить лояльность потребителя к бренду?
- Как познакомить покупателя с новым товаром?
- Послезавтра выступать перед инвестором, нужна презентация!
- Нужно качественно и вчера!
- Заказал у других, сделали плохо!
- Нужно быстро и бюджетно обучить сотрудника!

Цель проекта

Создание качественного видео- и графического контента.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Создаем видеоролики для бизнеса и государственных учреждений:

- рекламные видеоролики, помогающие увеличить финансовые показатели бизнеса;
- видеопрезентации, позволяющие клиентам побеждать в национальных конкурсах и презентовать проект перед инвестором;
- видеоинструкции, которые сэкономят время и деньги на обучении сотрудников;
- социальные ролики для государственных учреждений, раскрывающие основные проблемы общества и их решения.

Конкурентные преимущества

- Решаем проблему быстро, потому что имеем компьютерное оборудование класса А.
- Сотрудники в штате. Принципиально не работаем с фрилансерами!
- Делаем работу качественно, так как опыт работы ключевых работников – с 1986 г., сотрудники имеют профильное образование.

Уникальность, особенности проекта/решения

Комплексность – конкурентное преимущество предоставления услуг.

Все услуги в одном месте – от разработки графического дизайна до продвижения.

Видеостудия, студия дизайна, рекламное агентство.

Стадия реализации

Проект реализуется на всей территории РФ.

Бизнес-модель проекта

- Выявление потребности.
- Анализ целевой аудитории.
- Формирование КП.
- Подписание документов и внесение предоплаты (в зависимости от договоренности: 0%, 30%, 50%, 100%).
- Выполнение работы.
- Подписание закрывающих документов и внесение оставшейся суммы.

Иммерсивный музей «Мама Природа»

Описание компании (суть проекта)

Иммерсивный музей – это интерактивное пространство с визуальной и интеллектуальной игрой.

Компания – инициатор проекта

Зеновская Светлана Вячеславовна.

Проблема, которую решает проект

Эмоциональная разгрузка человека.

Цель проекта

Создание интерактивного пространства с последовательным вовлечением гостей в процесс визуальной и интеллектуальной игры с извлечением из этого прибыли.



Основатель
Светлана Зеновская

Контакты



Архангельская область



e-mail: zena2302@mail.ru



+7 (921) 247 11 81

Продукт проекта

Путешествие по залам музея с видеомейпингом, ароматами, историческими и природными аспектами, в залах можно отдохнуть на креслах-качалках, на качелях, на мягких мешках и созерцать прекрасный мир вокруг себя, в заключение – отдохнуть за чашечкой кофе в уютном кафе.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Конкурентные преимущества

Прямые конкуренты: театры, музеи.

Косвенные конкуренты:

- рестораны;
- игры: квест и «мозгобойня».

Уникальность, особенности проекта/решения

Иммерсивный музей поможет пользователям решить проблему недостатка эмоционального удовольствия при помощи современного, технологичного, занимательного отдыха.

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

Ожидаемый приток посетителей в музей составит – 12 тыс. человек в год. Стоимость билета – 600 руб. Доход в год от музея – 7,2 млн руб., от кафе – 10 млн руб.

Расходы: аренда, зарплата персоналу, коммунальные расходы, продвижение, налоги – 4,4 млн руб. на музей, 8 млн руб. на кафе.

Вложения в создание проекта: 10 млн руб.

Окупаемость проекта: 2 года.

Описание компании (суть проекта)

Найти бомжей, которые хотят изменить свое жалкое существование, помочь пройти путь к нормальной жизни.
Из 100% 20% готовы измениться.

Компания – инициатор проекта

Владимир Яременко.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Уменьшить в стране количество людей без определенного места жительства, привлечение общества к социальной проблеме.

Основатель
Владимир Яременко

Контакты



Москва



e-mail: 2384377@gmail.com



+7 (916) 234 23 90

Цель проекта

Помощь людям без определенного места жительства начать новую жизнь. Конкретными действиями показать, как можно с помощью человеческих отношений изменить жизнь человека.

Продукт проекта

Сервис, представляющий собой дорожную карту выведения представителей сегмента на новый уровень жизни, с перечнем пошаговых действий и партнеров, содействующих реализации.

Конкурентные преимущества

Работа сервиса не заключается в предоставлении имущественных благ, а строится на принципе самоорганизации.

Уникальность, особенности проекта/решения

Альтруизм.

Стадия реализации

Идея.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Направление:

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

Гидравлическое устройство для очистки стенок трубопроводов «Бэт-М»



Описание компании (суть проекта)

Назначение комплекта гидравлических вихревых виброкавитационных проточных устройств – очистка трубопроводов от твердых и рыхлых отложений.

Будет использована локальная энергетика кавитационного воздействия: очистка струйная; акустическая кавитация; гидродинамическая кавитация. Решение: 3 в 1.

Будет создано: модель для расчета, проектирования и изготовления комплекта виброкавитационных проточных устройств; изготовлена опытная партия виброкавитационных проточных устройств для разных типоразмеров трубок теплообменного оборудования; будет проведена пробная очистка теплообменного оборудования.

Суть проекта – повышение качества очистки теплообменного оборудования ТЭЦ и снижение выбросов CO и CO₂ примерно на 60 тонн с одной ТЭЦ.

Основатель
Сергей Сухинин

Контакты



Москва



e-mail: texs-nsk@yandex.ru



+7 (953) 772 52 10

Компания – инициатор проекта

ООО «Бенд-Инжиниринг».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Повышение качества очистки теплообменного оборудования ТЭЦ и снижение выбросов CO и CO₂ примерно на 60 тонн с одной ТЭЦ.

Цель проекта

Трансформация способов очистки трубопроводов и теплообменного оборудования, кардинальное – до 10 раз, снижение использования химии и воды.

Продукт проекта

Комплект гидравлических вихревых виброкавитационных проточных устройств «Бэт-М» для очистки трубопроводов теплообменного оборудования от твердых и рыхлых отложений (накипи) при помощи струи, гидродинамической и акустической кавитации.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Конкурентные преимущества

Будет использована локальная энергетика вихревого виброкавитационного акустического воздействия.

- Очистка струйная.
- Акустическая кавитация.
- Гидродинамическая кавитация.

Решение: 3 (три) в 1 (одном), не имеющее аналогов в мире.

Применение изделия позволит сократить в три раза количество операций по промывке теплообменного оборудования.

Патент и заключение одного из институтов СО РАН позволят нашим заказчикам отчитываться по снижению углеродного следа.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Очистка струйная.
- Акустическая кавитация.
- Гидродинамическая кавитация.
- Решение, не имеющее аналогов в мире, так как три составляющие везде используются раздельно.

Стадия реализации

- Стадия проекта: пилотирование.
- Апробация (уровень MVP).
- Первые продажи.

Бизнес-модель проекта

- Внутреннее потребление – оснащение и переоснащение действующих установок.
- Продажа клиентам, купившим установки.
- Продажи в составе услуг по очистке.
- Продажи компаниям-партнерам, например, в химическую очистку.
- Продажа конкурентам.
- Выход на международный рынок со следующим продуктом (один уже патентуется).



Основатель
Анжела Бахарева

Контакты



Новгородская область



e-mail: angelabah@mail.ru



+7 (912) 979 95 77

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Для увеличения массопереноса газов в культуральную жидкость предлагаем новую конструкцию ферментера с аэратором полного растворения газов.

Данная конструкция позволяет добиться взрывобезопасности процесса производства кормового белка и биопластика на метане и водороде при кратном снижении энергозатрат.

Полное растворение кислорода позволяет повысить плотность культивирования микробной суспензии более 2-х раз по сравнению с технологией датской фирмы UNIBIO.

Компания – инициатор проекта

ООО «Лиматех». Развитие национальных проектов «Центр компетенций», ООО «Агросинергия».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Актуальной проблемой является дефицит кормового белка (мировой показатель – 961 млн тонн/год), который можно закрыть, создав рентабельное производство микробиологического кормового белка.

Основным препятствием при реализации такого производства с положительной рентабельностью является отсутствие аэратора – ферментера, позволяющего полностью растворить более 2-х газов без образования взрывоопасных смесей.

Цель проекта

Создание крупномасштабного промышленного производства кормового белка и биопластика из метана, водорода.

Продукт проекта

- Кормовой протеин с очисткой до пищевого.
- Биопластик из метана, водорода.

Конкурентные преимущества

Наиболее близкими аналогами являются ферментеры с аэраторами мембранного и пленочного типа.

- В отличие от мембранных не требуется создание высокого давления газов при вводе в аэратор.
- В отличие от пленочного (конструкции Войнова Н.А.), более высокий коэффициент заполнения ферментера и возможность одновременного ввода двух и более газов.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Инновационное аппаратное оформление процесса ферментации метанотрофных бактерий, позволяющее производить непрерывное культивирование бактериальной культуры в оптимальном режиме растворенных газов с обеспечением полной взрывобезопасности процесса.
- Внедрение аппаратного оформления процесса ферментации позволит увеличить плотность непрерывного культивирования в 3,8 раза при снижении энергозатрат на компримирование в 2,5 раза.

Стадия реализации

Малые пилотные испытания.

Бизнес-модель проекта

Схема реализации B2B.

Потребителями являются предприятия, производящие корма для животных, птиц и рыб.

Планируется взаимодействовать с клиентом через прямые продажи.

Полное позиционирование скрытого удаленного объекта



Описание компании (суть проекта)

Идея состоит в создании специального магнитного поля в зоне перемещения, которое проникает через преграды, и измерении компонентов такого поля подвижным малым приемником на подвижном объекте, по результатам которых в реальном времени вычисляются до шести координат подвижного объекта относительно источника поля – три линейных координаты и три угла ориентации. В результате будут созданы: наשלемые системы прицеливания, прецизионные системы управления направленным бурением, инвазивные медицинские системы без рентгеновского просвечивания пациентов, системы мониторинга положения операторов в недоступных пространствах (на пожаре), бортовые авиационные системы уклонения от столкновения с проводами ЛЭП, системы посадки БПЛА.

Основатель
Михаил Желамский

Контакты



Санкт Петербург



e-mail: zhelamsk@gmail.com



+7 (921) 786 35 76

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Компания – инициатор проекта

Желамский Михаил Васильевич.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Локационные системы позиционирования (радио, акустические, оптические) не работают при наличии преград и определяют только линейное положение.
- Инерциальные системы позиционирования на гироскопах и акселерометрах дрейфуют.

Предлагаемая технология решает проблему повышения точности, стабильности и функциональности позиционирования подвижных объектов в удаленных закрытых пространствах. Например – позиционирование бурильного инструмента инклинометрами далеко от совершенства, отечественных наשלемых систем целеуказания не существует, коронарные и другие инвазивные медицинские операции проводятся под вредным рентгеновским излучением, посадка БПЛА в заданную точку затруднена, положение пожарных в задымленных закрытых помещениях неизвестно.

Цель проекта

Цель проекта – дальнейшее развитие отечественной инновационной технологии активного магнитного позиционирования во многих областях применения, указанных выше.

Продукт проекта

- Система наשלемого целеуказания (на какой объект оператор посмотрел, тот и включается) – пульта управления сложными системами в энергетике, нефтегазовой промышленности, судовождении, авиационное целеуказание, управление направлением огня в наземной армии и др.
- Системы управления направленным бурением – имеются проблемы в вертикальном (не только) строительном бурении, что влияет на качество фундаментов.
- Система управления медицинским зондом в теле человека при коронарных и других операциях, исключая вредное для пациента и врачей многочасовое рентгеновское просвечивание.
- Система точной посадки БПЛА в городских условиях в системе коммерческой доставки грузов.
- Система мониторинга местоположения персонала МЧС в чрезвычайных условиях задымленности, недоступности, аварийности.

Конкурентные преимущества

Отечественных конкурентов нет.

Технология уникальна в Российской Федерации.

Преимущества перед зарубежными конкурентами:

- собственное производство;
- доступность программно-математического обеспечения;
- собственная сеть обслуживания и ремонта;
- более низкая цена за счет отсутствия конкуренции.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Одна технология решит проблемы во многих разных областях применения.
- У лидера есть патент на способ позиционирования.
- До сих пор (с 2010-го г.) никто в РФ не смог повторить результат.
- Технология не применяется в России потому, что не было предложений. Сейчас лидер делает предложение по проекту, не имеющему аналогов в нашей стране.

Стадия реализации

- Разработана теория.
- В результате инициативного НИР лидером создан первый в РФ действующий экспериментальный образец системы активного магнитного позиционирования.
- Получены первые экспериментальные результаты позиционирования по шести координатам. Результаты опубликованы.
- Из-за отсутствия поддержки проект заморожен с 2015 г. Предложения подавались лидером во все министерства, ведомства, фонды, включая и АСИ. Ответа не было.
- Лидер делает очередную попытку получить поддержку АСИ, являющейся активным бизнесом за рубежом во многих направлениях.

Бизнес-модель проекта

- На основании результатов НИР проводим НИОКР;
- создаем опытные образцы по каждому направлению;
- начинаем презентации и демонстрации опытных образцов потенциальным заказчикам;
- подписываем контракты, согласовываем технические задания на продукты;
- ставим изделия на производство, развиваем бизнес.

Конвертоплан с реактивным приводом ротора WASP 500



Описание компании (суть проекта)

Компания «Васп Эйркрафт» является инновационным разработчиком летательных аппаратов малой авиации – конвертопланов с грузоподъемностью 300 кг и взлетным весом 500 кг в пилотируемом и беспилотном вариантах. Компания применяет следующие ключевые технологии: компоновка конвертоплана с прикреплением мачты с основным винтом в месте, близком к центру тяжести конвертоплана, способ вращения ротора с реактивным приводом, пульсирующий детонационный реактивный двигатель. В команде – специалисты по разработкам летательных аппаратов, стартапов, средств авионики, организации производства, операционного и финансового управления.

Компания – инициатор проекта

ООО «Васп Эйркрафт».

Основатель
Плешков Дмитрий

Контакты



Москва



e-mail: d.v.pleshkov@mail.ru



+7 (916) 086 16 91

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Основными рынками для конвертопланов являются: городская аэромобильность, междугородние пассажирские и грузовые перевозки в категории легкой авиации, спецприменения (воздушный мониторинг, санитарные и полицейские операции, использование спецфункционала с воздуха).

Для каждого сегмента имеются свои проблемы.

В городской аэромобильности основной задачей является обеспечение экологичности по выбросам в атмосферу и шуму применяемых транспортных средств. Существующие решения с целью выполнения этих требований в основном используют в качестве привода электродвигатели. Однако фундаментальной проблемой таких летательных аппаратов является сочетание высокой полезной нагрузки и продолжительности полета, что при современных технологиях накопителей электроэнергии достичь невозможно.

Для региональных пассажирских и грузовых перевозок основной проблемой является кризис инфраструктуры гражданской авиации в России.

Также имеется глобальная проблема экологичности двигателей современных летательных аппаратов для городских и региональных перевозок.

Цель проекта

Решить проблемы рынка воздушного транспорта.

Продукт проекта

Конвертопланы WASP 500 компании «Васп Эйркрафт», имея вертикальные взлет и посадку, полезную нагрузку 300 кг при крейсерской скорости 470 км/ч и себестоимости летного часа в 5 тыс. руб., значительно превосходят по экономичности все имеющиеся на рынке летательные аппараты. При этом превосходство имеется как над аппаратами аналогичного по грузоподъемности класса, так и над применяемыми в настоящий момент вертолетами или беспилотниками с грузоподъемностью более 100 кг, обеспечивая себестоимость т/км при полной загрузке около 35 руб. Это достигается за счет уникальных параметров конвертоплана, использующего реактивный привод ротора с помощью пульсирующих детонационных двигателей (с силой тяги 260 Н), расположенных на концах лопастей, и СУГ в качестве топлива.

Конкурентные преимущества

Наиболее близкие аналоги конвертоплана WASP 500: вертолет Robinson R-22 (пилотируемый), беспилотные летательные аппараты.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Вертикальные взлет и посадка;
- использование СУГ в качестве топлива;
- высокая эффективность инновационного реактивного привода ротора на основе использования ПудД, позволяющая обеспечить низкую стоимость владения, в том числе стоимость летного часа на уровне 5 тыс. руб. и высокий межремонтный ресурс.

Стадия реализации

Стартап. Компания обсуждает с «Почтой России» экономическое обоснование применения конвертопланов WASP 500 для перевозки грузов в рамках опытного использования беспилотников в регионах Сибири и Дальнего Востока.

Бизнес-модель проекта

- Продажа конвертопланов. Прямые продажи конвертопланов под заказ или с участием лизинговых компаний. Конструкция кабины конвертоплана предполагает большое количество вариантов комплектации в зависимости от назначения. Поэтому продажа предполагает согласование с клиентом спецификации и 50–70% предоплату заказа, что при рентабельности продажи машин обеспечивает возможность производства без привлечения дополнительных оборотных средств. Данный уровень предоплаты возможен потому, что цена на конвертопланы значительно меньше цен конкурентных машин с аналогичными потребительскими параметрами. Цены на конвертопланы будут варьироваться в зависимости от комплектации и назначения и включать маржу в размере от 30% (для грузовых перевозок и сельского хозяйства) до 60% (для VIP-комплектации для перевозки пассажира или личного пользования).
- Лицензирование производства двигателей. Инновационные подходы в разработке двигателя конвертоплана обеспечивают конкурентные преимущества летательных аппаратов, использующих данные двигатели. Кроме того, эти двигатели могут быть использованы в качестве приводов электрогенераторов. Это предполагает, что производители летательных аппаратов и электрогенераторов заинтересуются возможностью лицензионного производства двигателей в составе своей продукции. Ценообразование на данном рынке требует изучения. При условии типовой структуры цены летательного аппарата роялти может составлять до 10–20% от его стоимости.



Описание компании (суть проекта)

Мобильный видеосервис поиска работы и сотрудников, где работодатели публикуют свои видеовакансии, а соискатели – свои видеорезюме.

Просмотр видео доступен в вертикальной ленте пользователя, все, что ему необходимо, чтобы найти работу или сотрудника – это записать видео, на котором он уже упоминает все важные требования в своей речи, которую обрабатывает наш сервис и генерирует ленту с релевантностью по убыванию. Используется искусственный интеллект.

Компания – инициатор проекта

Медведев Леонид Александрович.

Основатель
Леонид Медведев

Контакты



Москва



e-mail: leonid-medvedev01@mail.ru



+7 (985) 456 93 03

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Сокращение количества безрезультатных собеседований (60–70% от общего времени закрытия каждой вакансии отнимают этапы поиска и оценки в связи с большим количеством собеседований с нерелевантными кандидатами).
- Возможность оценки soft skills кандидата до собеседования.
- Возможность оценки условий труда в компании до собеседования.
- Возможность сделать свое резюме уникальным и раскрыть положительные стороны и качества специалиста, которые невозможно продемонстрировать в текстовом резюме.
- Сокращение времени на поиск работы и сотрудника.

Цель проекта

Создать новые возможности для рынка HR и для нового поколения.

Продукт проекта

Видеосервис поиска работы и сотрудников, где поиск автоматический и формирует релевантные видео в ленте через нейронную сверточную сеть поиска – по голосу без перевода в текст или оценке поведения и эмоций кандидата, либо с помощью ИИ.

- Пользователю лишь необходимо записать видео, в котором он уже упоминает все важные требования в своей речи, которую обрабатывает наш сервис и генерирует ленту с релевантностью по убыванию.
- Работодатель получает возможность заочного знакомства с каждым соискателем и оценки его soft skills до собеседования.
- Соискатель получает возможность заочно познакомиться с директором, HR-менеджером или командой компании и оценить условия труда в компании до собеседования.

Конкурентные преимущества

- При работе с текстовыми резюме 70% от всего объема времени отнимают только поиск и оценка кандидата. Одна из причин данных показателей – возможность реальной оценки кандидата доступна только на личном собеседовании. Наш сервис помогает компаниям заочно знакомиться с каждым соискателем и его soft skills, что позволяет снизить показатель затрат на поиск и оценку вдвое – с 70 до 35%.
- Возможности распознавания речи позволяют пользователю вести «поиск без поиска». Все действия, связанные с задачей параметров поиска, их ручной настройки, перестают быть необходимыми, ведь все это выполняет уже не человек, а наш сервис.
- Нейронная сверточная сеть проводит оценку эмоций и поведения человека на видео и предоставляет максимально подходящие рекомендации пользователю.
- Функции распознавания речи и ИИ позволяют создать новые возможности для HR-рынка, работодателей и специалистов.
- Новый формат построения карьеры для нового поколения и молодых специалистов, более 70% которых уже сейчас используют мобильные устройства для просмотра видеоконтента, ежедневно тратя более 3 часов в день.

Уникальность, особенности проекта/решения

«Умная» видеолента и автоматический поиск на основе функционала, который уже используется в популярных соцсетях.

Характеристики продукта:

- время распознавания слова или фразы – меньше 5 секунд;
- время распознавания эмоции – меньше 5 секунд;
- количество эмоций для распознавания – больше 30;
- количество слов для распознавания – 10 тыс.;
- устойчивость к изменениям масштаба, смещениям, поворотам, смене ракурса и прочим искажениям входного изображения;
- устойчивость к уровню внешнего шума при обработке голоса;
- параллельная обработка видео- и аудиопотоков.

Стадия реализации

Реализованный MVP – готовое приложение.

Бизнес-модель проекта

Бизнес-модель – Freemium. Предоставление соискателям и работодателям дополнительных функций, расширяющих базовый функционал.

Описание компании (суть проекта)



Разработка продуктовой линейки и внедрение для крупных российских и международных заказчиков систем класса SOAR (Security Orchestration, Automation and Response), формирование совместных предприятий для выхода в закрытые сегменты рынка (например, в рамках госкорпораций «Росатом», «Ростех»), формирование партнерской сети для организации российских и зарубежных продаж.



Компания – инициатор проекта

ООО «КИТ».

Основатель
Михаил Савин

Контакты



Свердловская область



e-mail: msavin@ussc.ru



+7 (902) 502 35 43

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Нехватка квалифицированных ИБ-аналитиков и быстрое их выгорание.
- Автоматизация ИБ-атак, постоянное наращивание сложности и мощности.
- False positive и 1click events.
- Усложнение регулирования ИБ.
- Импортозамещение в части систем киберзащиты КИИ.

Что требуется

Предварительная экспертиза заявки на грант РФРИТ.

Цель проекта

Лидерство на российском и мировом рынке систем автоматизации центров кибермониторинга (SOC), вывод на рынок нового класса продуктов Security Intelligence Automation.

Целевой уровень автоматизации процессов оценки угроз и реагирования на инциденты ИБ – 4-й уровень автоматизации (система работает полностью автоматически, без привлечения операторов/аналитиков в типовых ситуациях).

Продукт проекта

Интегрированная платформа оркестровки средств защиты информации и автоматизации функций информационной безопасности SOAR.LD позволяет комбинировать «облачные» функции (cloud functions) и другие возможности «облачных» платформ, а также скрипты, разработанные на различных языках программирования и размещенные на серверах под управлением операционных систем Windows и Linux, для создания автоматизированных сценариев реагирования на инциденты информационной безопасности.

Система предназначена для автоматического скоринга (предварительной оценки) и автоматизированного реагирования на основные типы инцидентов компьютерной безопасности в соответствии с критериями четвертого уровня автоматизации – система работает полностью автоматически, без привлечения операторов/аналитиков в типовых ситуациях. Данный уровень автоматизации достигается за счет применения встроенной подсистемы поддержки принятия решений (СППР ИБ), автоматически и в режиме реального времени разрабатывающей план оценки угроз и реагирования, в том числе для случаев использования атакующим ранее неизвестных уязвимостей нулевого дня.

Конкурентные преимущества

- Самый короткий процесс внедрения среди систем подобного класса способствует очень быстрой отдаче инвестиций.
- Не только «коробка», но и фреймворк – гибкие возможности по адаптации без привлечения программистов и заказной доработки.
- Serverless-архитектура обеспечивает единый контур управления безопасностью – как в «облаке», так и на традиционной инфраструктуре.
- Автоматизированное реагирование на инциденты без необходимости разработки плейбуков.

Уникальность, особенности проекта/решения

Открытая архитектура оркестровки безопасности, предполагающая сквозные автоматизированные процессы, охватывающие любые типы ИТ-архитектур (корпоративные сети, приватные и публичные «облачные» платформы, киберфизические системы, системы АСУТП).

Целевой уровень автоматизации процессов оценки угроз и реагирования на инциденты ИБ – 4-й уровень автоматизации (система работает полностью автоматически, без привлечения операторов/аналитиков в типовых ситуациях). Достигается за счет применения встроенной подсистемы ИИ, автоматически и в режиме реального времени разрабатывающей план оценки угроз (скрининга событий ИБ), план реагирования на инциденты ИБ.

Стадия реализации

Первые продажи (уровень топ-5 крупных телеком-компаний).

Бизнес-модель проекта

On premise (продажа лицензий – напрямую или через партнерскую сеть), опосредованная продажа лицензий по модели MSSP.

Производство стратегического сырья диоксида титана карботермическим методом

Описание компании (суть проекта)

Результат данного проекта – это экологически чистое производство по программе импортозамещения.
Качественный продукт, строго по ГОСТу.
Принципы ESG соблюдены.

Компания – инициатор проекта

ООО «ФЕРРОСПЛАВЫ».



Основатель
Александр Ряскин

Контакты



Воронежская область



e-mail: d4ark@mail.ru



+7 (950) 778 77 08

Проблема, которую решает проект (актуальность)

По программе импортозамещения, собственное производство на территории России.

На сегодня более 50% составляет импорт стратегического сырья.

У нашего продукта экологически чистое производство, которое не наносит вред здоровью людей, и небольшие площади производства от 500–1 тыс. м².

Цель проекта

- Экологически чистое производство, не наносящее вред здоровью людей.
- Уменьшение доли импорта.
- Почти в два раза ниже стоимость продукта, чем у конкурентов. Хороший спрос по такой низкой цене.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Рутильный диоксид титана для металлургии, авиации, нефтяной промышленности и др. Состав пигментного диоксида титана строго по ГОСТу 94% TiO_2 . Диоксидтитана TiO_2 96–98% для ЛКМ, химической промышленности, медицины, косметической промышленности и других сфер.

Конкурентные преимущества

- Экологически чистое производство, не наносящее вред здоровью людей.
- Высококачественный продукт строго по ГОСТу.
- Конкурентно низкая цена, почти в 2 раза ниже, чем у конкурентов.
- Большой спрос, уменьшение доли импорта – менее 1% российского рынка.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Чистое производство, которое не наносит вред экологии и здоровью людей.
- Малые площади – 500–1 тыс. м².
- Данное производство можно ставить в любой промышленной зоне города, не требуются реклама и маркетинг.
- Потребители в количестве пяти компаний с долгосрочными контрактами и работа по предоплате.

Стадия реализации

Проект полностью готов к внедрению.
На запуск производства: 6–9 месяцев.

Бизнес-модель проекта

- Потребители – 5 компаний.
- Долгосрочные контракты.
- Только для внутреннего рынка, без экспорта в другие страны (менее 1% от российского рынка).
- Работа по предоплате.
- Чистая прибыль ежегодно – 37 692 000 руб.
- Штат – 18 человек.
- Объем – 2500 тонн в год.

По расчетам, запасов сырья на планете хватит только на 300 лет.

«Ассистент специалиста по репродукции человека и ЭКО»



Описание компании (суть проекта)

Проект направлен на разработку «Ассистента» (сервиса), позволяющего прогнозировать эффективность отдельных этапов лечения бесплодия и всего лечения бесплодия методами ЭКО и управлять результатом через модифицируемые факторы.

Технологической основой разработки является машинное обучение на основе нескольких тысяч данных о лечении пациентов (в анонимизированном виде).

Компания – инициатор проекта

ООО «Аналитическая лаборатория СОДАС».

Основатель
Ксения Тихаева

Контакты



Волгоградская область



e-mail: tikhaeva34@gmail.com



+7 (905) 332 84 66

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Низкая предсказуемость результата гормональной стимуляции.
- Зависимость результата терапии от опыта и интуиции врача-репродуктолога клиник ЭКО.
- Невозможность учесть при решении множество влияющих факторов.

Цель проекта

Сделать лечение методами ЭКО более эффективным, безопасным и доступным широкому кругу пациентов.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

«Ассистент специалиста по репродукции человека и ЭКО» – цифровой сервис, который может работать автономно, а также в интеграции АРМ-врача. У него удобный интерфейс, быстрый анализ множества факторов, влияющих на результат терапии.

Непредсказуемость результата гормональной стимуляции и его зависимость от опыта и интуиции врача приводят к определенным проблемам.

- Низкая эффективность и риски осложнений (65% лечения не приводит к беременности);
 - невозможность подключить к работе врачей с малым опытом или «удаленных» врачей;
 - необходимость пациенту длительно находиться вблизи клиники под контролем врача-репродуктолога (от 20 дней);
 - ограниченность доступности этого вида помощи (сейчас 1 тыс. случаев лечения – на 1 млн населения, а необходимо – 1,5 тыс. случаев лечения на 1 млн населения);
 - недостаточная загрузка частных клиник ЭКО РФ («недозагружены» в среднем на 40%).
- Основой работы «Ассистента» являются 11 прогностических моделей, разработанных с использованием методов машинного обучения и ИИ, позволяющих:
- выполнять прогноз ключевых метрик на 21% лучше, чем врач с опытом до 2 лет;
 - прогнозировать 26 метрик, влияющих на результаты лечения, показатели терапии, сроки, даты, расход препаратов.

Конкурентные преимущества

- Простой, удобный интерфейс.
 - Возможность интеграции с МИС, а также автономная работа.
 - Возможность учитывать при решениях многообразие информации о пациенте.
 - Интуиция и знания врача.
 - Медицинские информационные системы.
 - Бумажные калькуляторы и таблицы.
 - Гайдлайны и рекомендации.
 - Онлайн-калькуляторы фармкомпаний.
 - Разработки «в ходу» (продукт «Нейроэксперт» – использование в эмбриологии).
- Конкуренты продукта только косвенные (продукты и решения-заменители).

Уникальность, особенности проекта/решения

«Ассистент» и его разработка основаны на технологиях машинного обучения, которые уже нашли применение в других отраслях здравоохранения. При этом «Ассистент» призван сделать жизнь врача легче и безопаснее, а не усложнить ее, поскольку есть возможность интеграции с МИС и планируется обеспечить ввод голосом.

«Ассистент» позволит:

- сделать результаты стимуляции более предсказуемыми;
- управлять результатом терапии через модифицируемые факторы;
- избегать влияния малого опыта врача на результат;
- осуществлять часть лечения дистанционно;
- увеличить доступность лечения бесплодия;
- расширить географию присутствия клиник за счет удаленных офисов.

Стадия реализации

MVP, продукт в процессе апробации.

Бизнес-модель проекта

B2B (2C).

АИС – интеллектуальная система беспилотного транспортного средства



Описание компании (суть проекта)

Конечным продуктом является создание и внедрение в автомобиль интеллектуальной платформы беспилотного средства, что для конечного пользователя реализуется в систему детектирования объектов, систему распознавания дорожной разметки от схода автомобиля с полосы, несколько режимов автомобиля.

Компания – инициатор проекта

Тен Андрей Маратович.

Основатель
Андрей Тен

Контакты



Республика Татарстан



e-mail: andreiten1@gmail.com



+7 (987) 262 34 91

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Интеллектуальная транспортная система решает мировую проблему затрат стран, в частности России, на ДТП, уменьшает человеческие смерти и потери, а также проблемы расходов на водителей и проблемы скорости доставки грузов. Также не всем водителям нравится длительное самостоятельное вождение.

Цель проекта

Беспилотный транспорт на 35% сокращает затраты на ремонт и амортизацию, на 15% уменьшает страховые расходы. Беспилотные автомобили позволяют существенно сокращать сроки доставки грузов, в среднем – в два раза.

При традиционном подходе у водителя есть обязательное рабочее время отдыха – восемь часов, есть время на сон. Две трети суток фура просто стоит без движения, а за рабочее время может пройти с учетом ограничений скорости не более 500 км. Два водителя могут незначительно повысить скорость перевозки, что увеличит стоимость доставки для заказчика.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Для конечного пользователя будет реализована система детектирования объектов, система распознавания дорожной разметки от схода автомобиля с полосы, несколько режимов автомобиля (городской и природный).

«Городской режим» – это интеграция с ГИС-картами, помогает пользователю в городских, поселковых, деревенских агломерациях.

«Природный режим» будет использован там, где не будет доступа к картам. Будет разработана система улучшения качества видеопотока при плохих погодных условиях, система предупреждения столкновений, а также защита персональных данных.

Конкурентные преимущества

- Дешевизна решения.
- Разработка системы без использования лидара. Все будет построено на камерах и датчиках. Это уменьшит стоимость решения, так как лидар – один из самых дорогих компонентов в беспилотных транспортных системах.
- Улучшение качества видеопотока при плохих погодных условиях. На данный момент ни в одной беспилотной системе такое не реализовано.
- Использование квантовых вычислений. Для быстрой обработки изображений и алгоритмов компьютерного зрения необходима вычислительная мощность. Квантовые вычисления решают этот вопрос.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Будет реализована система детектирования мобильных объектов, которая будет построена на основе детектора YOLO, распознавание дорожной разметки для автоматического регулирования транспортного средства от съезда с назначенного пути.
- Система принятия решений при обнаружении препятствий в основном – это люди.
- Также улучшение входящего видеопотока при плохих погодных условиях для дальнейшей фильтрации и детектирования изображения.
- Интеграция с ГИС – точная информация об окружающей местности (геометрия дорожной разметки, границы дороги, ближайшие дорожные знаки и пр). Вся эта информация есть в так называемых HD-картах, так же как и защита персональных данных («автомобилю» предоставлена вся личная информация об водителе, его обычных маршрутах, местонахождении, а также личных данных).

Стадия реализации

На данный момент реализовано ~5–10% от общего функционала.

Бизнес-модель проекта

- Продажа интеллектуальной информационной платформы любым лицам, логистическим и другим компаниям, в основном занимающимся грузоперевозками, а также такси.
- Временное бесплатное сопровождение ПО с последующими платными обновлениями.
- Сотрудничество с корпорациями и НИИ, которые интересуются и занимаются исследованиями в области автономных систем и готовы к совместной работе.

Описание компании (суть проекта)

Разработан продукт «Годограф». Авторский алгоритм привязки предполагает его одновременный расчет точек для всего сейсмокомплекса.

Образ быстрого результата: сокращено время на рутинную процедуру, увеличить количество точек «Годографа», улучшить качество разреза и надежность привязки, выполнить процедуры в гораздо большем количестве скважин, увеличить плотность сети привязанных скважин, что приведет к уточнению геологической модели, которая является основой для разработки месторождения.



Компания – инициатор проекта

Шолохова Светлана Викторовна.

Основатель
Светлана Шолохова

Контакты



Тюменская область



e-mail: shosvetlana@yandex.ru



+7 (912) 924 34 80

Что требуется

Содействие в организации «Проблемного интервью» в нефтесервисных компаниях.

Содействие в организации «Проблемного интервью» в госструктурах (ГКЗ, Роснедра).

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- В России при добыче полезных ископаемых объединяющим фактором, общей зоной ответственности между государством, нефтедобывающими компаниями и нефтесервисными компаниями является «Лицензия на добычу полезных ископаемых» и «Геологическая модель месторождения».
- Импортное ПО, на котором считаются модели, занимает 100% рынка России.
- При создании геологической модели с использованием данных сейсморазведки выполняется стандартная процедура привязки, рекомендованная ГКЗ. Привязка осуществляется вручную, последовательно, точка за точкой, «на глаз», на импортном ПО.

Цель проекта

Ориентация проекта «Годограф» – создание импортозамещающего продукта и повышение производительности труда в сфере ПО для нефтесервиса (п.п. 9,11 указа «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 г.).

Продукт проекта

Предлагаем разработать ПО, узкоспециализированный отечественный инструментарий интерпретации данных для уточнения геологической модели месторождения в целях повышения эффективности использования недр с использованием авторского обучающего алгоритма для развертывания нейросети.

Конкурентные преимущества

Основные конкуренты – программное обеспечение зарубежных компаний, занимающее 100% российского рынка:

- Petrel (Schlumberger) – Нидерланды.
- RMS (Roxar, Emerson) – Нидерланды.
- tNavigator (Rock Flow Dynamics) – TEICS LLC.
- Kingdom – США.
- HampsonRussell (CGG) – Франция.

Уникальность, особенности проекта/решения

Сильные стороны продукта:

- временные затраты: 1 смена вместо 2,5 смен у конкурентов;
- стандартное отклонение: до 9% вместо 50% у конкурентов;
- количество точек «Годографа»: 30–40 вместо 150 у конкурентов;
- количество критериев: 2 вместо 1 у конкурентов.

Стадия реализации

Идея, понимание MVP.

Бизнес-модель проекта

Ключевые клиенты: нефтесервисные компании, уточняющие геологическую модель.

Возможные виды деятельности:

- продажа лицензий ПО;
- заключение лицензионного соглашения на использование способа;
- консультирование;
- аудит работ после аутсорсинга;
- выполнение привязки.

Предполагаем, что продукт, дающий максимальную прибыль – продажа лицензий на ПО. Предполагаем, что клиенты, дающие максимальную прибыль – специализирующиеся на сейсмике нефтесервисные компании.

Онлайн-платформа для проектирования

Описание компании (суть проекта)

Онлайн-платформа, позволяющая взаимодействовать более чем 300 сотрудникам для разработки проектной документации. Онлайн-платформа предоставляет доступ как исполнителям, так и заказчикам 24/7.



Компания – инициатор проекта

Герасимова Алена Константиновна.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Создание онлайн-платформы позволит:

- привлекать к работе специалистов вне зависимости от их территориального нахождения;

Основатель
Алена Герасимова

Контакты



Ярославская область



e-mail: gerasimova.project@yandex.ru



+7 (910) 821 21 25

- иметь всегда «гибкий штат» сотрудников под конкретный проект – можно брать работу любого объема;
- автоматизировать работу нескольких исполнителей над одним проектом за счет распределения задач между специалистами разных квалификаций;
- предоставлять работу для непрофильных специалистов, что предоставит для них возможность дополнительного заработка;
- осуществлять практическое обучение по специальности за счет вовлечения в процесс реального проектирования, доступного любому человеку без опыта и необходимости устройства на работу.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

- Сократить издержки на выполнение проектной документации за счет исключения содержания рабочего места сотрудника и страховых взносов.
- Повысить качество проектной документации за счет автоматических расчетов и поэтапной проверки проектной документации.
- Сокращение сроков выполнения за счет распределения работы одновременно между несколькими исполнителями.

Продукт проекта

- Повышение прибыли проектной организации за счет сокращения затрат и увеличения производительности труда исполнителей.

- Повышение статуса экспертности проектной организации за счет повышения качества выпускаемой проектной документации.
- Возможность работать и развиваться на достойном уровне для исполнителей, не имеющих возможности переезда/поезда к месту нахождения проектной организации.
- Возможность повышения практических навыков проектирования для студентов, желающих трудоустроиться сразу после окончания вуза.

Конкурентные преимущества

Для автоматизации проектирования используются 2 разных ПО: специализированное инжиниринговое ПО (Eplan) и ПО для документооборота внутри компании (1С).

Минусы инжинирингового ПО – не проверяются этапы работы и эффективность работы ПО до приобретения, а только итоговый результат, необходимо полное обновление базы и наработок, меняется принцип работы (сначала модель, потом отчеты).

Для ПО документооборота – дополнительные требования к заполнению документов для исполнителей.

Онлайн-платформа объединяет все достоинства обоих ПО. Но не требует перехода на специализированное инжиниринговое ПО, так как платформа сама подстраивается под заказчика, позволяет непосредственно контактировать с ним и предоставлять необходимые отчеты в удобном для него виде.

Уникальность, особенности проекта/решения

Рабочая или проектная документация объекта состоит из марок (КЖ, ТХ, ЭМ, АК). Каждую марку делает конкретный отдел в организации (строительный, технологический, электро-технический, автоматизации).

Выполнением каждой задачи занимается один человек, и результат общей работы зависит от знания, опыта, производительности труда конкретного человека. Но возможно каждую задачу разделить на простые подзадачи, которые будут выполняться несколькими людьми, осуществлять проверку сразу после завершения задачи – возможность сократить сроки и повысить качество проекта. Разработка программы для автоматизации распределения поможет в этом. А привлечение неквалифицированного персонала для выполнения простых задач освободит время у профессионалов для решения более сложных задач. Также программа позволяет проводить расчеты за счет средств электронных таблиц.

Стадия реализации

Разработаны несколько десятков макросов как для AutoCAD, так и для Microsoft Excel, автоматизирована рутинная работа без использования специализированного ПО.

Подготовлены алгоритмы разделения и управления всеми задачами в составе проекта. Найден способ с минимальными вложениями создания платформы.

Бизнес-модель проекта

Есть организации (классические проектные институты, узкие отраслевые организации, производители оборудования, монтажные организации), которые работают с фрилансерами – это выгодно с точки зрения финансовых затрат. Именно они и являются потенциальными клиентами в качестве заказчика услуг на такой платформе.

Но взаимодействие с фрилансерами будет не напрямую, а через посредника – организацию, владеющую платформой. Заключение договоров на работы по проектированию (юридическая ответственность за сроки и качество) будет с этим посредником.

На данный момент взаимодействие с клиентами осуществляется лично или онлайн.

Привлечение клиентов – через партнерские программы, поисковики, прямые продажи.

«е-ВНЕШТРАНС» – DLT-платформа электронных грузовых документов морской перевозки



Описание компании (суть проекта)

Разработка на основе блокчейна «Мастерчейн» (ассоциация ФинТех) DLT-платформы электронного документооборота для морских перевозок позволит предоставить российским экспортерам и морским портам безопасное и экономически эффективное решение для оформления безбумажных коносаментов. Применение е-коносамента на базе DLT-платформы сократит время оборота грузовых документов в среднем с 4–5 суток до 2–5 часов, что приведет к уменьшению расходов экспортеров и трейдеров, увеличению оборачиваемости морских судов и росту эффективности использования портовой инфраструктуры. В связи с трансграничным характером продукта проект будет реализован при юридической поддержке экспертов Института государства и права РАН в области правового регулирования применения информационных технологий и международного частного права.

Основатель
Андрей Массальский

Компания – инициатор проекта

ООО «МАС-Внештранс».

Контакты



Краснодарский край



e-mail: mas@masvt.net



+7 (917) 508 48 88

Проблема, которую решает проект (актуальность)

В российских портах коносаменты и прочие грузовые документы пока выпускаются только в бумажном виде, что ведет к ряду проблем:

- потери времени при доставке грузовых документов на борт судна для подписания капитаном (2–4 часа после окончания подсчета груза), что ведет к непроизводительному простоя причала для порта, возникновению демереджа для фрахтователя и др.;
- риски от использования гарантийных писем трейдерами, фрахтователями и судовладельцами в случае, когда оригинал коносамента не успели доставить;
- риски приостановки кредитной линии банка в ожидании доставки коносаментов и документов;
- длительность процесса выставления счетов и получения оплаты грузоотправителем;
- потери времени в ожидании доставки подписанных грузовых документов в таможенную службу, их проверки, перенесения данных в электронную систему;
- ошибки и опечатки при вводе данных;
- продолжительная процедура переподписания коносамента в случае обнаружения ошибки после ухода судна в рейс;
- возможность подделки бумажных документов.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Обеспечить российским экспортерам и морским портам конкурентное преимущество, предоставив наилучшие условия по безопасности, надежности и экономической эффективности посредством продукта для выпуска электронного коносамента и е-документов.

Продукт проекта

DLT-платформа электронного документооборота для морских перевозок представляет собой комплекс подсистем вокруг ядра платформы на блокчейне, который обеспечивает обмен данными, чья достоверность гарантирована криптографией между всеми участниками процесса внешнеторговой морской перевозки.

Под использованием технологии DLT (Distributed Ledger Technology) следует понимать использование ее консорциумной блокчейн-версии на основе сертифицированной СКЗИ «Мастерчейн», являющейся разработкой ассоциации ФинТех.

Конкурентные преимущества

Все иностранные решения в отношении е-коносамента неприменимы в российском правовом поле – имеют в основе реестр, находящийся вне пределов России/разработаны на основе блокчейнов без правового статуса в РФ.

Технологические и конкурентные преимущества DLT-платформы «е-ВНЕШТРАНС»:

- базовая технология основана на распределенном реестре СКЗИ «Мастерчейн»;
- это первый юридически чистый блокчейн в России, получивший сертификат ФСБ РФ;
- позволяет запустить операции с е-коносаментам в российской юрисдикции;
- обеспечения морского экспорта клиента одновременно е-коносаментным и е-аккредитивным сопровождением.

Уникальность, особенности проекта/решения

Проект является интегральным, объединившим компетенции:

- экспертов по транспортному экспедированию и документообороту морской перевозки;
- экспертов Института государства и права РАН в области правового регулирования применения информационных технологий и международного частного права;
- IT-экспертов по системам ЭДО и блокчейн.

DLT-платформа «Е-ВНЕШТРАНС» позволит реализовать все три функции коносамента:

- коносамент служит распиской перевозчика в приеме груза;
- коносамент выступает доказательством наличия и содержания договора;
- коносамент является товарораспорядительным документом.

Стадия реализации

Сформирована команда. Изучены и описаны проблемы бумажного документооборота в морских перевозках и экспорте. Проанализированы иностранные конкурентные решения. Собрана достоверная информация по характеристикам целевого российского рынка. Подготовлено описание базовой технологии. Разработана дорожная карта проекта.

Бизнес-модель проекта

Продажа лицензий (6–36 месяцев) на использование DLT-платформы и пожизненный доступ к е-документам, внесенным в период действия лицензии.

Продвижение платформы посредством презентаций на отраслевых выставках и мероприятиях транспортной и нефтегазовой отраслей.

ВІМІТ – система создания цифрового двойника здания



Описание компании (суть проекта)

Система для работы в BIM-модели, объединяющая всех участников процесса строительства.

Экономия времени за счет быстрой коммуникации участников и постановки задач, мониторинг бюджета на любом этапе за счет выгрузки объемов и свойств элементов для пересчета смет, мониторинг этапов выполнения работ за счет функции стройконтроля.

Компания – инициатор проекта

ООО «БИМИТ».

Основатель
Вера Березина

Контакты



Удмуртская Республика



e-mail: ve-v@mail.ru



+7 (904) 312 20 05

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Срыв сроков, перерасход бюджета, непрозрачность этапов и объемов выполнения работ в процессе строительства объекта капитального строительства.

Цель проекта

Создание цифрового двойника здания на основе BIM-модели с актуальными свойствами всех элементов, начиная с проектирования до конца эксплуатации.

Что требуется

Возможность сотрудничества с государственными органами (ГГЭ).

Продукт проекта

Загрузка модели в универсальном формате (IFC);
расчет коллизий;
расчет смет;
навигация по модели; сечения; измерения;
постановка задач;
добавление участников;
работа с большими моделями;
выгрузка элементов в Excel.

Конкурентные преимущества

Принципиальное отличие BIMIT от конкурентов состоит в том, что система:

- является самостоятельным полнофункциональным продуктом, разработанным на отечественной платформе;
- находится в среднем ценовом сегменте, при этом обладает функционалом таких известных систем, как BIM 360 от Autodesk, NAVISWORKS MANAGER от Autodesk и др.;
- предлагаемое ей решение способно обеспечить полный функционал для комплексной реализации задач цифрового двойника зданий и сооружений;
- имеет простой способ автоматизации бизнес-процессов;
- имеет возможность сбора и анализа данных для предиктивной аналитики, не требует покупки и интеграций с другими продуктами.

Конкуренты: BIMX, BIM 360, NAVISWORKS MANAGER, PLANRADAR, ECODOMUS.

Уникальность, особенности проекта/решения

Система моделирования цифрового двойника здания, включая следующие этапы и инструменты:

- инструмент управления комплексной моделью;
- механизм смещения и поворота частной модели по отношению к родительской;
- механизм сечений для просмотра моделей;
- создание команды проектировщиков;
- система навигации по модели;
- аналитическая система избежания коллизий.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Подписная модель монетизации (оплата пакета помесечного на одного пользователя).

At Easy to Speak



Описание компании (суть проекта)

Пользователь «произносит» (можно без звука, анализируется только положение губ) предложение перед камерой персонального компьютера или мобильного устройства, которые в реальном времени передают потоковое видео на сервер, где происходит обработка. На устройство пользователя возвращается «озвученная» речь, которая так же в реальном времени может быть переведена на любой распространенный мировой язык.

Компания – инициатор проекта

Абдульманов Арсений Мансурович.

Основатель
Арсений Абдульманов

Контакты



Республика Башкортостан



e-mail: ares_a@mail.ru



+7 (927) 966 92 73

Проблема, которую решает проект (актуальность)

На текущий момент около 10% населения Земли страдает различными нарушениями речи: логоневроз (заикание), дисфония, дислалия, ринолалия и т. д.

По данным на 2017 г., более 58% детей в России имеют логопедические проблемы.

Такие проблемы существенно затрудняют устную коммуникацию между людьми, что сильно сказывается на качестве их жизни.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Помочь людям с нарушениями произносительной части речи при помощи современных технологий машинного обучения.

Продукт проекта

Проект «At Easy to Speak» представляет собой программный продукт, основанный на нескольких нейронных сетях по обработке видеоряда с веб-камеры персонального компьютера (распознавание контуров лиц, анализ «произнесенных» фраз):

- добавление участников;
- работа с большими моделями;
- выгрузка элементов в Excel.

Конкурентные преимущества

На текущий момент в мире активно ведутся работы в данном направлении. Например программа Watch, представленная специалистами Оксфордского университета совместно с компанией DeepMind, но, к сожалению, эта программа все еще на стадии разработки и исследования, пока так и не реализован реальный конечный продукт и не поддерживается русский язык.

Уникальность, особенности проекта/решения

Использование современных технологий машинного обучения – нейронных сетей и компьютерного зрения для автоматического «чтения по губам».

Стадия реализации

На данный момент программа работает только на ПК. Нейронная сеть, использованная в программе, обучена на открытом английском датасете (так как русского датасета в открытом доступе нет), поэтому понимает только английскую речь.

В планах нашего проекта:

- создание большого датасета на русском языке;
- обучение модели для русского языка;
- разработка пользовательского интерфейса для удобного взаимодействия с программой;
- разработка мобильной версии программы.

Бизнес-модель проекта

Доступ к приложению можно организовать бесплатно или по подписке. Возможна установка системы в организации, осуществляющие обслуживание населения, такие как МФЦ, медицинские и образовательные учреждения, банки, общепит и другие.

Вакуум-паровая и субатмосферная системы отопления



Описание компании (суть проекта)

Продуктом является система отопления (в форме БМК или стационарном виде).

Суть проекта – в применении повсеместно инновационной технологии с использованием вакуум-парового способа переноса тепловой энергии с применением менее вязкого теплоносителя (пара) с высоким теплосодержанием.



Компания – инициатор проекта

ООО «Энергия вакуума».

Основатель
Игорь Ван

Контакты



Москва



e-mail: 1011198@mail.ru



+7 (929) 900 00 07

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Анализ затрат на производство и реализацию тепловой энергии показывает, согласно «Росстату», необходимость периодически выделять средства из бюджета государства на покрытие убытков организаций, обеспечивающих страну теплом. В России затраты на бытовые нужды составляют около 40–45% всей вырабатываемой энергии. Затраты на отопление в жилых зданиях на территории России составляют 350–380 кВт час/м² в год (5–7 раз выше, чем в ЕС).

Расстояния и изношенность теплосетей приводят к потерям 40–50% от всей вырабатываемой энергии, направленной на отопление зданий.

Согласно энергетической стратегии ЕС–2030, отопление и охлаждение составляют более 45% от конечного потребления энергии в ЕС.

Рынок тепловой энергии имеет несколько проблем.

- Теплоснабжение, являясь самым крупным потребителем энергоресурсов в России, было и остается убыточным.
- Неэффективное и нерациональное использование энергии централизованной системой отопления.
- Потери тепла из-за изношенности и протяженности тепловых сетей.
- Высокие капитальные затраты и эксплуатационные расходы на обогрев жилых и административных зданий, удаленных от систем центрального отопления.
- Значительные выбросы парниковых и других ядовитых газов в окружающую среду.

Цель проекта

Внедрение инновационной высокоэффективной технологии, обладающей следующими конкурентными и потребительскими преимуществами:

- экономия топлива до 40%, электроэнергии до 35%;
- снижение выбросов в атмосферу на 40%;
- энергоэффективность до 93%;
- безопасность ($p < 1$ атм);
- коррозионностойкость;
- центральное качественное регулирование;
- адаптация с существующими системами;
- низкая материалоемкость.

Продукт проекта

Продуктом является система отопления (в форме БМК или стационарном виде).

Конкурентные преимущества

Основные конкурентные преимущества уже были описаны выше, однако стоит отметить, что данная технология отличается устранением основных недостатков паровых систем отопления: введение центрального качественного регулирования, устранение высоких температур поверхности нагревательных приборов, снижение коррозии.

Уникальность, особенности проекта/решения

- КПД (эффективность) до 93%;
- количество воды до 30 раз меньше, чем в водяной системе;
- диапазон рабочих температур – от 45 до 95 °С,
- (СанПиН), экономия топлива до 40%, сокращение выбросов в атмосферу на 40%, экономия электроэнергии до 35%;
- давление в системе ниже 1 атмосферы;
- скорость переноса тепла – до 200 м/с;
- стоимость создания всей системы ниже на 35%;
- высокая коррозионностойкость;
- возможность моментального прекращения работы в случае возникновения аварийной ситуации;
- адаптируемость системы к существующим ЦТП.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Изначально планируется изготовление систем по лицензионным соглашениям с помощью мощностей партнеров.

Также рассматривается вариант штучных продаж.

В перспективе компания планирует открыть собственное производство.

Двигатели сверхмалых космических аппаратов



Описание компании (суть проекта)

ООО «Д-Старт», организованное в 2020 г., осуществляет деятельность по разработке, освоению производства и внедрению двигателей различных типов с внешними источниками энергии для межорбитальных маневров КА фемтокласса и смежных технических решений. Основной перспективной задачей является освоение технологии и рабочего процесса кинетических реактивных двигателей, позволяющих утилизировать природный и техногенный космический мусор как энергоноситель, осуществлять одноимпульсные маневры с высоким мгновенным значением dV , включая маневры отлета с околоземной орбиты в межпланетное пространство и к окраинам Солнечной системы.

Компания – инициатор проекта

ООО «Д-Старт».

Основатель
Дмитрий Новосельцев

Контакты



Омская область



e-mail: danovoseltsev@mail.ru



+7 (913) 614 91 97

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Освоение проектирования и производства нижней части линейки сверхмалых КА единичной массой от 100 г и менее – пико- и фемтоклассов, в том числе бескорпусных КА «на плате» (типа ChipSat), открывает возможности значительно более экономически эффективного решения большинства задач исследования, освоения и использования космоса, чем использование традиционных средств, возникает возможность участия в космической деятельности новых участников с ограниченным бюджетом – юридических и физических лиц.

Основной проблемой, ограничивающей область применения таких КА, является отсутствие двигательных установок, позволяющих им осуществлять самостоятельные маневры, дополнительной – значительное ускорение накопления космического мусора при массовом использовании подобных КА.

Цель проекта

Проект «Двигатели сверхмалых космических аппаратов» поможет пользователям – множественным участникам космической деятельности, юридическим и физическим лицам решать проблемы организации доступных операций и маневров их космических аппаратов в космосе при помощи семейства двигателей с внешними источниками энергии «Д-Старт» и смежных технических решений, базирующихся на технологии импульсных кинетических двигателей.

Продукт проекта

В ближайшей перспективе проект предусматривает создание семейства солнечных (термосублимационных и термокаталитических) двигателей «Импульс» (Импульс-С, Т, ТС») для межорбитальных маневров, поддержания орбиты и деорбитинга, для установки на современные и перспективные фемтоспутники типа ChipSat (индивидуальные КА и их группы, рои), а также на КА других современных и перспективных типов (CubeSat, PocketCube, DiskSat и др.), с возможностью лазерного или иного форсирования. Масса полезной нагрузки (КА) – до 100 г (возможно более, в зависимости от назначения).

Конкурентные преимущества

- В настоящее время осуществляется пакетный запуск современных КА формата ChipSat в количестве 100–200 в пусковом контейнере формата CubeSat 3U.
- В настоящее время для фемтоспутников предлагаются электродинамические двигательные установки с использованием силы Лоренца и солнечные паруса, интегрированные в конструкцию фемтоспутника, а также лазерные паруса.
- Реализация проекта требует решения значительного количества научно- и конструкторско-технологических, финансово-экономических проблем. Срок его технической реализации оценивается организаторами в 20 лет, а стоимость – в 5–10 млрд долл.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Предлагаемый проект предполагает создание в ближайшем будущем семейства бюджетных двигателей сверхмалых КА простой и технологичной конструкции – как микротяги, так и относительно большой (в сравнении с массой КА) тяги, позволяющих осуществлять перелеты КА на более высокие орбиты и далее в дальний космос за минимальное время.
- В дальнейшем в качестве источника энергии также может быть использован мусор с МКС и др., а затем отходы переработки космического вещества (сырья) и импульсные лазерные установки.
- После завершения основного рабочего цикла отражатель двигателя в дальнейшем может использоваться в качестве солнечного или лазерного паруса либо в качестве аэродинамического тормоза для сведения КА с орбиты после завершения его работы.
- Двигатели также могут использоваться в качестве действующих моделей более мощных двигателей типа Medusa, Breakthrough Starshot или других двигателей большей мощности для моделирования элементов их рабочего процесса (по аналогии с моделированием рабочего процесса импульсного ядерного двигателя «Орион» (Orion, США) на действующей модели «put-puts» или «hot rods», 1959 г.).

Стадия реализации

- Старт, НИОКР.
- Разработка и стендовые испытания прототипов старших моделей (кинетических двигателей) в рамках гранта ФСИ.
- Успешные стендовые испытания, MVP младших моделей («Импульс»).
- Подготовка пусковых (ноябрь 2021 г.) и летных (2022 г.) испытаний младших моделей.

Бизнес-модель проекта

- B2B, B2G: частные (коммерческие) и государственные разработчики, покупатели и пользователи сверхмалых КА, научные, образовательные организации.
- B2C: частные покупатели и пользователи сверхмалых КА – физические лица.

Beorg Smart Vision



Описание компании (суть проекта)

Beorg Smart Vision – интегрированная онлайн-платформа, сочетающая в себе специализированные нейросети и профессиональный краудсорсинговый сервис (зарегистрировано более 50 тыс. человек), которая позволяет обрабатывать более 5 млн изображений в месяц.

Возможно обрабатывать любые типы документов – паспорта, комплекты кадровой документации, первичные бухгалтерские документы, сложные рукописные документы, ветхие документы с пожелтевшими страницами, архивы технической документации и другие.

Ключевой показатель – гарантированное качество распознавания документов от 99%.

Компания – инициатор проекта

Зуев Георгий Алексеевич.

Основатель
Александр Коробов

Контакты



Москва



e-mail: aleksandr.korobov@beorg.ru



+7 (926) 470 37 92

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Сокращение стоимости и времени обработки документов, в том числе рукописных, от 3 до 5 раз с гарантированным качеством от 99%.

Цель проекта

Основная цель – увеличить долю влияния на российском рынке обработки документов до 15% до 2023 г.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Beorg Smart Vision – интегрированная онлайн-платформа, сочетающая в себе специализированные нейросети и профессиональный краудсорсинговый сервис (зарегистрировано более 50 тыс. чел.), которая позволяет обрабатывать более 5 млн изображений в месяц с гарантированным качеством выше 99% «под ключ». Заказчику необходимо только передать на платформу изображения, мы их обработаем и передадим данные в нужном формате.

Возможно обрабатывать любые типы документов – паспорта, комплекты кадровой документации, первичные бухгалтерские документы, сложные рукописные документы, ветхие документы с пожелтевшими страницами, архивы технической документации и другие.

Конкурентные преимущества

- За счет использования специализированных нейросетей и настроенных порогов уверенности мы обеспечиваем высокое качество распознавания документов с рукописными полями, фотографий документов низкого качества, изображений с геометрическими искажениями.
- Благодаря краудсорсинговой платформе наш сервис имеет возможность проверять распознанные данные, что позволяет обеспечивать гарантированное качество 99+%.
- За счет качества распознавания в 99+% отсутствует необходимость содержать на стороне Заказчика верификаторов и операторов.
- Стоимость обработки документов ниже аналогов на 20–50%.
- За счет использования SaaS-модели со стороны заказчика отсутствуют капитальные затраты на запуск решения, закупку лицензий и дополнительного оборудования.
- Быстрый запуск проекта – от 2-х до 4-х недель.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Используемый подход дает высокую степень точности распознавания информации (от 99%), а также возможность высокой степени автоматизации всех этапов обработки изображений.
- Краудсорсинговая платформа, насчитывающая более 65 тыс. пользователей, позволяет быстро и качественно обрабатывать изображения любого качества и развивать нейросеть дальше.
- Сервис осуществляет обработку документов быстрее и дешевле в 3–5 раз по сравнению с ручной обработкой данных.

Стадия реализации

Готовый сервис.

Стадия – масштабирование продаж.

Бизнес-модель проекта

- Основные источники наших доходов – это плата за сервис (80%). Подразумевает оплату за обработанную единицу документа.
- Дополнительные источники доходов – настройка ПО и интеграция (15%, дополнительная услуга при внедрении сервиса), продажа лицензий (5%, используется специализированное ПО при сканировании документов на местах исполнителей).



Основатель
Николай Быченко

Контакты



Москва



e-mail: yalos.innovation.company@gmail.com



+7 (495) 229 42 35

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Продукт проекта – пассивный пленочный RFID-ретранслятор-усилитель в виде самоклеящегося стикера, который устанавливается на двух сторонах любого экрана. Самая экономичная автоматизированная система постоянного контроля температуры в экранированных пространствах на базе массовой технологии RFID.

Компания – инициатор проекта

ООО «Инновационная компания «Ялос».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Высокая аварийность в энергетике (44% аварий) по причине старения изоляции и плохих контактов.

Их первый признак – повышенная температура.

Как правило, все объекты контроля находятся в экранированных пространствах – щитах, ячейках, стойках и т. д.

Такой большой уровень аварийности происходит по причине отсутствия в экранированных пространствах экономичной автоматизированной системы с круглосуточным контролем ненормативных параметров температуры.

Цель проекта

Предложить для промышленности и энергетики экономичную и массовую систему круглосуточного контроля температуры для уменьшения аварийности энергосетей и оборудования.

Продукт проекта

Полупассивный, пленочный, самоклеящийся, ретранслятор-усилитель на основе технологии RFID, который позволяет самым быстрым способом установить связь с датчиками температуры, находящимися в экранированных пространствах.

Конкурентные преимущества

Стоимость имеющихся технологий на рынке составляет от 120 тыс. до 25 тыс. руб. на ячейку 10 кВ, и они имеют длительный процесс установки.

Наше решение имеет:

- самую быструю установку (на порядок быстрее конкурентов);
- стоимость варьируется до 5 тыс. руб. на ячейку 10 кВ.

Уникальность, особенности проекта/решения

Пассивный пленочный RFID-ретранслятор-усилитель в виде самоклеящегося стикера, который устанавливается (крепится) на двух сторонах любого экрана.

Стадия реализации

- Идея.
- Подана заявка на патент.
- Ведется математическое моделирование RFID-антенны.

Бизнес-модель проекта

Прямые продажи.

MYSTERION



Основатель
Екатерина Зубцова

Контакты



Москва



e-mail: zubtsova@yandex.ru



+7 (916) 530 02 14

Что требуется

Контакты Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций на федеральном и региональных уровнях.

Контакты и пилоты в клиентском сервисе в банках и страховых компаниях, ретейле, торговых площадках.

Описание компании (суть проекта)

Цифровой «тайный покупатель» на основе программных роботов для оценки качества оказания онлайн-услуг.

Mysterion – готовый сервис, который заказчик приобретает по подписке на определенное количество месяцев. В подписку входит тестирование определенного количества онлайн-услуг с заданной частотой.

На данный момент ведется активная работа в сегменте госуслуг: сервис внедрен на портале госуслуг в 1 регионе, проведены пилоты в 6 регионах, в процессе реализации еще 6 пилотных проекта, переговоры о контракте – 4 региона.

Компания – инициатор проекта

ООО «Навигейт Консалтинг».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проблема, которую решает проект: низкое качество оказания онлайн-услуг.

Актуальность: повсеместное развитие онлайн-услуг как в сегменте госуслуг, так и в бизнесе. Контроль качества оказания услуг вручную требует больших трудозатрат, в связи с чем зачастую происходит не превентивно, а по факту выявления сбоев и претензий со стороны пользователей.

В сегменте госуслуг при тестировании региональных порталов/ЕПГУ обнаруживаем в среднем порядка 30 ошибок в каждой услуге: много критичных проблем и сбоев на этапе заполнения заявок и передачи в ведомства (невозможно корректно подать заявку, заявка не доходит до получателя), часто встречаются проблемы проектирования – форма оказания услуги не предназначена для онлайн, сложно понять, как правильно заполнить заявку, при этом обратная связь в виде отказа приходит через недели, ведомства по телефону некачественно консультируют пользователей портала. Мы помогаем идентифицировать эти проблемы и выдаем рекомендации по их решению.

Цель проекта

Повышение качества предоставления онлайн-сервисов в государственном и коммерческом сегменте, снижение барьеров при их использовании различными аудиториями.

Продукт проекта

Продукт реализуется как готовый сервис, который заказчик приобретает по подписке на определенное количество месяцев.

- В подписку входит тестирование определенного количества онлайн-услуг с заданной частотой.
- Заказчик может выбирать тестируемые услуги и частоту тестов, нужно ли только роботизированное тестирование или необходимо использование комбинированной технологии (с привлечением людей, например, для телефонного звонка).
- В качестве результата работы сервиса заказчик получает ежемесячный отчет о тестировании, содержащий перечень проблем и рекомендаций, а также детальный протокол.
- Также заказчик получает срочные оповещения о критических проблемах, обнаруженных в ходе тестирования.

Конкурентные преимущества

Есть 2 конкурентных сегмента: классический «тайный покупатель» (тестирование от маркетинга) и автоматизированное тестирование интерфейса продукта в IT.

Ключевое преимущество – сочетание компетенций в сферах маркетинга и IT:

- сравнительно с классическим «тайным покупателем» – мы быстрее, дешевле, минимизируем трудоемкость процесса;
- сравнительно с автотестированием – мы умеем тестировать сложные распределенные системы, находить проблемы в межсистемном взаимодействии, подключать экспертов на тестирование этапов процесса оказания услуги, на котором работает человеческий фактор, предоставляем интегральную оценку качества, а не работоспособность отдельной IT-системы.

Уникальность, особенности проекта/решения

Решение, позволяющее сочетать роботизированные технологии и ручное тестирование в одном сервисе (human-in-the-loop роботизация).

Стадия реализации

- MVP.
- Первые продажи.
- Заключен контракт с одним региональным подразделением «Минцифры».

Бизнес-модель проекта

- Продаваемая услуга: регулярное тестирование (25–100 услуг на 3–12 месяцев с частотой тестирования 4–8 раз в месяц). Все тесты делаются роботами, каждый 2–4 тест – с участием людей (звонок в ведомство).
- Заказчик ежемесячно получает аналитический отчет и протокол. При обнаружении критических ошибок – уведомляется оперативно.
- Тестирование продается как внешний сервис. От заказчика требуется только согласование сценария, никакие доп. ресурсы (люди, техника, доступы) не нужны. Mysterion на себя берет настройку и эксплуатацию роботов, контроль качества, подбор и управление персоналом.
- Стоимость рассчитывается исходя из объемов тестирования (количество услуг и частота тестов) и доли тестов с подключением людей. Оплата по фактическому объему оказанных услуг (фиксированных платежей нет).

Комплекс предиктивной аналитики техсостояния энергооборудования



Описание компании (суть проекта)

Создание продукта, обеспечивающего предотвращение аварийных остановок и техногенных катастроф при отказах энергетического оборудования, их социально-экономических последствий, создание и внедрение импортозамещающей («AVANTIS PRISM», AVEVA, Италия и «SMARTSIGNAL CLASSIK», GE, США) технологии, экспортоспособного продукта, завоевание доминирующего положения в странах Азиатско-Тихоокеанского региона и в Латинской Америке.

Компания – инициатор проекта

ООО «Центр конструкторско-технологических инноваций».

Основатель
Николай Георгиевский

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: nvgeorgievsky@gmail.com



+7 (921) 923 73 77

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Переход планирования ремонтов энергооборудования к ремонтам по фактическому состоянию, возможность прогнозирования фактического состояния оборудования в горизонте до 10 лет.

Цель проекта

Создание и внедрение в течение пяти лет комплекса предиктивной аналитики в горизонте 10 лет технического состояния энергооборудования, использующего «цифровые двойники», не требующего установки дополнительных датчиков и высокопроизводительных компьютеров, обеспечивающего точность прогноза не менее 95% и поддерживающего возможность передачи данных внешним приложениям.

Что требуется

Допуск к партнерским программам крупных государственных и частных корпораций.

Поддержка экспертизой при прохождении тендерных процедур.

Продукт проекта

Продукт представляет собой программный комплекс оценки и прогнозирования ресурса и стоимости эксплуатации гидротурбины с учетом изменяющихся режимных факторов и содержит блоки:

- считывания конструктивно-технологических параметров оборудования со штатных датчиков системы диагностики и аварийного предупреждения;
- алгоритмов обработки считанных данных;

- цифровой модели (блок индивидуальных характеристик конкретного оборудования);
- ввода пользователем исходных эксплуатационных данных (фактических и прогнозируемых режимов эксплуатации);
- расчета фактически исчерпанного ресурса по фактическим режимам эксплуатации;
- прогнозирования ресурса на межремонтный период с точностью 95%;
- прогнозирования сроков достижения предельного состояния и определения остаточного ресурса с точностью 95%;
- формирования данных по достигнутым и прогнозируемым ресурсным характеристикам функционального узла;
- передачи данных во внешнее приложение, например, систему прогнозирования вероятности отказа и ранжирования оборудования по ИТС.

Продукт позволяет выполнить долгосрочный прогноз параметров технического состояния с точностью 95% и анализ различных сценариев эксплуатации в горизонте не менее 10 лет. Устанавливается на типовые офисные компьютеры, не требует сложной системы серверов, больших компьютерных мощностей для обработки информации и формирования решения, «облачных» хранилищ терабайт данных.

Конкурентные преимущества

- Учет индивидуальных особенностей агрегатов.
- Экспресс-оценка влияния режимных факторов.
- Идентификация неоптимальных с точки зрения ресурса режимов эксплуатации.
- Построение долгосрочных вариантных прогнозов состояния оборудования.
- Раннее прогнозирование возникновения скрытых дефектов в оборудовании.
- Планирование необходимых ремонтов заранее.
- Экономия при переходе от планово-предупредительных к целевым ремонтам.
- Прогноз соотношения «доход/издержки».
- Управление ресурсом за счет выбора оптимальных комбинаций режимных факторов.

Уникальность, особенности проекта/решения

Отказ от диагностических и прогностических систем, базирующихся на статистической обработке данных, и от цифровых двойников в виде динамических моделей, действующих в непрерывном времени и требующих значительных компьютерных, сетевых, «облачных», временных ресурсов, обуславливает быстроту и эффективность предлагаемого инновационного решения.

Стадия реализации

Пилотирование, TRL-5.

Бизнес-модель проекта

Несколько видов моделей видения бизнеса представлены ниже.

- Транзакционная. Продажи программного продукта с цифровой моделью оборудования с установкой комплекса на сервер потребителя.
- Подписная. Установка обрабатывающего данные комплекса на сервер потребителя, цифровой модели – на сервер продавца.
- Продажа лицензии. Установка программного продукта с цифровой моделью оборудования с установкой комплекса на сервер компании-лицензиата.
- Продажа патента.
- Продажа нишевых сопутствующих продуктов (прогнозирование роста выявленной трещины, выработка рекомендаций по усилению конструкции и т. д.), разрабатываемых на основе цифровых моделей комплекса.

Подводный электромобиль «Марина»



Описание компании (суть проекта)

Разработка и производство двухместного обитаемого аппарата сухого типа для подводного плавания в прибрежных районах с глубинами до 100 м.

На настоящий момент:

- построен один экземпляр подводного электромобиля «Марина»;
- проведены испытания прочного корпуса давлением 7,5 кгс/см² в бронекамере;
- проведены натурные испытания в Черном море.

Компания – инициатор проекта

ООО «Нижегородский Дом».

Основатель
Виктор Растеряев

Контакты



Нижегородская область



e-mail: rrv78@mail.ru



+7 (920) 050 78 87

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Снижение стоимости нахождения человека на глубинах до 100 м под водой.
- Обеспечение нахождения человека на глубинах до 100 м под водой без спецподготовки.

Решение указанных проблем позволяет значительным образом увеличить круг субъектов, которым будут доступны как научно-исследовательская деятельность на прибрежном шельфе, так и простой человеческий восторг от подводного туризма.

Промышленные предприятия без привлечения дополнительных специалистов смогут производить осмотр подводных объектов и сооружений, осуществлять визуальный контроль подводных работ.

Цель проекта

Обеспечить возврат собственных инвестиций в проект и создать производство малых подводных аппаратов в России.

Продукт проекта

Технические характеристики подводного электромобиля «Марина»:

- водоизмещение: надводное – 3,30 м³/подводное – 7,47 м³;
- габариты: длина – 4,50 м/ширина – 2,48 м/высота – 1,78 м;
- глубина погружения: эксплуатационная (рабочая) – 50 м, предельная – 100 м, расчетная – 125 м;
- скорость подводного хода: максимальная – 2,8 уз., экскурсионная – 0,5–1,0 уз., вертикальная – 0,4 уз.;
- максимальная дальность подводного плавания: 7–8 миль;
- количество рейсов при продолжительности 1–2 часа: 4–6;
- автономность по запасам средств жизнеобеспечения (в зависимости от комплектации): при нормальной эксплуатации – 8–12 часов, при аварии – 12–24 часов;
- запас плавучести, отнесенный к нормальному (надводному) водоизмещению: 51%.

Конкурентные преимущества

- Мобильность подводного электромобиля «Марина». Габариты ПЭ «Марина» и вес в 2 800 кг позволяют перевозить его по дорогам общего назначения на лодочном прицепе. С лодочного прицепа при помощи лебедки можно осуществить спуск на воду и подъем подводного аппарата из воды.

Цена подводного электромобиля «Марина»: 250–300 тыс. долл. за экземпляр.

Цены на подводные аппараты компаний-конкурентов: U-boat Worx (Нидерланды), SEAmagine (США) и Triton Submarines LLC (США) – от 1 млн долл.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Применяемая технология при производстве полусферического иллюминатора позволяет сохранить вес подводного электромобиля в пределах до 2 800 кг.
- Безопасность подводного электромобиля «Марина». Аварийное всплытие может осуществляться без двигателя вертикального подъема за счет сброса балласта.
- Простота управления и надежность подводного электромобиля. Перемещение по вертикали и горизонтали осуществляется джойстиком.
- Погружение и всплытие осуществляется за счет заполнения водой или опорожнения балластных емкостей.
- Невысокая стоимость владения.
- Для эксплуатации нужна натронная известь, розетка и компрессор высокого давления.

Стадия реализации

Готовый рабочий экземпляр.

Бизнес-модель проекта

- Производство;
- продажа;
- последующее сервисное обслуживание;
- модернизация.

Собственное производство будет разрабатывать элементы прочного корпуса.

Легкий корпус и двигатели обеспечат потенциальные поставщики.

Разработка и серийное производство электромеханических замков с биометрией

Описание компании (суть проекта)



Разработка и серийное производство электромеханического замка с биометрическими системами доступа на основе использования сканера отпечатка пальца.

Совершенствование конструкции замка и его сервисных возможностей дает возможность предлагать потребителю инновационный продукт с запрашиваемыми характеристиками.

Высокотехнологичное производство направлено на импортозамещение (производимый продукт обладает высоким экспортным потенциалом), отвечает требованиям энергоэффективности и промышленной безопасности.

Основатель
Наталья Начарова

Компания – инициатор проекта

ООО «МОРГАН СЕКРЕТ».

Контакты



Самарская область



e-mail:
nacharova.nv@morgan-secret.com



+7 (495) 108 07 13

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Безопасность объектов инфраструктуры городов разных назначений.

Цель проекта

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

- Создание инновационного высокотехнологичного продукта – электромеханического замка с биометрическими системами доступа.
- Запуск отечественного серийного производства.

Продукт проекта

Электромеханический замок с биометрическими системами доступа будет отвечать следующим характеристикам:

- дактилоскопический датчик фотозахвата работает с точностью 99,8%, унифицированная и технологичная конструкция;
- наличие бесперебойного питания, 4 класс безопасности согласно ГОСТ 5089, высокая степень стойкости к внешнему воздействию, компактность в процессе внедрения и последующего технического обслуживания, соответствие ТР/ТС 020/2011, ГОСТ 15150-69-УХЛ3.1, класс У4 согласно ГОСТ Р58822-2020 устойчивости к силовому воздействию;
- транспортирование группа 5 по ГОСТ 15150, безопасность согласно ГОСТ Р58822-2020.

Конкурентные преимущества

- Отсутствие в РФ производств аналогичной продукции.
- Конкурентные преимущества перед импортными аналогами по цене, качеству, сервисному обслуживанию, логистике поставок.
- Собственное промышленное производство, линейка собственной (запатентованной) продукции.
- Преференции производителя ООО «МОРГАН СЕКРЕТ» как резидента фонда Сколково, технопарка «Жигулевская долина».
- Высокая степень проработки проекта – запуск серийного производства в октябре 2021 г.
- Высокая степень коммерциализации проекта, стратегическое партнерство с ООО «Феррони» (подписано).
- Высокие качественные характеристики продукции, соответствие ТР/ТС 020/2011, ГОСТ.
- Признание продукции на рынке РФ, экспорт продукции на рынки ЕАЭС, ЕС и др.
- Количество участников проекта.

Уникальность, особенности проекта/решения

Производство электронных запорных механизмов, импортозамещение.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

- Расходы по проекту – 3 693,32 млн руб.
- Выручка от реализации – 4 045,61 млн руб.
- Валовая прибыль – 340,01 млн руб.
- Чистая прибыль – 323,80 млн руб.
- Рентабельность – 8%.
- Срок окупаемости – 5,87 лет.

Инвестиционная платформа «ВДЕЛО»



Описание компании (суть проекта)

В результате реализации проекта субъекты малого и среднего предпринимательства смогут за 1 день выпускать цифровые финансовые активы, удостоверяющие права денежных требований, требований поставки эмиссионных ценных бумаг, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, а инвесторы смогут инвестировать в проекты малого и среднего предпринимательства путем покупки цифровых финансовых активов и выходить из проектов путем продажи таких активов.

Компания – инициатор проекта

Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства (СОФПП).

Основатель
Сергей Федореев

Контакты



Свердловская область



e-mail: fedoreevsa@hotmail.com



+7 (912) 283 98 01

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Для предпринимателей – привлечение доступных инвестиций, по природе аналогичных эмиссионным ценным бумагам (в виде цифровых финансовых активов).
- Для инвесторов – высокодоходные ликвидные инвестиции в действующий бизнес на платформе с электронными сервисами для заключения договоров, учета денежных средств и работы с просроченной задолженностью.

Что требуется

Презентация проекта руководителям региональных инфраструктур поддержки предпринимательства.

Презентация проекта партнерам проекта Агентства стратегических инициатив.

Цель проекта

Цели проекта:

- создать процесс привлечения коллективных инвестиций;
- создать процесс коллективного инвестирования в альтернативные финансовые инструменты столь же простым и удобным, как торговля ценными бумагами на бирже.

Продукт проекта

Услуга по привлечению инвестиций и содействию в инвестировании путем выпуска и продажи цифровых финансовых активов.

Срок выпуска активов – 1 рабочий день, комиссия платформы по договору о привлечении инвестиций – 1–3% от цены выпущенных цифровых финансовых активов, доходность для инвестора – 11–24% годовых.

Конкурентные преимущества

- Для заемщиков: в сравнении с эмиссией ценных бумаг сроки – 1 день против 2 месяцев, стоимость – 1–3% против 500 тыс. руб., плюс 3–5%.
- Для инвесторов: высокая доходность (11–24% годовых) с обеспечением в форме залогов и поручительств, возможность входа и выхода из проекта на любой стадии.

Уникальность, особенности проекта/решения

Привлечение инвестиций путем выпуска цифровых финансовых активов обеспечивает малым и средним предприятиям доступ к рынку коллективных инвестиций, при этом сроки привлечения инвестиций стремятся к 1 дню, а стоимость привлечения составляет 1–3%.

Стадия реализации

MVP.

Бизнес-модель проекта

- Заемщик (эмитент цифровых финансовых активов) публикует решение о выпуске цифровых финансовых активов, оператор инвестиционной платформы присваивает рейтинг проекту, обеспечивает подписание договоров поручительства и залогов, выпускает цифровые активы и размещает на платформе информацию о выпуске, уведомляя инвесторов о новом инвестиционном предложении.
- Инвесторы принимают инвестиционное решение о покупке цифровых финансовых активов, получают вознаграждение от заемщика (эмитента), продают приобретенные цифровые активы на вторичном рынке.
- Оператор инвестиционной платформы удерживает комиссии при первичном размещении цифровых финансовых активов на платформе с заемщика (эмитента) и с продавца при обращении цифровых активов на вторичном рынке.

Автоматизированная система обработки запросов граждан

Описание компании (суть проекта)



Проект направлен на разработку ПО для сегмента B2B/B2G для автоматизации процессов обработки входящих обращений от граждан/организаций.

В основе ПО лежат технологии искусственного интеллекта и обработки естественного языка (NLP), обеспечивающие возможность работы с неструктурированными и нешаблонизированными документами.

Основная идея продукта – предоставление удобного инструмента, способного принять на себя решение формальных практических задач при работе с документами. Система ориентирована на анализ содержания текста и генерацию ответного документа.

Компания – инициатор проекта

ООО «ТАГ Консалтинг».

Основатель
Игнат Постный

Контакты



Саратовская область



e-mail: ipostny@tagco.ru



+7 (905)580-69-93

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект направлен на решение проблем, связанных с осуществлением документооборота в ручном режиме, а именно:

- обработка колоссального объема поступающих документов;
- влияние человеческого фактора на результат работы;
- пропуск сроков предоставления ответов на запросы;
- расходы на оплату труда персонала, занятого рутинными задачами.

Внедрение продукта позволит сократить время обработки поступающих запросов, снизить влияние человеческого фактора и, как следствие, минимизировать количество ошибок, а также повысить качество и эффективность предоставления иных услуг в результате сокращения временных затрат на рутинные процессы.

Цель проекта

Доработка продукта до стадии финальной готовности – 9–12 месяцев;

поиск клиентов и реализация 2–3 успешных кейсов внедрения продукта в сегментах B2B/B2G.

Продукт проекта

Продукт обеспечивает полную автоматизацию процедуры обработки документов и обеспечивает следующий функционал:

- классификация документов в зависимости от типа;
- идентификация ключевых данных из текста (отправитель запроса, правовые основания на получение информации и др.);
- генерация шаблона ответного документа по выбору пользователя.

Конкурентные преимущества

Конкурентными преимуществами проекта является следующее:

- идентификация смыслового содержания документов;
- модификация продукта и его интегрирование в информационные системы заказчика;
- автоматизация экспертизы данных на основе знаний предметной области.

В настоящее время нашими основными конкурентами в части разработки автоматизированной системы на основе искусственного интеллекта являются ПАО «Сбербанк» и ПАО «МегаФон».

Несмотря на наличие в структуре этих компаний специализированных подразделений, активно занимающихся разработкой в схожем направлении, подтвержденного лидерства у указанных компаний нет.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность и новизна продукта заключается в следующих технологических характеристиках:

- гибридный искусственный интеллект (онтологии, графы знаний);
- собственный проприетарный семантический парсер;
- открытая архитектура решений.

Стадия реализации

Рост/развитие.

Бизнес-модель проекта

Бизнес-модель компании ориентирована на точечные продажи продукта среди крупных институциональных заказчиков (B2B/B2G). В данном случае разрабатываемая система представляет собой интегрируемую разработку, базирующуюся на потребностях заказчика и конкретной предметной области.

В зависимости от вышеуказанных параметров продукт может быть модифицирован.

Предполагается две модели внедрения продукта на рынок:

- интеграция в систему заказчика (1,5–2 г.);
- поставка комплектов в формате SaaS.

В среднем стоимость продукта варьируется от 20 до 60 млн руб.

Tubot – создание внутритрубных роботов

Описание компании (суть проекта)



Разработка и производство внутритрубного робота – Tubot для конкретного заказчика, оказание услуг по ВТД, продажа типовых роботов.

Внутритрубный самодвижущийся инспекционный комплекс (робот), позволяющий проводить более удобную внутритрубную диагностику с одной точкой входа.



Компания – инициатор проекта

Компания основана Нанотехнологическим центром ООО «СИГМА. Новосибирск».

Основатель
Станислав Розанов

Контакты



Новосибирская область



e-mail: rso@tubot.pro



+7 (916) 622 03 76

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Более удобная внутритрубная диагностика с одной точкой входа;
- прохождение сложных участков (включая сужения, повороты и вертикальные участки);
- прохождение труднодоступных участков без необходимости вскрывать трубопровод и нарушать изоляцию;
- прохождение участков, недоступных для снарядов PIG.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

- Разработка решения внутритрубного робота для ПАО «Транснефть».
- Применение роботов Inspector Systems в России.

Продукт проекта

Внутритрубный самодвижущийся инспекционный комплекс, позволяющий проводить более удобную внутритрубную диагностику с одной точкой входа, который может проходить сложные участки (включая сужения, повороты и вертикальные участки) и участки, недоступные для снарядов PIG.

Применение продукта Tubot:

- нефтепроводы,
- газопроводы,
- теплосети,
- атомная промышленность,
- морские платформы.

Конкурентные преимущества

- Диагностика труб 75–1220 мм.
- Меньше простой трубопровода.
- Большой спектр задач (методы диагностики: УЗК, Вихретоки, MFL).
- Прохождение труднодоступных участков.
- Работает в воде и нефти.
- Дистанция до 500 м.
- Собственный парк роботов.

Конкуренты на рынке РФ: «Газпроект-ДКР», «ИнтроСкан Технолоджи».

Уникальность, особенности проекта/решения

- Загрузка в стесненном пространстве, в том числе через клапаны.
- Прохождение сложных участков с тройниками, сварными швами и сужениями, отводами 90° и вертикальными участками.
- Дистанция до 500 м (к роботу подключается кабель).
- Телеметрия в реальном времени.
- Разные диаметры труб 75–1220 мм.
- Одна точка входа.

Стадия реализации

Стартап, проведение пилотов.

Бизнес-модель проекта

- НИОКР. Робот на 100% по ТЗ. Максимальная эффективность. IP – от 9 месяцев.
- Продажа типовых роботов. Быстро, эффективно, собственный парк.
- Услуги ВТД. OPEX вместо CAPEX. Готовое решение.

Сигнализаторы загазованности «Пульсар»



Описание компании (суть проекта)

Производство и реализация на рынке РФ и СНГ сигнализаторов загазованности «Пульсар».

Выполнение плана продаж:

- в 4 кв. 2021 г.: 300 комплектов;
- в 1 кв. 2022 г.: 1229 комплектов;
- за весь 2022 г.: 12672 комплекта.

Компания – инициатор проекта

ООО НПП «ТЕПЛОВОДОХРАН».

Основатель
Ольга Зверева

Контакты



Рязанская область



e-mail: zvereva@pulsarm.ru



+7 (915) 610 09 35

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Выполнение пункта 8.3 СП 402.1325800.2018 – «Установка системы контроля загазованности».
- Установка системы контроля загазованности в каждой квартире.
- Установка системы контроля загазованности CO₂ на закрытом паркинге.
- Выбор недорогого и надежного сигнализатора.

Цель проекта

- Выявить узкие места и определить потенциальные точки роста проекта.
- Улучшить финансовые показатели проекта.
- Улучшить механизм управления проектом.
- Найти потенциальных партнеров и инвесторов.

Продукт проекта

Сигнализаторы загазованности «Пульсар» – современная и недорогая система контроля загазованности на СН₄ и CO₂ с автоматическим отключением подачи газа. Область применения: многоквартирные дома, дачи, офисы и другие помещения в невзрывоопасных зонах, где установлено газоиспользующее оборудование, а также на закрытых стоянках автотранспорта. Диаметры электромагнитных клапанов: ДУ15 и ДУ20.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Конкурентные преимущества

- Внесен в госреестр средств измерений РФ № 82501-21.
- Сделано в России.
- Гарантийный срок – 1 год.
- Высокая надежность (испытание в соответствии с ГОСТ Р 15.301).
- Возможность подключения к системе пожарно-охранной сигнализации.
- Незначительная потеря давлений на клапане 150–200 Па не оказывает негативного влияния на работу газового оборудования.
- Наличие системы встроенного контроля по нажатию кнопки «Тест».
- Определения разрыва линии – повышенная безопасность (между сигнализаторами и клапаном).
- Удобный монтаж на подрозетник – возможность скрытой прокладки проводов.
- Сигнализаторы загазованности продаются как отдельно, так и в комплекте – при выходе из строя одного из комплектов есть возможность заменить компонент системы.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Удобный монтаж на подрозетник – простой монтаж на 2 шляпки штатных саморезов подрозетника.
- Возможность скрытой проводки позволяет избавиться от висящих на стене проводов.
- Лаконичный современный дизайн позволяет вписать сигнализаторы в интерьер кухни или офиса.

Стадия реализации

- В настоящий момент продукт разработан, произведена первая партия (1 тыс. шт.).
- Проведены переговоры с ключевыми клиентскими сегментами в Рязанской области.
- Проведено обучение по продукту сотрудников и дистрибьюторов компании ООО НПП «ТЕПЛОВОДОХРАН».
- Принято участие в отраслевом форуме «РосГазЭкспо» в Санкт-Петербурге.

Бизнес-модель проекта

1. Первичный жилой фонд МКД:
 - производитель предоставляет техническую информацию о СЗ проектировщику, который выполняет проект по заданию застройщика;
 - застройщик (или монтажная организация) приобретает приборы у производителя и устанавливает на объекте – новостройке МКД.
2. Первичный жилой фонд МКД:
 - производитель продает приборы в горгаз (облгаз), который продает их собственнику помещения;
 - собственник заключает договор с горгазом (облгазом или монтажной организацией) об установке приборов в помещении.

Виртуальная (VR) и дополненная (AR) реальность в бизнесе, образовании, производстве, армии и других сферах



Описание компании (суть проекта)

VR/AR-приложение, созданное индивидуально для определенного заказчика.

Использование передовых технологий в бизнесе упрощает жизнь, экономит денежные средства и время.

Результатом реализации проекта станет внедрение VR и AR во все сферы человеческой деятельности.

Компания – инициатор проекта

Журавлева Анна Игоревна.

Основатель
Анна Журавлева

Контакты



Саратовская область



e-mail: tomashentseva@mail.ru



+7 (917) 029 85 05

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Презентация продукта и тестирование его на спрос до того, как он будет запущен в производство.
- Привлечение инвесторов и покупателей недвижимости на стадии котлована.
- Выставка всего модельного ряда крупногабаритного товара на небольшой площади.
- А также подтолкнуть покупателя принять решение о покупке через интернет-магазин.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Открыть предпринимателям глаза на то, как использование передовых технологий в бизнесе упрощает жизнь, экономит денежные средства и время.

Продукт проекта

- Продуктом является VR/AR-приложение, созданное индивидуально для определенного заказчика.
- VR-приложения работают на ПК с помощью VR-очков, AR-приложения работают на смартфонах и планшетах Android и IOS.
- VR-приложением могут пользоваться как один, так и несколько пользователей одновременно.

- Предусмотрены несколько типов пользователей – учитель, ученик, модератор, администратор – со своими правами и возможностями.
- Все приложения могут быть снабжены функциями голосового ввода и общения.
- Возможно симитировать любое воздействие на человека – прикосновение, удар и т. д.
- AR-приложения не обязательно устанавливать на устройство, помимо визуальных объектов возможно включать голосовые пояснения к каждому объекту.
- Модель «привязывается» к метке, что позволяет рассмотреть ее с любого ракурса, при необходимости изменить масштаб и т. д.

Конкурентные преимущества

На данный момент рост спроса на российском рынке превышает предложение, поэтому конкуренция последние несколько лет ощущается на нормальном уровне.

Основные конкурентные преимущества:

- низкая стоимость,
- большая команда,
- известный бренд,
- собственные разработки,
- сервис.

Конкуренты: Magic Quick, Singularity Lab, PROMVR, Likevr.

Уникальность, особенности проекта/решения

Создание уникальных AR- и VR-приложений по индивидуальному техническому заданию.

Стадия реализации

Стартап.

Есть заказы от крупного и среднего бизнеса, реализованные и на стадии реализации.

Бизнес-модель проекта

- Вникаем в бизнес клиента, выделяем сферу, в которой находятся его потребности, в чем и как они могут измеряться.
- Предлагаем лучшую концепцию и техническое решение.
- Составляем подробное техническое задание, в котором прописывается, как именно будет выглядеть конечный продукт, и договор с указанием стоимости и сроков.
- После подписания заказчиком документов и оплаченной предоплаты в размере 50% заказ запускается в производство.
- Так как разработка продукта состоит из нескольких этапов, каждый этап согласовывается с заказчиком и подписывается.
- После подписания последнего этапа заказчик оплачивает оставшуюся сумму и получает готовый продукт.

Робот-тренер



Описание компании (суть проекта)

Создание информационной системы, объединяющей в себе робота – спортивного консультанта (центр информационной системы на спортивной площадке), саму информационную систему «умная спортивная площадка», и включенных в эту систему «умных» видеокамер, позволяющих контролировать безопасное и правильное выполнение упражнений на каждом из тренажеров (снарядов), установленных на площадке.

Компания – инициатор проекта

ООО «Производственная компания «Северная Корона».

Основатель
Александр Князев

Контакты



Пермский край



e-mail: knxandr@rambler.ru



+7 (951) 957 77 89

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Малая осведомленность людей при формировании программы тренировок для себя,
- низкая эффективность использования доступного оборудования, размещенного на уличных спортивных площадках.

Цель проекта

Создание сети «умных» спортивных площадок на всей территории РФ, обеспечивающей доступность, комфортность, привлекательность и популяризацию среди населения РФ занятий физической культуры и спортом.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

1. «Умная спортивная площадка» предоставляет:
 - планирование занятий спортом на спортивных площадках;
 - безопасность пользования спортивными тренажерами и снарядами;
 - индивидуальные консультации пользователей при составлении программ тренировок;
 - контроль за правильным выполнением упражнений;
 - информирование и привлекательность для граждан занятий спортом на спортивных площадках;
 - планирование загрузки площадок спортивной площадки через приложение информационной системы.

2. Предлагаемая информационная система «умных» видеокамер основана на следующих технологиях:

- сбор статистики на основе видеонаблюдения: подсчет количества занимающихся на площадке людей и их классификация по возрастам, полу и т. п., а также анализ загрузки оборудования, установленного на площадке;
- безопасность: видеофиксация событий на площадке и при необходимости передача информации на пульт охраны;
- отслеживание правильного и безопасного выполнения упражнений на тренажерах (на основе нейронных сетей), озвучивание советов для корректировки действий занимающихся.

3. Робот – спортивный консультант предоставляет возможности:

- подбор программ тренировок и консультации по упражнениям (синтез речи и диалоговая система с применением машинного обучения и нейронных сетей);
- информирование о спортивных мероприятиях и событиях в регионе;
- получение информации о загрузке других спортивных площадок.

Конкурентные преимущества

- Доступность массового спорта 24/7 365 дней в году роботом-консультантом.
- Наличие интеллектуальной составляющей площадки.
- Сбор статистики в реальном времени.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Интеллектуальная составляющая с использованием искусственного интеллекта.
- Собственная разработка и производственная база.

Стадия реализации

В настоящее время создан прототип системы «Умная спортивная площадка»: изготовлены робот «Добрыня» и два прототипа «умных» видеокамер.

Прототип системы был протестирован на одной из спортивных площадок г. Перми.

Бизнес-модель проекта

При разработке стратегии развития проекта была создана финансовая модель проекта на период до конца 2023 г.

Данная финансовая модель предполагает поэтапное расширение продаж и развитие производства.

Точка безубыточности при существующем уровне затрат достигается при реализации в течение календарного месяца не менее 2-х комплектов модели «Робот – спортивный консультант».

В соответствии с планом продаж с марта 2022 г. планируется мелкосерийный выпуск изделия «Робот-тренер» в количестве 5 комплексов в месяц, а с сентября 2022 г. предполагаемый ежемесячный выпуск роботов должен составить не менее 30 шт.

К концу 2023 г. предполагаемый чистый доход компании (NPV) должен составить около 119 млн руб., а внутренняя доходность – около 1600%.

Технология нанесения жидкой изоляции и защиты для инженерных коммуникаций и архитектурных конструктивов



Основатель
Олег Жигалов

Контакты



Ярославская область



e-mail: zhiglov44@mail.ru



+7 (901) 046 21 28

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Реализация проекта – это создание высокотехнологичной услуги, модернизация инженерных сетей и архитектурных конструкций, создание сервиса для применения инновационных композитных материалов и распространение их в технологичных отраслях промышленности и производства.

Увеличение энергосбережения, повышение экологичности объектов коммунальной инфраструктуры и архитектурных сооружений.

Конечным продуктом будут являться услуги инновационной технологии, улучшающие качество, увеличивающие гарантии, уменьшение стоимости обслуживания, долгосрочная перспектива срока службы, антивандальная безопасность конечного продукта, высокая рентабельность и прибыльность технологии.

Компания – инициатор проекта

ООО «ЭкоСтройРиэлт».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Снижает затраты в коммунальных сетях на теплоснабжение, на электроэнергию при обогреве, эксплуатацию, технологическое обслуживание.
- Увеличивает срок эксплуатации инженерных коммуникаций и архитектурных конструкций.
- Высокие гидроизоляционные свойства, адгезия к любому материалу, стойкость к воздействию в агрессивных средах, биостойкость.
- Экологичность.
- Работает на стенах и потолках, как двойное стекло.
- Снижает образование конденсата.
- Делает поверхности теплыми.
- Не требует разборки и демонтажа покрытия на всем протяжении изоляционного покрытия.

Цель проекта

Хотим провести пилотное внедрение данной технологии, исходя из характеристик объекта, возможно, с использованием наших разработок, по применению дополнительных материалов для улучшения технико-физических показателей, с индустриальными партнерами.

Продукт проекта

Жидкая изоляция – это современный материал на акриловой или водной основе, состоящий из полых керамических, стеклянных или алюмосиликатных микросфер с разреженным воздухом внутри, который после процесса полимеризации образует плотную структуру с низкой теплопроводностью, высокой степенью гидроизоляции и механической прочностью. Кластеры из микросфер на основе акрилового покрытия делают материал гибким, растяжимым, с хорошей адгезией.

Дополнительное применение покрытия с использованием углеволокна, стекловолокна повышает устойчивость в агрессивной среде, улучшает все характеристики объекта, дополнительное армирование увеличивает способность объекта к увеличению нагрузки.

Данная технология может применяться как теплоизолирующее, гидроизоляционное, огнеупорное, антикоррозионное, антиконденсатное, восстанавливающее и армирующее покрытие для различных конструкций.

Конкурентные преимущества

- Стойкость при сильном нагреве.
- Нет выделения токсичных газов при термическом разложении.
- Толщина теплоизоляционного слоя составляет от 30 до 100 мм.
- Уменьшение расхода материала снижает стоимость обслуживания и эксплуатации.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Низкий расход, который составляет всего 1 л на 1 м² при толщине слоя в 1 мм.
- Срок эксплуатации данного покрытия составляет 10–15 лет.
- Может использоваться в качестве противогрибкового средства.
- Может использоваться совместно с жидкой гидроизоляцией.
- Эффективная защита даже при сверхвысоких температурах (до 220 °C) без потери физических свойств.
- Идеальная адгезия к любой поверхности (бетон, кирпич, пластик, дерево и т. д.).

Уникальность состоит в том, что можно разработать технологию с применением дополнительных материалов для лучшей адгезии, армирования и наиболее быстрой полимеризации и высыхания обрабатываемых поверхностей. Обработка ведется технологичным поршневым оборудованием высокого давления.

Область применения: предприятия строительной сферы, металлургическая промышленность, гидротехнические сооружения, предприятия машиностроения и металлообработки.

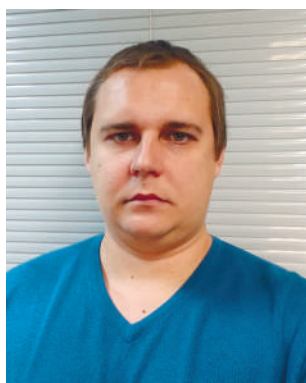
Стадия реализации

Данный проект находится на стадии MVP, может применяться как тестовая версия услуги или сервиса с минимальным набором функций, которая несет ценность для потребителя. Хотим выйти на пилотирование проекта с индустриальным партнером для широкого внедрения данной технологии на рынке строительных услуг.

Бизнес-модель проекта

- Проводится эффективный анализ целевой аудитории, тестирование.
- Выйти на «Биржи покупателей и продавцов», электронные площадки.
- Выход на региональные администрации и муниципалитеты.
- Разработка сайта.
- Проведение питч-сессий и презентаций.

USAAP



Описание компании (суть проекта)

USAAP – это единая платформа сервисов, которая помогает эффективно продвигаться любым бизнесам в интернете. Сервис анализирует конкурентов в вашей сфере, отслеживает изменения на рынке, за счет чего позволяет сократить расходы и оптимизировать бизнес-процессы, а также помогает выходить на новые рынки и мониторить цены товаров и услуг.

Платформа USAAP поможет владельцам компаний узнать конкурентов, следить за изменениями на рынке, выходить в другие регионы и запускать новые предложения, сократить расходы и оптимизировать бизнес-процессы.

Компания – инициатор проекта

Сорокин Артем Александрович.

Основатель
Артем Сорокин

Контакты



Свердловская область



e-mail: saa@vgserv.ru



+7 (912) 241 45 77

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Знать, что ищут покупатели и как;
- где ищут;
- объем рынка;
- конкурентов;
- быстрый запуск РК;
- решение проблем с исполнителями;
- экономия на услугах;
- развитие бизнеса.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Предоставить возможность любому пользователю (бизнесу) быстро и качественно изучать и понимать спрос, конкурентов, сильные и слабые стороны конкурентов, знать, кто и как ищет товар/услугу, бюджет на развитие и на основании этих данных запускать продвижение.

В дальнейшем регулярно собирать данные и вносить на их основании них корректировки.

Поддержка и помощь бизнесу за небольшую сумму.

Продукт проекта

- Единый сервис, максимально автоматизирован.
- Наличие подсказок и видео.
- Быстрая скорость обработки данных.
- Доступность для физических и юридических лиц.

Конкурентные преимущества

- Работа в «одном окне» от аналитики до оптимизации рекламных кампаний.
- Возможность выбрать инструмент продвижения или довериться аналитике сервиса.
- Доступность.
- Скорость.
- Возможность наращивания функционала под потребность пользователей.
- Цена.
- Платформа USAAP поможет выявлять регулярные изменения на рынке, а также узнавать конкурентов, сократить расходы и оптимизировать бизнес-процессы.
- Нет потребности в поисках фрилансеров, которые не всегда эффективны в работе.
- Не нужно самостоятельно искать информацию о продвижении и разбираться в аналитике.
- Платформа подходит для продвижения любых бизнесов.

Наш сервис предлагает простые и понятные инструменты аналитики рынка и быстрый запуск рекламной кампании.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Сервис автоматически составляет отчет с запросами по Вашему рынку – эти данные можно использовать для дальнейшего интернет-продвижения. В аналитическом отчете Вы увидите все запросы пользователей в Вашей нише (то, как пользователи ищут информацию в интернете по Вашим товарам или услугам), а также объем ключевых запросов в месяц по Вашему рынку.
- При использовании платформы USAAP Вы получите развернутый конкурентный анализ: долю каждого конкурента на рынке, его объем трафика и ключевые запросы, по которым он продвигается. Вы будете знать все о конкурентах на Вашем рынке и понимать, как они продвигаются, поэтому сможете оптимизировать рекламный бюджет и улучшить стратегию продвижения.
- На основе анализа данных система предлагает Вам персональную программу продвижения, в которую включен рекомендуемый бюджет на рекламу с учетом средней цены клика и количества переходов на сайт. Кроме того, Вы можете выбрать собственный бюджет, исходя из Ваших потребностей: сервис автоматически запускает рекламную кампанию прямо из личного кабинета.
- Вам необходимо только выбрать площадку для продвижения – «Яндекс Директ», Google Ads, «ВКонтакте», «Яндекс Маркет», Facebook, Instagram.
- Одно из главных преимуществ USAAP в том, что на каждом этапе запуска рекламной кампании сервис дает Вам понятные подсказки.
- Кроме того, при помощи сервиса Вы сможете отслеживать эффективность рекламных показателей и использовать только то, что действительно дает нужный результат.

Стадия реализации

Уровень MVP.

Бизнес-модель проекта

Подписка на проект.

В зависимости от объема бизнеса и задач клиент оплачивает тариф: минимальная стоимость – 1 500 руб. за 2 недели. Также есть деление по бизнесу (услуги/товары) от 10 тыс. руб. в месяц с дальнейшим продлением.

Экосистема для WEB-разработчиков «sFrame» от 2D к VR-разработке в WEB по принципу no-code

Описание компании (суть проекта)



Инструменты «Экосистемы sFrame» – это редакторы для ПК, которые устанавливаются как отдельные программы, где можно создавать свои собственные веб-программы в одиночку или в составе команды.

Если разработчику необходимо создать веб-программу (сайт, портал, интерактивную презентацию, веб-игру), то ему необходимо просто скачать программу из экосистемы sFrame, установить его себе на компьютер и приступить к разработке; если в команде несколько программистов, то необходимо добавить их через специальную панель. Также в программе могут обучаться студенты, изучая код визуально созданного компонента.

Компания – инициатор проекта

Расторгуев Сергей Георгиевич.

Основатель
Василь Каюмов

Контакты



Пермский край



e-mail: kayumov@ten-lab.ru



+7 (952) 335 63 00

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

На сегодняшний день компании тратят огромные средства для создания и тестирования компьютерных программ. Как известно, основной затратной частью для IT-компаний является заработная плата сотрудников – они вынуждены содержать огромный штат специалистов разного уровня подготовки. На решение задач, обсуждение и утверждение отдельных элементов программы уходит много времени.

Другая проблема – это отсутствие необходимого количества профессиональных – дорогих – специалистов.

Итого существует три основных проблемы:

- Большие расходы на ФОТ из-за большого количества специалистов.
- Сложность в обучении новых специалистов и само количество необходимых специалистов и их профессиональный уровень на рынке труда.
- Стоимость создания новых IT-продуктов и их вывода на рынок.

Цель проекта

- Количество крупных (штат от 1 тыс. человек) пользователей/партнеров «Экосистемы sFrame» из Москвы – 2–3 компании.
- Партнерское соглашение на обучение с федеральным образовательным учреждением.
- Количество членов сообщества «Экосистемы sFrame» – 100 тыс. человек.

Продукт проекта

«sFrame» – это набор инструментов разработки на базе ядра sCore, разработанный командой ООО «ТЕН.ЛАБ», для создания уникальных веб-приложений по принципу no-code или обычного программирования. «Экосистема» позволяет разработчикам создавать для сторонних пользователей классические веб-программы и содержащие 2D-, 3D-графику, виртуальную (VR) и дополненную (AR) реальность для их применения в веб-браузере (на ПК и мобильных устройствах).

Первый, уже выпущенный на рынок инструмент «Экосистемы» – это Full-stak редактор для веб-разработки sEditor.

Также важной частью «Экосистемы» является единое сообщество пользователей, которое постоянно обменивается новыми знаниями и решениями для самосовершенствования.

«Экосистема» имеет внутренний магазин для разработчиков, где можно покупать готовые или продавать собственные модули для расширения функционала инструментов разработки внутри «Экосистемы sFrame».

Конкурентные преимущества

Основные конкурентные преимущества перед «Экосистемой sFrame»:

- работает на отечественных операционных системах («Альт-Линукс», «Астра-Линукс»);
- разработан на отечественном независимом ядре sCore;
- поддерживает одновременную разработку в no-code (без использования языков программирования – визуал) или с использованием классического JS;
- возможна одновременная командная работа над одним проектом;
- одновременная работа с Front, Back и DataBase частями в одной программе;
- модульность, возможность изменять инструменты под себя, брать их со стороны или распространять собственные;
- молодое дружелюбное сообщество разработчиков.

Уникальность, особенности проекта/решения

- SmartEditor – это графический редактор приложений, работающий на базе собственного фреймворка statusFramework.
- Позволяет создавать в визуальном режиме графическую часть приложения.
- Особую часть SmartEditor составляют собственные редакторы.
- SmartEditor – это инструмент программирования для массового пользования: для бизнеса, учебы, в коммерческих и в личных целях. Работа в нем не требует знания языков программирования (No-code).
- Редактор позволит бизнесу значительно сократить расходы на разработку собственных продуктов за счет упрощения функционала и самого процесса разработки.
- StatusFramework – программная платформа, позволяющая разрабатывать собственные приложения и веб-приложения. Фреймворк состоит из клиентского и серверного наборов программного обеспечения.

Стадия реализации

Апробация решения на реальных заказчиках.

Бизнес-модель проекта

Финансовая реализация технологий будет вестись по трем основным направлениям:

- реализация проектов собственными силами с помощью sThree и sWesca;
- биллинг и лицензирование разработчиков sThree и sWesca;
- создание собственных продуктов в области mass market на основе готовых технологий.

Решение «Вибро» – проектирование и расчеты виброизоляционных систем



Описание компании (суть проекта)

Технический эффект заключается в возможности разработки уникального изделия под заданные характеристики и оперативного внесения изменений в трехмерную модель, в уменьшении количества итераций при проектировании изделия. Применение решения «Вибро» благодаря экономической и технической оптимизации приводит к кумулятивному экономическому эффекту: решению задачи быстрее, экономии ресурсов, заработку на качестве продукта, известному сроку службы изделия, получению изделия с заданными характеристиками и свойствами.

Компания – инициатор проекта

ООО «ЭМИРП».

Основатель
Лев Андреев

Контакты



Москва



e-mail: pr@emirp-rti.com



+7 (925) 535 03 00

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

В настоящее время существует ряд компаний, проводящих прочностные расчеты резинотехнических изделий. При этом программное обеспечение, которым они пользуются, не позволяет учитывать изменения некоторых физико-механических характеристик резины при различных режимах эксплуатации, а также не учитывает релаксационный эффект и технологические особенности данного материала.

На данный момент в России отсутствует комплексное решение, которое позволило бы учитывать большое количество факторов в комплексе, прогнозировать срок службы и пределы работоспособности при проектировании эластомерных виброизоляторов.

Цель проекта

- Расширение сфер применения решения «Вибро» на российском рынке.
- Повышение культуры производства и проектирования современных узлов и агрегатов.

Продукт проекта

«Вибро» – это современное комплексное решение в проектировании эластомерных виброизоляторов, основанное на синергии современных цифровых технологий и традиционных производственных методов разработки изделий.

Расчет виброизоляционных характеристик проводится методом конечных элементов. Особенностью подхода в рамках решения «Вибро» является применение разработанной нашей командой расчетной модели, позволяющей учитывать нелинейность свойств эластомерных материалов, а также их изменения при воздействии различных температур, что значительно повышает точность проводимых расчетов.

Конкурентные преимущества

Изделия, разработанные в рамках решения «Вибро», имеют следующие преимущества:

- прогнозируемый период работоспособности;
- низкий процент отказа;
- повышение показателей безопасности и комфорта;
- сокращение сроков периода разработки изделия;
- стоимость российского изделия дешевле;
- скорость поставки выше;
- отсутствие санкций.

В России отсутствует прямой аналог. Более того, в России мало компаний, которые готовы и разрабатывать амортизаторы на базе эластомерных материалов, и организовать производство под конкретные характеристики.

Российский рынок РТИ перенасыщен изделиями из Китая, Турции и Польши, в связи с чем мотивация российских компаний на разработку и производство снижена.

Компания LORD (США) предлагает набор инженерных инструментов, включая аккредитованную лабораторию динамических испытаний, а также основные программные средства для проектирования и анализа.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Инновационность данного решения заключается в применении разработанной расчетной схемы, учитывающей особенности физико-механических характеристик эластомерных материалов и их изменения при воздействии динамических, климатических и других эксплуатационных факторов.
- Применение решения «Вибро» позволяет уменьшить количество опытных виброизоляторов (с разной конфигурацией и из разных эластомерных материалов), а также снижает объем предварительных испытаний.
- Меньший срок постановки на производство изделий с заданными характеристиками.

Стадия реализации

MVP.

Бизнес-модель проекта

- Компания «А» производит строительные виброизоляционные материалы изделия и заказывает НИОКР для разработки материалов и конструкций выше классом.
- Компания «Б» производит строительную технику и заказывает у нашей компании НИОКР для разработки изделий выше классом или размещает у нас заказ на производство комплектующих более высокого класса.
- Компания «В» занимается девелопментом и заказывает у нашей компании инженеринговую работу для разработки технического задания в части виброизоляции строительных конструкций и инженерных систем.

Пример потенциального внедрения продукта: амортизаторы инженерных систем и подвижной строительной техники.

«Умный» костюм MyoFit

MyoFit



Описание компании (суть проекта)

В идеальной конечной реализации – это «фитнес-трекер» на все тело, «умный» костюм как для занятий спортом, так и для некоторых узких применений. Основная технология, которая может стать подспорьем для продажи крупному игроку – промышленный способ производства «умной» одежды (сейчас все экземпляры – штучные, делаются долго и дорого). Разработана 4 версии костюма и приложения, до конца года будет выпущен MVP для тестирования на ограниченном круге пользователей.

Привлечены инвестиции и гранты суммарно до 5 млн руб. Ведутся переговоры с 2 крупными компаниями, которые могут стать партнерами и первыми заказчиками.

Компания – инициатор проекта

ООО «Миофит» (ИНН 7727457610).

Основатель
Буллат Айтбаев

Контакты



Москва



e-mail: ba@myofit.io



+7 (916) 783 48 71

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Описание проблемной области:

- низкая точность выполнения движений и контроля в обычной методике (например, при визуальном контроле в онлайн-тренировке);
- недостаток данных по состоянию тренирующегося (лыжник в лесу, парализованный).

Выражается это в том, что онлайн-тренер по видеосвязи не понимает – правильно ли его клиент выполняет упражнение, не пытается ли он лениться.

Это повышает риск травм и снижает эффективность упражнений.

Аналогичные проблемы имеются в области профессионального спорта, индустриального контроля работников и медицинской реабилитации.

Цель проекта

Разработка и вывод на рынок «умного» костюма и платформы с целью продажи части доли или всей компании-стартапа крупному игроку на рынке.

Продукт проекта

Проект MyoFit – «умный» костюм с сенсорами и мобильное приложение для повышения эффективности спортивных тренировок.

Костюм включает рашгارد и тайтсы (верх и низ) из спортивной ткани с нашитыми сенсорами IMU и EMG, а также центральным модулем обработки.

Пользователь надевает костюм и тренируется, а система (мобильное приложение и алгоритмы на сервере) в свою очередь отображает скелетную анимацию и напряжение участков мышц в приложении.

Это позволяет тренеру более полно понимать движения человека и давать обратную связь. Также с увеличением количества данных нейросетевые алгоритмы обучаются и могут в процессе тренировки давать рекомендации и «третье мнение».

Конкурентные преимущества

- Индивидуальная подстройка костюма.
- Сенсоры обратной связи.
- Универсальность и простота использования костюма.

Некоторые аналоги, решающие подобные задачи:

- Athos, США – костюм с EMG для силовых тренировок.
- XSSENS, Нидерланды – костюм с IMU для захвата движений.
- Motify, Россия-США – сервис персональных онлайн-тренировок.
- Artifit, СК – приложение со скелетной анимацией.
- Teslasuit, Беларусь – «умный» костюм для погружения в VR.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Использование методов машинного обучения, в частности, обучения с подкреплением (reinforcement learning), которые будут подстраивать костюм под индивидуальные особенности каждого человека, что тем самым повысит точность и скорость распознавания. Реализация нейросетевых алгоритмов планируется на серверах, что позволит защищать алгоритмы как коммерческую тайну.
- Наличие сенсоров обратной связи (вибрационных или электростимулирующих) позволит давать обратную связь и корректировать движения человека в режиме реального времени. Например, при выполнении приседания пользователь забывает прогнать спину. EMS-сенсоры будут стимулировать мышцы спины, подсказывая пользователю, как нужно скорректировать движение.
- Универсальность костюма и возможность пересборки продукта под требования пользователя/заказчика. Костюм просто надевать в отличие от аналогов – Xsens «собирается» минут 15. Костюм можно стирать, так как датчики защищены от влаги.

Стадия реализации

MVP, подготовка к пилотированию.

Бизнес-модель проекта

Основная – B2C, продажа костюмов как фитнес-трекеров за минимальную стоимость и заработок на подписке от тренировок на платформе.

Но вначале B2B – кастомные костюмы для корпоративных заказчиков.



Описание компании (суть проекта)

Проект RoboJobs направлен на развитие робототехники посредством различных информационных каналов. Подбор квалифицированных специалистов для робокомпаний, который обеспечивается глубоким знанием рынка робототехники, а также медиасопровождением крупного отраслевого СМИ.

Аккумуляция информации об обучении в области робототехники для тех, кто хочет начать работать в индустрии.

Компания – инициатор проекта

YouTube-канал «PRO Роботов», Национальная ассоциация участников рынка робототехники.

Основатель
Алиса Конюховская

Контакты



Москва



e-mail: robojobs@mail.ru



+7 (916) 884 77 93

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проблемы рынка робототехники:

- нехватка квалифицированных специалистов для робокомпаний и их клиентов;
- специалисты не знают, где искать работу.

В России в 2021 г. более 300 компаний робототехники, а к 2030 году их число увеличится до 1 тыс. компаний, чья потребность в кадрах достигнет 500 тыс. специалистов.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Увеличение числа квалифицированных специалистов, необходимых для индустрии робототехники. Роботы – это будущее, которое создают люди.

Продукт проекта

Продукты RoboJobs:

- индивидуальный поиск по запросу;
- продвижение робокомпаний и их вакансий;
- аналитика рынка робототехники;
- обучение и сертификация специалистов.

Конкурентные преимущества

Конкурентные преимущества RoboJobs:

- широкий нетворкинг с робокомпаниями в России и за рубежом;
- глубокое понимание специфики рынка и требований к специалистам;
- обучение соискателей;
- своя аудитория специалистов и заинтересованных робототехникой;

Конкуренты: HeadHunter, Facancy, рекрутинговые агентства.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта – глубокая экспертиза в рынке робототехнике.

Основатели проекта, играющие ключевую роль в разработке и продвижении:

- Алиса Конюховская – председатель правления Национальной ассоциации участников рынка робототехники, член правления International Federation of Robotics. Обладает широким нетворкингом среди руководства робокомпаний в России и за рубежом.
- Александр Байкин – автор YouTube-канала «PRO Роботов». Обладает самой широкой аудиторией специалистов и интересующихся робототехникой (более 150 тыс. подписчиков на русской версии канала и 170 тыс. подписчиков на англоязычной).

Стадия реализации

Апробация бизнес-моделей.

Бизнес-модель проекта

Источники монетизации:

- платный подбор персонала;
- рекламные интеграции и платные прямые эфиры на YouTube-канале «PRO Роботов»;
- партнерские пакеты аналитических отчетов;
- платное обучение робототехнике;
- консультации по индивидуальным стратегиям развития карьеры в робототехнике.

ROBIN CLOUD.

Маркетплейс цифровых сотрудников



Описание компании (суть проекта)

Сервис по предоставлению «цифровых сотрудников» (программных роботов на базе RPA-технологии и OCR, ML, NLU, MB-компонент) как услуги («Robot As a Service»), обеспечивающей использование готовых программных роботов из маркетплейса и создание своих собственных для выполнения рутинных операций вместо сотрудника.

«Цифровые сотрудники» работают строго по заданному регламенту, имитируя действия сотрудника в информационных системах, через уже имеющийся графический интерфейс или API. Стабильно – 24 часа/7 дней в неделю без перерывов, не подвержены человеческому фактору и выполняют все операции быстрее и дешевле человека.

Компания – инициатор проекта

Сергеев Павел Сергеевич.

Сооснователь
Павел Сергеев

Контакты



Москва



e-mail: psergeev@rpa-robin.ru



+7 (926) 430 46 04

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

В организациях среднего и крупного уровня существует множество рутинных задач, в которые вовлечено большое количество сотрудников (особенно в сервисных подразделениях, ИТ, финансы, закупки и HR).

Таковыми задачами часто являются заполнение данных в системах, перенос данных, подготовка и сверка отчетов и т. п.

Для выполнения подобных рутинных задач может использоваться ручной труд, что приводит к затратам на ФОТ и всевозможным проблемам, связанным с человеческим фактором.

Альтернативой может быть доработка существующих систем, что требует значительного времени, бюджетов, постоянного сопровождения под изменяющихся бизнес-процессов и наличия доступа к этим системам.

Цель проекта

- Стать лидером на рынке роботизации рутинных операций (по количеству роботов и обороту).
- Диверсификация бизнеса по разработке платформы для создания цифровых сотрудников.

Продукт проекта

Сервис, обеспечивающий создание, использование и управление «цифровыми сотрудниками» (программными роботами на базе RPA-технологии и OCR, ML, NLU, MB-компонент) как в «облаке», так и в инфраструктуре заказчика.

Портал (маркетплейс), позволяющий использовать уже готовых роботов для рутинных операций. Если подходящего робота нет – можно создать своего робота самостоятельно с помощью по-code-конструктора или воспользоваться сервисом заказа и выбора предложений на роботизацию от компаний-разработчиков (партнеров системы).

RPA-платформа ROBIN со встроенными OCR, ML, NLU, MB-компонентами, позволяющая быстро и с минимальными затратами создавать программных роботов, имитирующих действия корпоративных сотрудников: настраивать алгоритмы работы робота с помощью No-Code, графического конструктора, понятного бизнес-пользователям или специалистам с минимальными техническими знаниями.

Конкурентные преимущества

- Маркетплейс, позволяющий использовать уже готовых роботов для рутинных операций.
- Возможность арендовать любых программных роботов на короткий период либо оплачивать их работу по факту выполненных операций (например за час работы).
- Возможность самостоятельно создавать своих собственных роботов с помощью по-code-конструктора и размещать их в «облаке» только для собственного использования.
- Сервис заказа и выбора предложений на роботизацию от компаний-разработчиков (партнеров маркетплейса).
- Инструменты для мониторинга и контроля за работой роботов (оркестратор) уже настроены и готовы к работе в «облаке».
- Использование готовой «облачной» инфраструктуры для размещения как самих роботов, так и их трудоемких операций (например, использование ML-моделей).

Уникальность, особенности проекта/решения

Ключевая особенность и инновационность решение – это объединение возможностей маркетплейса и RPA-платформы в «облаке».

Таким образом, все указанные преимущества в разделе «конкурентные преимущества» являются абсолютно уникальными на текущий момент.

Стадия реализации

В рамках RPA-платформы и классической лицензионной модели уже существует действующий бизнес (ООО «Робин») и стабильные продажи ведущим компаниям РФ.

В рамках маркетплейса «цифровых сотрудников» – разработан продукт, ведутся пилотные проекты и первые продажи.

Бизнес-модель проекта

- Подписка на период использования выбранных роботов.
- Подписка на фактическое время работы выбранных роботов.
- Продажа готовых сценариев или действий роботов.

Описание компании (суть проекта)



PEERS – программно-аппаратный комплекс нового поколения, в основе которого новейшая технология сверхширокополосного радио (СШП, ultra-wide band – UWB), позволяющая позиционировать объекты с высокой точностью для обеспечения безопасности и мониторинга персонала, для промышленных площадок, производственных помещений и режимных объектов. Сфера проекта – промышленный интернет вещей (IIoT), индустриальный сектор – RTLS. Целевая отрасль применения – охрана труда и техника безопасности (ОТиТБ/ОТиПБ).

PEERS состоит из носимого устройства (USB-брелока, вибробраслета или других форм-факторов), что позволяет применять его в любых условиях.

Компания – инициатор проекта

Куликов Роман Сергеевич.

Основатель
Александр Чугунов

Контакты



Москва



e-mail: san4es_95@mail.ru



+7 (906) 087 29 07

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Сфера ОТиТБ в России традиционно является одной из наиболее регулируемых. В настоящее время она регулируется разными министерствами и ведомствами РФ. Независимо от размера и формы собственности, предприятия должны обеспечить безопасные условия труда и своевременное оповещение работников, находящихся в зонах риска. Безопасность персонала при проведении опасных или регламентных работ требует оценки местоположения работников. Использование традиционных технологий позиционирования (GPS, Wi-Fi RTT, BLE RSS) не всегда эффективно. Также носимые устройства должны иметь низкий класс энергопотребления, небольшие габариты и невысокую стоимость.

Цель проекта

Цель – к концу 2026 г. PEERS намерен занять 15% рынка локальных навигационных систем (RTLS) в РФ.

Достижение такого показателя станет возможно за счет использования инструмента стратегического партнерства со следующими категориями организаций:

- крупные игроки IIoT/IT, имеющие широкую клиентскую базу конечных предприятий-клиентов (интеграторы, телеком-компании, производители);
- службы систем менеджмента качества (серии ISO 9000/ГОСТ Р ИСО 9001:2015) и систем менеджмента охраны здоровья и производственной безопасности (ISO 45001) на предприятиях;

- организации – аудиторы указанных систем менеджмента;
- службы корпоративной социальной ответственности (КСО);
- профильные регуляторы (например, «Ростехнадзор», «Роструднадзор»), цель работы с которыми – признание PEERS национальным стандартом автоматизации в сфере ОТиТБ.

Продукт проекта

PEERS – программно-аппаратный комплекс позиционирования персонала на технологии СШП стандарта IEEE 802.15.4 служит точным источником точных данных для выявления угроз и инцидентов (ГОСТ Р 54934-2012/OHSAS 18001: 2007 г. «Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья», ПП РФ от 30.03.2020 г. N 370, «Безопасный труд»). PEERS также позволяет осуществлять мониторинг персонала и представлять данные с иными целями для осуществления контроля доступа, фиксации фактов нарушения производственной дисциплины, учета рабочего времени, получения статистической информации о персонале и рабочих процессах предприятия (цифровой двойник) и т. д.

Конкурентные преимущества

PEERS обладает существенными конкурентными преимуществами, достигнутых за счет оригинальных инженерных решений:

- высокая точность определения местонахождения объекта (30-50 см) в неограниченно масштабируемой рабочей зоне;
- быстрая настройка под требования заказчика;
- низкая стоимость (в три раза ниже, чем у ближайшего российского конкурента);
- низкая стоимость поддержки и обслуживания (ТСО) для клиентов (в четыре раза ниже).

Конкурентным преимуществом PEERS по сравнению с зарубежными решениями является выполнение технических решений российскими разработчиками и большая часть программных, программно-аппаратных компонентов имеет производство на территории РФ.

Уникальность, особенности проекта/решения

PEERS реализует систему высокоточной локальной навигации и децентрализованной связи ближнего радиуса действия на основе технологии СШП. Это позволяет снизить класс энергопотребления и cval. Точное позиционирование возможно на основе нескольких способов: беззапросного разностно-дальномерного (англ. TDoA – time difference of arrival); за-просного угломерно-дальномерного (англ. PDoA – phase difference of arrival); API для определения 2D/3D-координат и векторов скорости движущихся объектов; система управления конфигурациями, централизованного мониторинга и обслуживания оборудования. Как компонент платформы промышленного интернета, PEERS обеспечит:

- мгновенный хэндшейк (порядка 1–5 мс.);
- лучшие точность (от 0.4 м по уровню 95%) и темп (до 1000 измерений в секунду);
- простое конфигурирование, быстрое масштабирование.

Уникальная особенность PEERS – конфигурирование архитектуры через консоль, что кардинально упрощает интеграцию в инфраструктуру предприятия любого размера.

Стадия реализации

Работающий прототип, готовый к пилотированию.

Бизнес-модель проекта

Продажа аппаратной части (носимые устройства, инфраструктурные радиомаяки).
Лицензирование серверного программного обеспечения.

ВСА (высокоскоростная амфибия) – многоцелевая скоростная транспортная платформа



Описание компании (суть проекта)

Востребованность и необходимость задействовать новые технологические возможности для роста эффективности отрасли, снижения затрат перевозчиков и владельцев грузов, для повышения удобства и комфорта пассажиров. Усилить позиции нашей страны на глобальном рынке транспортных и логистических услуг дополнительным импульсом на транспорте России – использованием конкурентоспособного отечественного продукта.

Тем более, все возможности для этого у нас имеются.

Компания – инициатор проекта

ООО СФЭРА, НОЦ НИЛ ВСА РУТ(МИИТ).

Основатель
Игорь Золотарев

Контакты



Москва



e-mail: sfera.iz@mail.ru



+7 (985) 050 91 23

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Одна из ключевых задач – повысить мобильность населения и трудовых ресурсов, развитие транспортной системы, развитие инфраструктуры – одна из наших главных задач на ближайшие десять и пятнадцать лет. Это, без всяких сомнений, то, над чем вся страна напряженно должна будет работать в ближайшей перспективе.

Поскольку именно от этого зависит общая конкурентоспособность нашей экономики и обеспечение национальной безопасности.

Учитывать высокую социальную значимость транспортной инфраструктуры, а также роль в обеспечении включенности малых городов, сельских территорий в общее экономическое, социальное, культурное пространство страны, в развитие туризма и в целом – в формирование современного, высокомобильного образа жизни людей.

Цель проекта

Состояние транспортной системы России и развитие ее инфраструктуры в современных условиях имеет особое значение для устойчивого развития производственного потенциала и экономики страны в целом, укрепления регионов и обеспечения нацбезопасности.

Цель – это создание многоцелевой скоростной транспортной платформы нового поколения транспортных средств, высокоскоростной амфибии, обладающей неоспоримыми преимуществами перед существующими видами транспорта.

Продукт проекта

Создан новый класс транспортных средств: ВСА (высокоскоростные амфибии), включающий возможности террагидроаэроамфибии (эксплуатирующиеся по суше, воде и в воздухе), суда на воздушной подушке, суда на воздушной каверне, экранопланы, аэроботы.

Конкурентные преимущества

Сочетание непотопляемого экраноплана с амфибийными возможностями:

- движение по суше;
- всесезонность;
- отсутствие в необходимости дорогой инфраструктуры (аэропорты, взлетно-посадочные полосы, речные и морские порты, автодороги и ж/д);
- высокая скорость и проходимость;
- внедорожная эксплуатация;
- дальность действия, соизмеримая с водоизмещающими судами;
- вне конкуренции при эксплуатации в условиях природных катаклизмов и техногенных аварий – аварийно-спасательный флот.

Уникальность, особенности проекта/решения

В разных странах мира возобновился интерес к судам с аэродинамической разгрузкой, в том числе к экранопланам, но в мировой практике сегодня отсутствует транспорт ВСА (высокоскоростные амфибии), включающий возможности террагидроаэроамфибии (эксплуатирующиеся по суше, воде и в воздухе), но работы – разработки и испытания активно ведутся.

Стадия реализации

- Апробация (уровень MVP).
- Эксплуатационные испытания 10-ти типов амфибий.

Бизнес-модель проекта

Монетизация планируется по трем направлениям для:

- отечественного инвестора;
- зарубежного инвестора (на первом этапе развития не планируются продажи амфибий, в связи с обеспечением условий требований безопасности эксплуатации и обслуживания, контроль операционной деятельности осуществляется НИЛ ВСА), участие предполагается в виде вложения в стоимость амфибии и получении доли маржи в доходах от эксплуатации в рамках переговоров по конкретному проекту от 50% NVP, и при выходе из проекта вложенные средства возвращаются за минусом амортизации.
- оказания логистических пассажирских и грузовых услуг, аварийно-спасательных работ собственной транспортной компанией.

Автоматизированная система IPA Re-Search



Основатель
Александр Воронин

Контакты



Саратовская область



e-mail: voroninsergeeva@mail.ru



+7 (903) 020 68 70

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Идея проекта – создание полноценной и конкурентоспособной системы IPA Re-Search, предназначенной для поддержки кадровых решений, принимающих во внимание множество показателей и критериев профессионально обусловленного психологического портретирования (soft skills) в сложной информационной среде.

Решение таких задач требует обработки и анализа большого объема данных и объективности результатов, чего нельзя достичь без использования современных вычислительных приборов.

Для анализа принятия решений используются различные методы: интеллектуальный анализ данных, распознавание образов, нейронные сети, ситуационный анализ, когнитивное моделирование и др.

Компания – инициатор проекта

ФГБОУ ВО СГЮА, Саратовский национальный исследовательский университет им. Н.Г. Чернышевского, Саратовский государственный технический университет им. Ю.А. Гагарина.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- HR-агентства сталкиваются с проблемами трудоемкости установления достоверности сведений, указанных в резюме. Решением проблемы является программное приложение IPA-ReSearch, обеспечивающее автоматическое профессионально обусловленное психологическое портретирование на основе текстовых и визуальных маркеров, содержащихся в профиле претендента в социальных сетях.
- Отделы профориентации вузов сталкиваются с проблемами сокращенной по времени и результативной диагностики soft skills абитуриентов. Решением проблемы может быть использование нашего программного приложения IPA-ReSearch, которое позволяет проводить автоматическое психологическое портретирование выпускников школ в масштабах страны.
- Работодатели не всегда обладают квалификацией оценки претендента на вакансию. Использование приложения IPA-ReSearch компенсирует недостаток квалификации работодателя в области выявления soft skills.

Цель проекта

Создание условий для рационального использования интеллектуального капитала Российской Федерации на основе реализации инновационного потенциала приложения IPA Re-Search. Обеспечение конкурентоспособности программного приложения IPA Re-Search и достижение признания на российском и международном уровнях. Оптимизация кадровой деятельности. Содействие рациональному использованию бюджетных средств государственных и муниципальных органов власти и управления, обеспечивающих реализацию программ профессиональной подготовки и переподготовки населения.

Продукт проекта

IPA Re-Search обеспечивает выявление soft skills – неспециализированных, важных для карьеры надпрофессиональных навыков, которые отвечают за высокую производительность в учебном или рабочем процессе, определяет динамику психоэмоциональных состояний пользователя на основе жанровой классификации медиаконтента: оценку эмоционального интеллекта, гибкости и коммуникабельности на основе количественных показателей эмоций на фотографиях пользователя и т. п.

IPA Re-Search включает программный модуль автоматического извлечения и последующей обработки постов социальной сети; модуль формулы цветового отличия CIEDE2000 и выделения преобладающего цвета профиля кандидата в социальной сети; нейронную сеть, обученную распознавать эмоции по фотографиям; нейронную сеть с использованием слоев LSTM для анализа тональности текстов и др.

Конкурентные преимущества

Основными конкурентами являются CRM для рекрутмента «Talantix» от компании HeadHunter, а также «Робот Вера» от компании Stafory.

Конкурентное преимущество психологического портретирования на основе программного приложения IPA Re-Search обеспечивается комплексным подходом, предполагающем одновременный анализ множества текстовых и визуальных маркеров, содержащихся в профиле претендента в социальных сетях.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Впервые в основу автоматизированной системы поддержки принятия решений положен комплексный инновационный подход, объединяющий инструменты распознавания и определения в целях выявления профессионально обусловленных качеств личности на основе анализа профиля в социальных сетях.
- Впервые реализовано техническое решение, обеспечивающее развитие автоматизированной системы поддержки принятия кадровых решений на основе непрерывного пополнения базы данных новыми маркерами профессиональных качеств личности.

Стадия реализации

Разработан MVP кроссплатформенного программного приложения IPA Re-Search. Получены первые результаты тестирования приложения.

Бизнес-модель проекта

Основными покупателями лицензий будут крупные, средние и малые предприятия, HR-агентства, ретейлеры и др., а формой ведения бизнеса по реализации нашего программного приложения является продажа монопродукта онлайн.



Основатель
Андрей Пашкевич

Контакты



Москва



e-mail: ap@urrobot.net



+7 (968) 956 53 04

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Создание регионального информационно-правового центра по работе с задолженностями в сфере ЖКХ обеспечит: создание уникального регионального программно-аппартного комплекса нового поколения на базе технологии ИИ, разработку предложений для гармоничного использования ИИ и «интернета вещей» на благо государственного и частного сектора при сборе и обработке больших данных в рамках концепции «Умный город», беспрепятственный доступ региональных организаций в сфере ЖКХ к инновационным технологиям без серьезных материальных вложений, полную автоматизацию и прозрачность процессов взыскания задолженностей в сфере ЖКХ, дистанционность и исключение человеческого фактора: отсутствие или загруженность юристов, специалистов, судебной и исполнительной систем, обеспечение противоэпидемических требований (удаленная и дистанционная работа).

Компания – инициатор проекта

Пашкевич Андрей Александрович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Дебиторская задолженность в сфере ЖКХ растет ежегодно на 11%, многие организации не решают свою проблему или решают ее частично, прибегают к помощи третьих лиц (коллекторов, юридических агентств, или нанимая свой штат юристов).

Данные решения не способны справиться с ростом долгов, так как работают в ручном режиме.

Помимо скорости работы, еще много нюансов, связанных с дебиторской задолженностью.

Мы решаем следующие проблемы:

- скорость работы в 45 раз быстрее;
- сокращаем задолженность на 34%;
- возвращаем до 42% задолженности;
- сокращаем расходы в 7 раз;
- бесплатный тестовый период 1 месяц;
- электронный документооборот с судами и судебными приставами;
- подача документов в суд по ЭЦП;
- оплата услуг ООО «ЮРРОБОТ» должником;
- обогащение персональных данных по 152-ФЗ.

Цель проекта

- Сделать процедуру погашения дебиторской задолженности максимально комфортной, быстрой и эффективной.
- Предоставление широкому кругу клиентов универсального инструментария по 100% автоматизации процессов взыскания дебиторской задолженности.

Продукт проекта

Основным продуктом проекта является информационно-правовая система нового поколения – программно-аппаратный комплекс, работающий на базе технологий искусственного интеллекта и предназначенный для решения задач и обработки данных (в том числе вычислений) в сфере автоматизации обязательных правовых мероприятий, связанных с взысканием задолженностей в сфере ЖКХ в конкретном регионе (субъекте) РФ.

Конкурентные преимущества

Преимущества системы «ЮРРОБОТ»:

- платформа позволяет заранее прогнозировать перспективу взыскания задолженностей за счет модуля искусственного интеллекта, который проводит интеллектуальный анализ больших данных по должникам, позволяет увеличивать степень предсказуемости взыскания дебиторской задолженности;
- автоматизация и оптимизация деятельности по сопровождению взыскания задолженностей, в том числе за счет безбумажных технологий, а также снижения вероятности ошибок при составлении судебных документов и расходов по взысканию дебиторской задолженности, уменьшения срока взыскания дебиторской задолженности.

Конкуренты: программный комплекс «УПРАВДОЛГ», «Квадо.ру.», Simplicity Debt Collection Software, «СТЕК-ЖКХ», «ЕИС ЖКХ», «ЖИЛИЩНЫЙ СТАНДАРТ».

Уникальность, особенности проекта/решения

- Использовании ИИ и нейронных сетей в работе.
- Подача документов в суд (пока в Москве) по ЭЦП и т. д.
- Никто в РФ при расчетах не учитывает мораторий на расчет пени.
- Никто в РФ не интегрирован с судебными участками для получения судебных дел.

Стадия реализации

Масштабирование по РФ.

Бизнес-модель проекта

Реализовано 2 формы продажи нашего продукта.

- Подписочная модель.
- За результат мы берем процент от суммы возвращенного долга нашему клиенту.

Metadoor-dev – платформа повышения эффективности расчетов инвестиционных проектов



Описание компании (суть проекта)

Концепция решения: автоматизировать процесс формирования и утверждения инвестиционных проектов в организации с поддержкой сотрудников в принятии решений по проектам, создание самообучаемого алгоритма принятия оптимальных решений для проектов.

Главные преимущества – мы объединяем в один бизнес-процесс работу с инвестиционными проектами на предприятиях, на каждом этапе помогая пользователям в принятии решений с использованием машинного обучения, также предоставляем аналитику по внедрению и оперативной корректировке показателей по проектам. Результатом должен стать веб-сервис.

Компания – инициатор проекта

Гурин Александр Дмитриевич.

Основатель
Александр Гурин

Контакты



Москва



e-mail: gurin.a.d@metadoor-dev.com



+7 (903) 748 99 63

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Сейчас у предприятий есть отдельные системы, которые занимаются либо документооборотом, либо мониторингом проектов – и процессы кусочно автоматизированы, что приводит к уменьшению эффекта от вложения в данную автоматизацию.

Также кусочная автоматизация не учитывает потребности сотрудников, что приводит к большей текучке кадров.

Мы же объединяем процесс формирования, расчетов, согласования и мониторинга инвестиционных проектов, что приводит к:

- сокращению расходов компании на услуги консалтинга проектов и аудита эффективности проектов;
- уменьшает время на формирование паспортов проектов;
- уменьшает время на согласование экономическими и техническими специалистами;
- уменьшает время на согласование проектов руководством компании;
- увеличивает пропускную способность инвестиционных проектов в компании;
- уменьшает количество не реализованных проектов в компании;
- уменьшает риски, связанные с человеческим фактором в принятии решения и занесении данных в паспорта проектов.

Цель проекта

Занять нишу на российском рынке BI-решений, предиктивной аналитики – 10%.

Продукт проекта

Понятный в пользовании UI/UX интерфейс, предоставляющий возможность:

- аналитических дашбордов;
- сопровождения пользователей подсказками рекомендательной системы;
- группировки проектов из портфеля по выбранным метрикам;
- отслеживания изменений в портфеле проектов и в каждом проекте в отдельности по метрикам;
- детализации по истории процесса согласования проекта/контроль внесенных изменений со стороны исполнителей;
- заносить и контролировать материальный баланс в проектах;
- организовать хранилище проектов в одном месте;
- планировать/разделять денежные средства по разделам проекта;
- осуществлять мониторинг по плану/факту реализации проекта в разрезе денежных средств и объема работ;
- детализации по плановым/фактическим статьям расходов с частотой в один месяц;
- формирования графика финансирования по проекту;
- делать BI-срезы и аналитику в виде дашбордов по выбранным проектам;
- оперативно вносить корректировки.

Конкурентные преимущества

- Прогнозная и рекомендательная аналитика.
- Множественная интеграция с нашим сервисом.
- Персонализированный алгоритм с учетом методологии организации.
- Ценовая политика.

Конкуренты: SAP Planning, «1С Управление предприятием», Annaplan, ProjectExpert.

Уникальность, особенности проекта/решения

Используем:

- алгоритмы формирования деревьев решений,
- экспертные оценки,
- временные ряды,
- статистические методы анализа.

Продукт реализуем как микросервисы веб-платформы.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

SaaS – «коробочное» решение.

Схема взаимодействия – через технологических брокеров в компаниях.

Создание производства композитных шлангов для перекачки нефтепродуктов в РФ



Описание компании (суть проекта)

Создание российского производства композитных маслобензостойких шлангов для перекачки нефтепродуктов с возможностью применения в экстремальных климатических условиях.

Это передовая технология производства композитных рукавов, в том числе разработка полного производственного комплекса оборудования.

Компания – инициатор проекта

ООО Мануфактура индустриальных рукавов.

Основатель
Алексей Чубаров

Контакты



Москва



e-mail: protoflex@ya.ru



+7 (962) 369 44 22

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Все композитные маслобензостойкие рукава, используемые в различных производственных процессах в России, импортируются из-за рубежа.
- Цена на данную продукцию подвержена таким факторам, как курсовые риски, риски, связанные с международными логистическими цепочками, и т. п.

Цель проекта

Реализация проекта позволит изготавливать импортозамещающие рукава для компаний нефтегазовой и других отраслей, полностью удовлетворять их потребности российским продуктом с понижением стоимости не менее чем на 30% от текущих цен.

Продукция данного производства обладает также хорошим экспортным потенциалом.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Рукав из композитных пленок – это гибкий трубопровод, предназначенный для транспортировки бензина, дизельного топлива, масел, тормозных жидкостей и других нефтепродуктов, а также охлаждающих жидкостей, слабых растворов кислот и иных слабоагрессивных сред.

Рукав из композитных пленок технически представляет собой шланг, собранный из набора различных композитных пленок с различными фитингами, и переназначен для подвода и перекачивания нефтепродуктов к заводам, заправочным станциям, автоцистернам, железнодорожным цистернам и прочим.

Конкурентные преимущества

Конкурентные преимущества:

- возможность эксплуатации при низких температурах без потери физических свойств, что важно на большей части РФ;
- лучшая герметичность шланга относительно традиционных резиновых аналогов обеспечивает повышенную пожарную безопасность и меньшие потери передаваемой рабочей жидкости;
- сверхлегкость.

Технические характеристики:

- рабочая температура: от -60° до +100° C;
- температура окружающей среды: от -60° до +50° C;
- рабочее давление: от 6 до 25 бар;
- коэффициент безопасности: 3:1.

Уникальность, особенности проекта/решения

Отсутствие аналогичного производства в России, существенный экспортный потенциал.

Стадия реализации

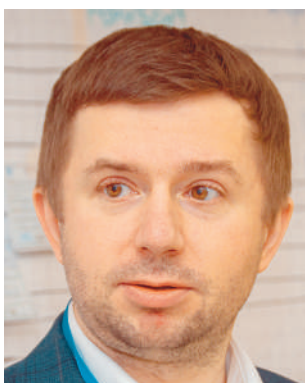
На предприятии работает участок конечной сборки, и с помощью импортных аналогов осуществляется активная маркетинговая программа по изучению/освоению потенциального рынка.

Бизнес-модель проекта

Компания ищет привлечение финансирования на условиях участия в распределении полученной прибыли.

Малоинвазивная лазерная технология лечения «НЕЙРОЛАЙТ ТЕХНОЛОДЖИ»

NeuroLight
Technology



Основатель
Владимир Волков

Контакты



Ленинградская область



e-mail: vpautomation@gmail.com



+7 (911) 211 88 02

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Создание и коммерциализация малоинвазивной инновационной комплексной технологии лечения злокачественных опухолей головного мозга. Данная технология позволит значительно увеличить выживаемость пациентов (70% по сравнению со стандартным лечением), так как будет применяться в самых сложных случаях.

На данный момент создана первая версия технологии, которая прошла трехлетнюю клиническую апробацию в ПСПбГМУ им. Павлова, готовящаяся к выходу на рынок. Для второй версии технологии мы будем создавать собственную брендируемую линейку оборудования (лазер, оптоволоконно и программное обеспечение).

Также в планах разработать эффективные комбинации нашей технологии с химиотерапией и гамма-ножом для усиления лечебного эффекта.

Компания – инициатор проекта

ООО «Нейролайт Технолоджи».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Ежегодно в мире диагностируется около 1,5 млн первичных и вторичных опухолей мозга.

Лечение начинают с хирургической операции с трепанацией черепа, применяют лучевую терапию и химиотерапию, иногда применяют гамма-нож. Эти методы ведут к средней выживаемости около 14 месяцев.

Проблема в том, что начиная примерно с 4-го месяца после первой хирургической операции у пациентов в большинстве случаев начинается повторный рост опухоли. В этот период стандартные методы либо неэффективны, либо вообще не могут быть применены. Повторная химиотерапия часто неэффективна.

Так возникает пробел в медицинской помощи. Он может быть закрыт нашей лазерной операцией, которая увеличивает выживаемость.

Цель проекта

Создание малоинвазивной технологии лечения опухолей головного мозга, которая может применяться, когда стандартные методы неэффективны, и благодаря которой увеличивается продолжительность жизни пациентов.

Эффективная комбинация лазерной технологии с другими методами лечения для увеличения выживаемости.

Продукт проекта

Технология лечения злокачественных опухолей мозга включает в себя:

- лицензию на технологию;
- программное обеспечение для планирования операции;
- инфракрасный лазер;
- оптоволоконно (расходный материал для операции).

Инфракрасный лазер и оптоволоконно пока производятся нашими партнерами.

Но мы планируем разработать свою линейку оборудования, которое будет производиться по модели контрактного производства.

Конкурентные преимущества

Аналогичный нашему метод применяется в США – Medtronic и Monteris.

Наша технология отличается от американских в следующем:

- уникальная процедура выполнения операций – гораздо точнее контролируем ход теплового потока во время операции, по технологии «НЕЙРОЛАЙТ» нагрев происходит менее 1 минуты, тогда как американские технологии требуют нагрева в 6–10 раз дольше и допускают непредсказуемый ход теплового потока во время операции;
- мы можем применять технологию «НЕЙРОЛАЙТ» для пациентов, которым нельзя выполнять процедуру МРТ – те, у которых есть кардиостимуляторы, некоторые импланты в теле, что отличает от американских технологий, не позволяющих этого сделать;
- в отличие от аналогов, мы не нуждаемся в использовании аппарата МРТ во время операции, достаточно стандартного оснащения нейрохирургической операционной.

Благодаря вышеперечисленному, «НЕЙРОЛАЙТ» более чем на 60% дешевле аналогов.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Технология применима там, где другие методы лечения не помогают: начальная стадия продолженного роста опухоли.
- Технология может применяться в стандартной нейрохирургической операционной, благодаря чему она может быть быстро распространена по клиникам.
- Точный контроль потоков тепла.
- Технология может быть применена к пациентам, которым нельзя выполнять МРТ.

Стадия реализации

Технология создана и прошла 3-летнюю клиническую апробацию, выполнено 40 операций, готова к пилотированию в клиниках.

Бизнес-модель проекта

Мы создаем представительства в странах наиболее важных регионов: Россия, Китай, Европа, Индия.

Наши представительства будут продавать в клиники обучение нашей технологии и медицинское оборудование (лазеры и оптоволоконно).

Сервис развития народного хозяйства

СРНХ



Описание компании (суть проекта)

Создание интерактивного сервиса поставщиков различного уровня, степени проверки и надежности. Включает в себя комплексное решение вопросов по продвижению, сопровождению и безопасности сделок для малого производителя.

Сервис разрабатывается на реактивных технологиях, что обеспечит его удобство для конечного пользователя.

Компания – инициатор проекта

Балан Василий Владимирович.

Основатель
Василий Балан

Контакты



Самарская область



e-mail: uxgo12@gmail.com



+7 (917) 817 53 32

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Малый бизнес:

- недостаток заказов,
- невостребованность продукции.

Крупный бизнес:

- незнание поставщиков в своем регионе,
- реализация требований импортозамещения.

Цель проекта

- Обеспечение регионов РФ, особенно слабо развитых, технологическим решением для поддержки своих предприятий и содействие вывода их продукции на рынки других регионов.
- Увеличение регионального внутреннего валового продукта Самарской области с 1,62 трлн до 2 трлн руб. за первые 3 года, до 3 трлн руб. за 5 лет.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Сервис имеет следующий функционал:

- листинг поставщиков и их товаров;
- помощь по выстраиванию кооперационных цепочек и кластеров для обеспечения нужд крупного заказчика;

- кооперационный выход компаний на экспортные рынки;
- сегментирование сервиса по регионам;
- проверка контрагентов;
- помощь в получении субсидий;
- страхование сделок.

Конкурентные преимущества

Прямых конкурентов нет.

Есть коммерческие торговые площадки, есть площадки субконтрактов и есть кластеры. Ключевое преимущество – комплексное решение вопросов по продвижению, сопровождению и безопасности сделок для малого производителя.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Сервис разрабатывается на реактивных технологиях, что обеспечит его удобство для конечного пользователя.
- Обеспечивает безопасность сделок за счет проведения сделок через эскроу-счет, проверку контрагентов и рейтинговую систему.
- Продвигает продукцию за счет удобного листинга, кооперационных цепочек, реферальной системы и сегментирования по региону и выход на экспорт.
- Сопровождает сделки, позволяя собрать кооперационную цепочку, взять возможные субсидии, воспользоваться выгодными предложениями от компаний-партнеров: банки, логистика, страховка и т. д.
- Комплексный подход.

Стадия реализации

MVP.

Бизнес-модель проекта

- Поставщик проходит регистрацию, автоматическую проверку и попадает на сервис.
- Поставщик размещает свою продукцию и услуги на сервисе.
- Заказчик видит поставщика из своего региона, а если не находит – то из соседних регионов и стран.
- Проверка поставщика и заказчика проходит по базам проверки контрагентов.
- Заказчик и поставщик договариваются о поставке, используют систему страхования и сопровождения сделки, выстраивают кооперационную цепочку.
- Сделка отражается на рейтинге поставщика и заказчика и их истории сделок.
- Рефералы приглашают своих контрагентов присоединиться к сервису и будут получать за их действия процент со сделок и рейтинговые изменения.
- Партнеры сервиса (например, логистические компании) и рекламодатели вносят вознаграждение в сервис за продвижение услуг, что и является монетизацией сервиса.

Бурение на колтюбинге по технологии Blood Vessels



Описание компании (суть проекта)

Создание разветвленной сети боковых стволов в продуктивном пласте с целью масштабного охвата залежи воздействием и увеличения площади дренирования.

Стволы проводятся с колтюбинговых установок струйным способом бурения с использованием геонавигации и системы управления траекторией ствола.

Использование кабельного канала позволит работать с многофазными жидкостями с высокой точностью, скоростью и большим объемом передачи информации на поверхность, подавать управляющие команды системе управления траекторией ствола.

В настоящее время созданы 2 базовые версии технологии: проводка боковых стволов из обсаженных скважин и из открытых стволов.

Основатель
Павел Попов

Контакты



Москва



e-mail: ppopov@n-gt.ru



+7 (926) 202 87 51

Компания – инициатор проекта

ООО «Нефтегазтехнология».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Увеличение КИН на 30–40%.
- Интенсификация дебита в 2–3 раза.
- Снижение удельных затрат на добычу тонны нефти.
- Высокий стандарт экологической безопасности.

Что требуется

Экспертиза технологии ведущими специалистами отрасли, специализирующимися на работе с резервуарами углеводородов. Организация встреч с топ-менеджерами ВИНК России.

Цель проекта

- Создание бизнеса по тиражированию технологии Blood Vessels с занятием доли российского рынка данного сегмента услуг не менее 50%.
- Выход на зарубежный рынок.

Продукт проекта

Разветвленные стволы делают охват пласта по вертикали и по простиранию вокруг материнского ствола скважины, достигнут протяженности до 500 м, возможности разветвления до 3 порядка, имеют радиус входа в пласт 6,5 м и диаметр ствола 60–80 мм.

Конкурентные преимущества

- Адресная проводка стволов по наиболее проницаемой части пласта.
 - Приобщение интервалов пласта по вертикали и простиранию.
 - Очистка боковых каналов, подтвержденная выносом шлама на поверхность.
 - Управление забойным давлением исключает/контролирует фильтрацию промывочной жидкости в пласт.
 - Кислотная обработка с повторным входом в боковой ствол снижает скин-фактор.
 - Освоение сразу после СКО снижает скин-фактор.
 - В случае АНПД – возможность интенсификации пласта с использованием технологии BV на депрессии.
 - Проникновение боковых стволов в зоны повышенных ФЕС.
 - Щадящее вскрытие.
 - Высокий стандарт экологической безопасности и охраны недр при проведении работ
- В целом система BV обеспечивает возможность строительства разноуровневой и разветвленной сети проводящих каналов при экологической чистоте и низкой удельной стоимости технологии работ.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Струйный способ бурения обеспечивает преимущество по забойной мощности технологии BV, в 15 раз большей ближайшего аналога, технология обладает наименьшим радиусом входа в пласт – 6,5 м (аналог 30 м).
- Технология применима для всех типов коллекторов, обсаженных и открытых материнских стволов.
- Проводка стволов возможна (требуется ОКР и внедрение) с использованием онлайн-навигации и управления траекторией стволов.

Стадия реализации

- Проект находится в стадии TRL7;
- проведены испытания технологии и специального оборудования в 2-х скважинах;
- требуется продолжение испытаний.

Бизнес-модель проекта

Прямые продажи клиентам услуг по проводке боковых стволов по технологии Blood Vessels. С момента формирования стартапа и открытия проекта в январе 2018 г. бизнес-моделью предусматривается создание на базе ООО «Нефтегазтехнология» сервисной компании, обладающей собственным уникальным оборудованием BV и парком колтюбинговых установок, проводящей прямые продажи услуг недропользователям по интенсификации притока и повышению нефтеотдачи на месторождениях России, дальнего и ближнего зарубежья методом колтюбингового бурения стволов малого диаметра.

В части развития технологии – планируется НИОКР с целью адаптации и расширения технологии по горно-геологическим и географическим условиям с акцентом на создание навигации и системы управления траекторией стволов на кабельном канале онлайн.

Масштабирование. Предусматривалось создание парка из 25 комплексов BV с обученным персоналом, оснащенных оборудованием, базами в основных нефтегазоносных провинциях России, выход на зарубежный рынок.

Наступившая ситуация в проекте на фоне кризиса в нефтяном рынке и макроизменений в общественном укладе говорит о необходимости актуализации стратегических и тактических планов компании.

AI Disraeli CopyWriter.

Искусственный интеллект пишет тексты



Описание компании (суть проекта)

Мы делаем SaaS-сервис, в котором пользователи с помощью ИИ создают тексты, редактируют их и размещают там, где им удобно.

Сейчас мы поддерживаем 25 языков, включающие английский, русский и большинство европейских языков.

Выпущен MVP v1. 11 ноября – релиз MVP v3.

Есть четыре клиента, пользующихся услугами нашего сервиса и финансирующих тем самым дальнейшее продвижение проекта.

Компания – инициатор проекта

Брегман Георгий Маркович.

Основатель
Георгий Брегман

Контакты



Москва



e-mail: intersolar-direct@ya.ru



+7 (985) 173 49 50

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Написание качественных текстов – всегда непростая и дорогая задача. Особенно малым и средним компаниям, когда нужно привлечь новых клиентов с помощью SEO и статей.

Обычные копирайтеры пишут долго, дорого и некачественно. Копирайтеры, понимающие суть Вашего бизнеса, стоят еще дороже, а самую высокую планку занимают копирайтеры, если компания выходит на рынки Америки, Великобритании, Европы, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии.

По скорости разработанный нами ИИ пишет на несколько порядков быстрее, реализуется сервис дешевле и качественней, так как он имеет компетенции во многих областях бизнеса, науки и технологий.

Цель проекта

Развитие искусственного интеллекта, который пишет тексты.

Мы хотим освободить людей от написания рутинных текстов, дав им возможность фокусироваться на более важных вещах.

Продукт проекта

Мы делаем SaaS-сервис, в котором пользователи с помощью ИИ создают тексты, редактируют их и размещают там, где им удобно.

Сейчас мы поддерживаем 25 языков: английский, русский и большинство европейских языков.

Сервис поддерживает два режима работы:

- вставляем копипаст откуда-то, на выходе получаем похожий текст, но уникальный реально для рефератов/научных работ, описаний товаров, SEO и т. д.);
- даем тему, а ИИ сам пишет на заданную тему.

Конкурентные преимущества

- Цена.
- Языки.
- Скорость.

Уникальность, особенности проекта/решения

- 25 языков.
- SEO-статьи – на ряде европейских рынков мы предоставляем уникальный сервис по созданию SEO-статей.

Стадия реализации

MVP.

Бизнес-модель проекта

Мы делаем SaaS-сервис, в котором пользователи с помощью ИИ создают тексты, редактируют их и размещают там, где им удобно.

Платформа финансирования для бизнеса FINFACTORY

Описание компании (суть проекта)

FINFACTORY.



FINFACTORY – это сервис, открывающий бизнесу (юридическим лицам и ИП) доступ ко всем продуктам банковского рынка.

Платформа-маркетплейс Finfactory для финансовых услуг и продуктов развивает доступность на финансовом рынке, повышает удобство, прозрачность и оперативность получения услуг клиентами в режиме «единого окна», устраняет барьеры для доступа к финансовым продуктам партнеров со стороны клиентов.

Компания – инициатор проекта

ООО «ФинФэктори».

Основатель
Александр Жаров

Контакты



Москва



e-mail: a.zharov@finfactory.one



+7 (916) 943 88 11

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Платформа-маркетплейс FINFACTORY для финансовых услуг и продуктов направлена на развитие доступности на финансовом рынке, повышение удобства, прозрачности и оперативности получения услуг клиентами в режиме «единого окна», устранение барьеров для доступа к финансовым продуктам партнеров со стороны клиентов. Согласно исследованию McKinsey: «банки должны сосредоточиться на «умном» обслуживании клиентов и научиться бесшовно встраивать свои сервисы в экосистемы партнеров».

Основные «боли», с которыми сталкивается клиент при выборе финансовой организации:

- неосведомленность клиента – юридического лица (особенно субъектов МСП) о банковском рынке решений, а также возможности получения государственной поддержки для конкретно его бизнеса;
- высокие затраты временных и финансовых ресурсов на поиск клиентом хоть какого-то финансового решения.

Сталкиваясь с отказом, клиент также оказывается в ситуации, вынуждающей его искать решение на открытом рынке.

Цель проекта

Цель проекта – цифровая трансформация клиентского пути по получению банковских продуктов с кредитным риском.

Продукт проекта

FINFACTORY – маркетплейс банковских финансовых продуктов для юридических лиц (в особенности субъектов МСП).

Банковский рынок РФ постоянно меняется. Каждый банк кредитует, как сам видит, что значительно усложняет корпоративным клиентам получение финансирования. Клиент должен заниматься своей основной деятельностью.

FINFACTORY для клиентов – единое окно доступа ко всему потенциалу рынка банковских финансовых продуктов, а для банков – снижение затрат на привлечение, в банк поступает готовый лид.

Конкурентные преимущества

- Наша платформа включает все кредитные и гарантийные продукты, в том числе сложноструктурированные сделки и проектное финансирование.
- Наша платформа осуществляет автоматизированное обогащение лида.
- Размещение на маркетплейсе не только низкорискованных скоринговых продуктов.

Основные конкуренты – платформы «ВБЦ», «Держава», «Финтендер» – платформы по выдаче банковских гарантий по госзаказам. Слабые стороны конкурентов – они реализуют только простейшие скоринговые гарантийные продукты, не требующие погружения в предметную область и основы кредитования. Фактически конкуренты являются лидогенераторами и системами документооборота без какого-либо анализа клиента.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность продукта состоит в агрегировании риск-моделей банков и обученной статистики условий предоставления кредитных продуктов.

На практике это отличает нас от конкурентов тем, что конкурент получает заявку на финансирование клиента и направляет в 30 банков. Это приводит к повышению издержек банков по работе с клиентами (до результата дойдет только один, а загружены работой 30), а также к потенциальным репутационным рискам и финансовым потерям клиента.

Наша система выбирает 2–3 оптимальных банка и минимизирует издержки и банков, и клиентов.

Стадия реализации

- Пилотирование готового продукта с банками и клиентами.
- Масштабирование проекта.

Бизнес-модель проекта

Монетизация сервиса осуществляется за счет платы банков – участников платформы за привлеченных клиентов. При этом это не фиксированная выплата за лид, а success-fee (модель CPA) части дохода по клиенту – часть маржи банка, заложенной на привлечение клиента.

Преимущество для банка: если клиент попал в банк от платформы FINFACTORY, но не воспользовался его кредитным продуктом – дохода банка не возникает, комиссия платформы для банка равна нулю.

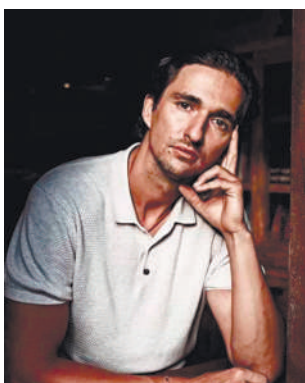
«Сообщество Предпринимателей»



Описание компании (суть проекта)

Из некоммерческого проекта «Миллиард в Бане» создать дополнительные коммерческие продукты, исходя из потребностей аудитории.

Ключевые показатели: 215 резидентов с уровнем заработка на себя от 1 млн руб. два раза в месяц проходят в бани по 30 человек.



Компания – инициатор проекта

Смирнов Андрей Алексеевич.

Основатель
Андрей Смирнов

Контакты



Москва



e-mail: 7@anna-key.ru



+7 (977) 397 07 07

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Одиночество предпринимателя.

Наличие связей.

Решение проблем в бизнесе.

Развитие, мотивация.

Цель проекта

Из некоммерческого проекта «Миллиард в Бане» создать дополнительные коммерческие продукты, исходя из потребностей аудитории.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Налаженные связи:

- общий чат предпринимателей;
- по 30 человек – посещение бани 2 раза в месяц;
- приглашение экспертов-банщиков;
- возможность входа в туризм.

Конкурентные преимущества

Преимущества:

- очень теплая атмосфера внутри и снятие барьеров для знакомства;
- нишевание по сравнению с просто сообществом предпринимателей;
- порог входа – 1 млн руб. по заработку на себя, а также другие ценности;
- конкретные правила банного сообщества как вип-членства.

Уникальность, особенности проекта/решения

Мы делаем проект «Миллиард в Бане», помогающий предпринимателям с заработком от 1 млн руб./мес. решать проблемы одиночества, развития, сложностей в бизнесе при помощи объединения при совместных походах в баню.

Стадия реализации

- Пилотирование.
- Вывод новых продуктов.

Бизнес-модель проекта

Создание дополнительных продуктов:

- приглашения эксперта;
- обучения;
- путешествия;
- инвестиции;
- досуг и развлечения;
- совет директоров.

«Мой участок»



Описание компании (суть проекта)

Создание цифровой платформы «Мой участок», представляющей собой торговую площадку, на которой покупатели имеют возможность удаленно приобрести сельскохозяйственную продукцию (фрукты, овощи, ягоды и др.), выращенную на садовых участках граждан (продавцов), зарегистрированных в качестве самозанятых.

Покупателями являются граждане, проживающие преимущественно в городах, продавцами – граждане, проживающие в сельской местности. Доставка продуктов осуществляется с использованием логистических сервисов на базе сетевых продовольственных магазинов («Пятерочка», «Магнит» и др.).

Компания – инициатор проекта

Шаповалов Александр Сергеевич.

Основатель
Александр Шаповалов

Контакты



Краснодарский край



e-mail: surgutland@yandex.ru



+7 (922) 247 62 77

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Для покупателей цифровая платформа «Мой участок» дает возможность приобрести натуральные продукты, выращенные в России.

Процедура покупки продуктов на цифровой платформе «Мой участок» предполагает возможность договариваться о цене товара, приемлемой как для покупателя, так и для продавца, по принципу торга на рынке.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Основная цель проекта – повышение благополучия и качества жизни населения, в том числе неработающих пенсионеров, за счет возможности реализовывать продукцию, выращенную на садовых участках, получать доход, использовать цифровую платформу «Мой участок» как возможность для самореализации.

Для покупателей цифровая платформа «Мой участок» дает возможность приобрести натуральные продукты, выращенные в России.

Дополнительные цели проекта:

- развитие сельской местности,
- реализация потенциала ИЖС,
- содействие занятости населения,
- импортозамещение,
- цифровая трансформация.

Продукт проекта

Цифровая платформа «Мой участок», представляющая собой торговую площадку, на которой покупатели имеют возможность удаленно приобрести сельскохозяйственную продукцию (фрукты, овощи, ягоды и др.), выращенную на садовых участках граждан (продавцов), зарегистрированных в качестве самозанятых.

Конкурентные преимущества

Конкурентные преимущества по сравнению с торговлей на рынке:

- отсутствие необходимости в аренде торгового места,
- в организации доставки товаров,
- в найме персонала,
- личном присутствии на рынке.

Конкурентные преимущества по сравнению с торговлей в интернет-магазине, в соцсети:

- отсутствие необходимости в создании сайта,
- в организации доставки товаров,
- в найме персонала.

Конкурентные преимущества по сравнению с торговлей на крупном маркетплейсе:

- отсутствие необходимости выполнения условия маркетплейса по отгрузке на склад большой партии товаров,
- оперативность доставки товаров через логистический сервис на базе сетевого продовольственного магазина (например, «Пятерочка»).

Уникальность, особенности проекта/решения

Цифровая платформа «Мой участок» является социально значимым, экономически эффективным проектом.

Социальная значимость проекта заключается в повышении благополучия и качества жизни населения, в том числе неработающих пенсионеров, за счет возможности реализовывать продукцию, выращенную на личных садовых участках, получать доход, использовать цифровую платформу как возможность для самореализации.

Для покупателей это возможность приобрести натуральные продукты, выращенные в РФ. Экономическая эффективность проекта достигается за счет оплаты продавцом комиссии с продаж в пользу торговой площадки.

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

- Размещение продавцом описания, фотографий реализуемых на цифровой платформе «Мой участок» продуктов.
- Выбор продуктов покупателем, достижение договоренности о цене, дате и времени доставки продуктов.
- Передача продуктов продавцом в пункт приема логистического центра на базе сетевого продовольственного магазина (например, «Пятерочка»).
- Оплата продуктов покупателем, перечисление денежных средств продавцу, списание комиссии в пользу цифровой платформы и логистического центра.
- Получение покупателем продуктов в постамате или пункте выдачи логистического центра на базе сетевого продовольственного магазина (например, «Пятерочка»).

Информационный сервис «Дискоретс»

Описание компании (суть проекта)

Создание информационного сервиса (разработка программного обеспечения) для дистанционного контроля и регулирования тепловой автоматики клиентов в отопительный период.

Информационный сервис работает с приборами автоматизированных узлов управления и узлов учета тепловой энергии различных производителей с установленным устройством беспроводной передачи данных.

Компания – инициатор проекта

ООО «РИК Импульс».

Основатель
Андрей Коновалов

Контакты



Омская область



e-mail: impuls.ru@mail.ru



+7 (908) 103 34 87

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Недостаточно комфортные микроклиматические условия в зданиях в отопительный период.
- Недостаточная экономия тепловой энергии для собственников систем теплоснабжения.

Цель проекта

Предоставление информационно-сервисных услуг для лиц, эксплуатирующих системы теплоснабжения.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Информационный сервис работает с приборами автоматизированных узлов управления и узлов учета тепловой энергии различных производителей с установленным устройством беспроводной передачи данных.

Информационный сервис позволяет с устройства пользователя (ПК, планшет, смартфон) дистанционно (через интернет-браузер) в режиме реального времени контролировать и регулировать параметры системы теплоснабжения, настраивать режимы пониженного теплопотребления.

Сервис выполняет:

- архивирование всех контролируемых параметров;
- СМС-оповещение о нештатных ситуациях;
- аналитику теплопотребления с визуализацией.

Конкурентные преимущества

Основные конкурентные преимущества ИС «Дискоретс» – это возможность дистанционной регулировки параметров теплоснабжения и задание режимов пониженного теплопотребления («ночной» режим, режим «отпуск» и пр.) наряду с другими высококачественными широкими функциональными возможностями.

Эти особенности позволяют не только контролировать фактическое теплопотребление, но и (в отличие от сервисов конкурентов) экономить тепловую энергию.

Уникальность, особенности проекта/решения

В его конкурентных преимуществах.

Стадия реализации

- Идея.
- Проект бизнес-плана.

Бизнес-модель проекта

Продажа права использования информационного сервиса.

Каналы продаж:

- сайт,
- личные встречи,
- участие в конкурсах и выставках различного уровня.

«Развитие рядом»



Описание компании (суть проекта)

Создание технологических площадок FabLab со сложным оборудованием в шаговой доступности (в каждом микрорайоне города) для:

- проектирования изготовления и отладки прототипов и моделей будущей продукции;
- кооперации предпринимателей, инженеров, изобретателей;
- популяризации технических специальностей, среди молодежи в том числе.

Компания – инициатор проекта

Рождествин Сергей Анатольевич.

Основатель
Сергей Рождествин

Контакты



Москва



e-mail: incmet@mail.ru



+7 (928) 308 62 99

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Отсутствие доступных технологических площадок FabLab в городах России для инженеров, изобретателей, предпринимателей, которым необходимо сложное оборудование.

Цель проекта

1. Снижение дефицита квалифицированных кадров в области передовых технологий:
 - развитие компетенций для действующих специалистов;
 - переобучение с практикой (для тех, кто хочет освоить новые технологии);
 - подготовка специалистов комплексного инжиниринга и их кооперация (практическое применение специалистов и их разнородных знаний).
2. Изготовление и отладка прототипов и моделей будущей продукции:
 - автоматизация линий и отдельных узлов существующего производства для повышения конкурентного преимущества;
 - коллегиальное решение технологических проблем на предприятиях каждого из участников проекта.
3. Возрождение интереса к техническому прогрессу и изобретательству в нашей стране.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

- Специалисты комплексного инжиниринга (от проектирования в САПР до программного обеспечения).
- Реализованные стартапы и изобретения.
- Предприятия, созданные на платформе нашей площадки.
- Интерес к техническому творчеству.

Конкурентные преимущества

Главное преимущество – это шаговая доступность технологической площадки. Путем создания творческой и необремененной обстановки дать возможность скрытым талантам реализовать свои идеи, скооперироваться с единомышленниками и превратить идеи в бизнес.

Уникальность, особенности проекта/решения

Продукт специфический – это реализованные изобретения, которые «пылятся» в головах нашего творческого населения.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

1. Приоритет FabLab-центров – это реализация стартапов.
 - Все разработки, по желанию автора будут выставлены на сайте центра.
 - Все заинтересованные лица, инвесторы и предприниматели могут связаться с нами для сотрудничества, заказа продукции или услуги.
 - На правах первого инвестора наша лаборатория оставляет 15% от маржинальной прибыли новых предпринимателей до окупаемости вложенных средств и 7% после полного погашения затраченных средств.
2. Выполнение заказов для среднего и крупного бизнеса.
 - На непрофильных предприятиях возникает потребность в выполнении работ или изготовлении продукции, требующих специалистов и оборудования, несоизмеримой по стоимости с открытием нового отдела или подразделения.
 - Такие предприятия могут прийти в наш центр и силами наших специалистов подготовить ТЗ, проект, наладить производство или сделать конкретное изделие за конкретные деньги.

«Основа 2.0»

CRYSTAL-FREE



FREEZING



Описание компании (суть проекта)

Производство оборудования с нашей технологией и разработка внедрения CFF для 6 направлений:

- пищевая отрасль;
- медицина;
- освоение космоса;
- водные ресурсы;
- флора и фауна;
- ESG и ЦУР ООН.

Компания – инициатор проекта

Ермилов Зураб Михайлович.

Основатель
Зураб Ермилов

Контакты



Москва



e-mail: 9705307@gmail.com



+7 (985) 970 53 07

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Сохранение в исходном виде замороженных продуктов питания без изменений в них.
- Увеличение сроков такого сохранения на неограниченный срок.
- Уменьшение количества отходов в пищевой отрасли.
- Снижение себестоимости производства еды.
- Решение продовольственной безопасности стран и регионов.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

- Мы улучшаем мир и жизнь каждого человека.
- Помогаем решать 13 госпрограмм РФ.
- Помогаем решать «10 целей устойчивого развития ООН».

Продукт проекта

Следующий шаг в области заморозки молекул воды в тканях и жидкостях – новые виды оборудования с CFF и UFF.

Конкурентные преимущества

«БесКристаллическая заморозка (CFF)» – запатентованная технология.

Уникальность, особенности проекта/решения

Таких возможностей современное оборудование не предоставляет.
Остальное – коммерческая тайна.

Стадия реализации

MVP.

В стадии масштабирования.

Бизнес-модель проекта

- Продажа оборудования.
- Продажа лицензий в другие регионы.
- Франчайзинг.



Описание компании (суть проекта)

Наша миссия: развивать надежный цифровой сервис, позволяющий бизнесу безопасно и выгодно работать с самозанятыми.

Подписание бумажного документа может занимать от нескольких часов за счет рутинных задач. Если у Вас 100 исполнителей, то это несколько дней в месяц на документооборот.

А через наш сервис потребуется несколько часов. При этом все документы примут налоговая и судебная системы.

Компания – инициатор проекта

Браткин Андрей Игоревич.

Основатель
Андрей Браткин

Контакты



Рязанская область



e-mail: dir@sluzhba-zanyatosti.ru



+7 (920) 999 37 77

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Для организаций:

- экономия средств при работе с исполнителями;
- экономия времени штатных юристов и бухгалтеров при работе с исполнителями;
- автоматизация документооборота.

Для самозанятых:

- поиск заказов;
- упрощенный вариант работы с заказчиками за счет отсутствия контроля по уплате налога.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Помочь миллионам людей найти работу, а бизнесу – сэкономить миллиарды капитализации.

Продукт проекта

Проект имеет потенциал в Fin-tech- и HR-tech-сферах.

Конкурентные преимущества

- Заключение безопасных сделок сразу с несколькими самозанятыми.
- Выстраиваем бизнес-процессы клиентов для работы с самозанятыми «под ключ».
- Предоставляем услуги по страхованию самозанятых (мало у кого есть).

Уникальность, особенности проекта/решения

- Автоматизируем документооборот при работе с внештатными исполнителями.
 - Компания экономит до 41% при оплате труда исполнителям (Нет НДФЛ, ПФР, ФСС, ФОМС).
 - Сервис экономит время бухгалтерам и юристам компании.
- > 21 500 руб./месяц экономия на одного исполнителя. При средней оплате работ в 50 тыс. руб./месяц, Ваша экономия составит – 21 500 руб./месяц. Расчет составлен из учета 15 тыс. руб. (соц. налоги) + 6 500 руб. (НДФЛ) – 1 тыс. руб. (минимальная комиссия сервиса 2%). > 25 800 000 руб./год – общая экономия за год.
- Для отдела из 100 исполнителей со средней оплатой в 50 тыс. руб./месяц экономия составит – 21 500 руб./месяц * 100 исполнителей * 12 месяцев.
- До 50% экономия на юристах и бухгалтерях.
- Подписание бумажного документа может занимать от нескольких часов за счет рутинных задач (печать, отправка и т. д.). Если у Вас 100 исполнителей, то это несколько дней в месяц на документооборот. А через наш сервис потребуется несколько часов. При этом все документы примут налоговая и судебная системы.

Стадия реализации

- Проект готов.
- Проведено сквозное тестирование.
- На стадии заключения договоров с компаниями.

Бизнес-модель проекта

2–4% с оборота заказчика.



Описание компании (суть проекта)

Возвращение отходов обратно в производственный цикл, доступность мобильных установок по переработке ПММА и монетизации отходов.

Компания – инициатор проекта

Илья Беспалов.

Проблема, которую решает проект

- Огромное количество производственных отходов, которые бессмысленно сжигаются;
- загрязнение окружающей среды;
- высокие цены на производство и переработку.



Основатель
Илья Беспалов

Контакты



Москва



e-mail: d.nikitina@acrolab.eco



+7 (901) 368 61 56

Конкурентные преимущества

Автоматизированные установки по переработке, не требуют перезарядки по 16 часов, непрерывная работа экструдера, выход – эталонный мономер.

Что требуется

Мы очень заинтересованы в сотрудничестве и поддержке АСИ и Национального исследовательского университета ИТМО. Необходимо узнать состав ТКО, определить процентное соотношение среди общей массы отходов.

Цель проекта

Развитие устойчивого бизнеса с заботой о природе.

Продукт проекта

- Вторичный мономер.
- Мобильные установки по переработке.

Уникальность, особенности, решения

Подобная технология и использование отходов ПММА в качестве источника сырья сегодня существует только у единственной компании – MMAtwo, они планируют запуск в 2022 г., а такая установка модернизирована нами, что позволило сделать ее автоматизированной.

Стадия реализации

Seed-stage. Выручка за 6 месяцев работы – 190 тыс. долл.

Бизнес-модель проекта

- Производство и продажа ММА.
- Продажи лицензий.
- Изготовление конечных продуктов: жидкий акрил, присадки на масла, ПММА-гранулы, листовой материал.
- Базирование мобильных установок по всему миру рядом с производственными и мусоросжигательными заводами.



Основатель
Юрий Шилов

Контакты



Ивановская область



e-mail: shilov.ym@ivcompany.ru



+7 (910) 697 00 00

Конкурентные преимущества

Члены нашего клуба получают помощь в экспорте, имеют доступ к возможностям коллег в разных отраслях, участие в общественной, клубной жизни, нетворкинг.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Проект Exporters.Help занимается управленческим консультированием по широкому кругу вопросов в сфере экспорта, такими как: заключение договорных отношений, высокие показатели компаний, выведенных за рубеж нами, получение прибыли.

Компания – инициатор проекта

Шилов Юрий Михайлович.

Проблема, которую решает проект

Помогаем с маркетинговым исследованием рынка, пройти таможенный контроль, успешно выведем компанию на экспорт.

Цель проекта

Улучшить определенные показатели бизнеса: рентабельность, прибыльность, эффективность, ликвидность, рыночную стоимость.

Продукт проекта

Управленческое консультирование по широкому кругу вопросов в сфере экспорта для решения той или иной проблемы: финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности.

Уникальность, особенности, решения

Проект несет в себе не только бизнес-часть, но и поможет в дальнейшем удовлетворять различные потребности участников: участие в благотворительных мероприятиях, поддержка детей, пропаганда здорового образа жизни, культурное воспитание.

Стадия реализации

Сбор информации о возможностях участников; проведение тематических онлайн-встреч; планирование мероприятий различной направленности.

Бизнес-модель проекта

Вижу работу по модели проектного консалтинга, очень жду помощи от наставников.

Производство маломерных судов класса Mini 6,5



Основатель
Федор Дружинин

Контакты



Москва



e-mail: skipper@60north.ru



+7 (911) 939 51 30

Описание компании (суть проекта)

Развитие офшорного парусного спорта в Российской Федерации и его материальное обеспечение.

Компания – инициатор проекта

ИП Бондаренко Алексей Валериевич.

Проблема, которую решает проект

Обеспечение доступным и технологичным спортивным инвентарем яхтсменов РФ.

Цель проекта

Строительство высокотехнологичной яхты длиной 6,5 м для участия в океанических парусных гонках.

Продукт проекта

Яхта класса Mini 6,5.

Конкурентные преимущества

Использование российских композитных материалов, а также в перспективе – НИОКР НИИ гидродинамики.

Уникальность, особенности проекта/решения

Использование российских композитных материалов, а также в перспективе – НИОКР НИИ гидродинамики.

Стадия реализации

Стартап.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Бизнес-модель проекта

- Продажа яхт и отдельных вещей.
- Обучение яхтсменов офшорному формату.
- Продажа рекламных площадей яхты.

SKUVision



Основатель
Петр Глебовский

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: info@edgesoft.ru



+7 (921) 790 67 93

Описание компании (суть проекта)

Создание надежного сервиса для заказчиков.

Компания – инициатор проекта

Глебовский Петр Александрович.

Проблема, которую решает проект

Анализ планogramм, поиск товаров на изображении.

Цель проекта

Заработок денег.

Продукт проекта

Смарт-камера и сервис для работы.

Конкурентные преимущества

Вычисления производим на устройствах в реальном времени.

Уникальность, особенности проекта/решения

Вычисления производим на устройствах в реальном времени.

Стадия реализации

На стадии MVP.

Бизнес-модель проекта

Подписка, аренда и пр.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

SMELCOM ROV



Описание компании (суть проекта)

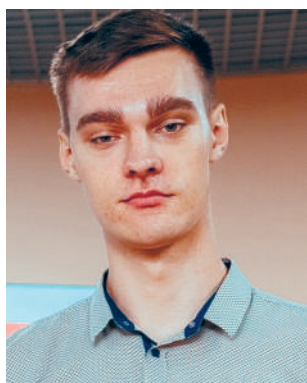
Подводный робототехнический комплекс SMELCOM ROV смотрового класса, способный к выполнению множественных задач под водой, способен заменить группы водолазов по своему назначению.

Компания – инициатор проекта

SMELCOM ROBOTIC SYSTEMS.

Проблема, которую решает проект

Проведение высокоточных подводных инженеринговых работ, не прибегая к водолажным группам, и задействован один оператор и один аппарат.



Основатель

Михаил Гладышев

Контакты



Астраханская область



e-mail: mih.gladishev@gmail.com



+7 (908) 616 15 31

Конкурентные преимущества

Стоимость покупки/аренды ниже за счет того, что только масштабируемся и развиваемся. Возможность быстрой настройки конвейерного производства.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Встроить проект в структурное подразделение заинтересованной компании.

Продукт проекта

Робототехнический комплекс, программное решение к нему.

Уникальность, особенности проекта/решения

Изготовлен из 80% комплектующих российского производства, имеет высокую мобильность, по сравнению с аналогичными решениями, прост в устройстве (модульность конструкции), имеется ряд программных бонусов.

Стадия реализации

Предсерийный образец.

Бизнес-модель проекта

B2B – в основном нацелены на нефтегазовый сектор, осмотр и мониторинг подводных частей сооружений, а также прилегающих трубопроводов.

Цикл постоянного совершенствования – 5П



Описание компании (суть проекта)

Повышение эффективности команд за счет оценки навыков, обучения навыкам, выстраивания системы в операционной системе и документообороте.

Компания – инициатор проекта

Вяткин Олег Иванович.

Проблема, которую решает проект

Низкая эффективность компании, слабые навыки у персонала.



Основатель
Олег Вяткин

Контакты



Москва



e-mail: vyatkinoi@asystema.com



+7 (982) 189 21 88

Конкурентные преимущества

Конвеерный тип обучения:

- вовлеченность в проект,
- оценка навыков,
- инструмент, соединяющий экспертизу и проекты.

Цель проекта

Получить экспертизу трекеров, проектов, нетворкинг и научиться продавать.

Продукт проекта

Сервис по усовершенствованию своих навыков.

Уникальность, особенности проекта/решения

Цикл непрерывных улучшений 5П:

- планируем совместно,
- производим работу,
- постоянно измеряем,
- понимаем динамику,
- принимаем решения.

Стадия реализации

На стадии MVP.

Бизнес-модель проекта

Freemium – наша бизнес-модель.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

IT-платформа TakPro



Описание компании (суть проекта)

Подбор персонала рекрутерами на платформе по заявкам заказчиков.

Создано MVP, идет работа по наполнению платформы.

Компания – инициатор проекта

Ефанов Антон Сергеевич.

Проблема, которую решает проект

Эффективный подбор персонала силами фрилансеров-рекрутеров, расширение занятости для лиц с ОВЗ (рост количества самозанятых).



Основатель
Антон Ефанов

Контакты



Краснодарский край



e-mail: umnoerezume@gmail.com



+7 (918) 067 03 03

Конкурентные преимущества

Платформа в виде чат-бота на базе телеграм-мессенджера, что является конкурентным преимуществом. Трудно уже представить бизнес без Telegram, что подтверждает востребованность. Прямые конкуренты: hrspase, jungljobs.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Стать платформой номер один по подбору персонала и зарабатывать на комиссии от сделок на платформе.

Продукт проекта

Трудоустройство персонала по заявке заказчика.

Уникальность, особенности проекта/решения

Чат-бот в Telegram позволяет быстро и эффективно реагировать на поступающие заявки от заказчиков и резюме от исполнителей, принимать решения без простоев и общаться в любом месте и время.

Стадия реализации

Чат-бот запущен, идет наполнение рекрутерами и работодателями.

Бизнес-модель проекта

Работодатель определяет бюджет за подбор персонала, который будет выплачен рекрутеру, закрывшему вакансию.

Платформа берет комиссию 20% от сделки.

DEAERATOR.SU



Основатель
Виталий Сергеев

Контакты



Москва



e-mail: svn.1984@yandex.ru



+7 (926) 373 41 11

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Увеличение узнаваемости продукта – более 50%.

Компания – инициатор проекта

Сергеев Виталий Николаевич.

Проблема, которую решает проект

Снижение аварийности на тепловых сетях.

Цель проекта

Повышение узнаваемости продукта.

Продукт проекта

Центробежно-капельный деаэратор – удаление агрессивных газов, за счет этого – снижение аварийности до нуля.

Конкурентные преимущества

Стабильная работа во всем диапазоне нагрузок.

Уникальность, особенности проекта/решения

Единственный в мире термический деаэратор, способный полностью удалять агрессивные газы во всем диапазоне нагрузок.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Повышение узнаваемости продукта – получение большего количества заказов от компаний теплоэнергетического сектора.

YouHR – автоматизация найма и адаптации сотрудников

Описание компании (суть проекта)

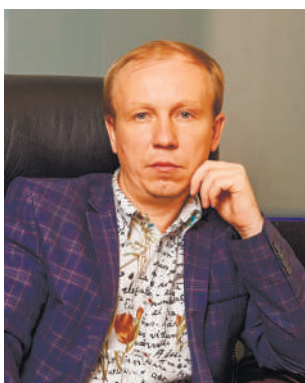
YouHR – это компания, продающая SAAS и «коробочное» ПО-решение. Параллельно компания оказывает услуги внедрения. На текущем этапе – разработка MVP.

Компания – инициатор проекта

Бердников Андрей Валентинович.

Проблема, которую решает проект

- Неудовлетворительное качество кандидатов;
- трудоемкость адаптации персонала;
- нет системы развития сотрудников.



Основатель
Андрей Бердников

Контакты



Краснодарский край



e-mail: bbx@bk.ru



+7 (999) 982 79 39

Конкурентные преимущества

Ориентируемся не просто на учет сотрудников, а на их постоянное развитие внутри компании.

В основе: международный лидер – система дистанционного обучения Moodle.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Создать Saas и «коробочное» ПО-решение для создания международной компании, позволяющей систематизировать процесс найма, адаптации и развития персонала.

Продукт проекта

Продукт позволяет автоматизировать:

- найм сотрудников,
- адаптацию сотрудников,
- карьерную траекторию сотрудников.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальности нет. Такой функционал в той или иной форме реализован во множестве других продуктов.

Стадия реализации

Разработка MVP.

Бизнес-модель проекта

- Продажа через партнеров (продавцы 1С, обучающие центры HR);
- продажи на прямую компаниям с массовым наймом (МЛМ, риелторы, кол-центры).

Организация производственной базы в РПЗ, Египет



Основатель
Борис Юрченко

Контакты



Саратовская область



e-mail: altumboris@gmail.com



+7 (978) 103 17 02

Описание компании (суть проекта)

Организация производства продукции в РПЗ (Египет) из российского сырья.

Компания – инициатор проекта

ООО «АЛЬТУМ».

Проблема, которую решает проект

Ускоряет и удешевляет строительные процессы.

Цель проекта

Экспансия продукции компании в Африку.

Продукт проекта

Сухие смеси, строительное оборудование.

Конкурентные преимущества

- Цена.
- Качество.
- Сроки хранения.

Уникальность, особенности проекта/решения

На африканском строительном рынке отсутствуют подобные технологические решения.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

- Прямые продажи;
- продажи по лицензии;
- JVs;
- прямое участие компании в местных проектах.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Направление:

**КАЧЕСТВО
ЖИЗНИ**



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

«Время молодежи»



Описание компании (суть проекта)

Бесплатная конно-спортивная школа/пони-клуб для детей Москвы и Московской области.

Преимущество нашей организации – максимальная транспортная доступность для участников Олимпийских игр.

«Время молодежи» – проект, проводящий соревнования различного уровня как для новичков, так и для профессионалов.

Компания – инициатор проекта

Афанасьева Юлия Вячеславовна.

Основатель
Юлия Афанасьева

Контакты



Московская область



e-mail: youlafon@mail.ru



+7 (925) 868 94 14

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Отсутствие бесплатной конно-спортивной школы для детей Московской области: так как содержание лошадей стоит очень дорого, конным спортом занимаются, как правило, только хорошо обеспеченные люди.

Цель проекта

Занять детей подросткового возраста.

Привить положительные качества:

- доброта,
- сострадание,
- ответственность,
- самоорганизация,
- дисциплина.

Развить физические качества подростков:

- скорость,
- выносливость,
- быстрота реакции,
- улучшение координации.

Что требуется

Помощь в решении административных вопросов (в выделении земли, регионального финансирования). Помощь во взаимодействии с благотворительными фондами: «Вольное дело», «Сафмар», «Искусство, наука и спорт», фондом Елены и Геннадия Тимченко, фондом Владимира Потанина.

Продукт проекта

- Бесплатное содержание обученных лошадей (юноши, юниоры).
- Бесплатные занятия для начинающих с 11–18 лет.

Конкурентные преимущества

Негосударственная организация, предоставляющая бесплатное обучение для детей подросткового и юношеского возраста.

Конкуренты:

- ГБУ СШ «Битца Москомспорта»;
- ГБУ города Москвы физкультурно-спортивное объединение «Юность Москвы».

Уникальность, особенности проекта/решения

Предоставление бесплатных занятий с:

- тренерами молодежной сборной России,
- участниками Олимпийских игр.

Стадия реализации

На данный момент проект находится на стадии стартапа с дальнейшей реорганизацией в структуре.

Бизнес-модель проекта

Лошади, содержащиеся на коммерческой основе, дают возможность содержать лошадей для бесплатных занятий детей.

Единая база животных в приютах MuzzleBook



Описание компании (суть проекта)

Мы создаем единую базу, сайт в формате маркетплейса MuzzleBook животных в приютах и пунктах передержки. Основным показателем проекта является число заявок на питомцев. Сейчас их 27 (старт проекта: 17 июня 2021 г.). Также у нас есть дополнительные показатели:

- число пользователей (просмотры);
- число городов, приютов и животных в системе;
- взятые животные;
- рекламодатели и партнеры.

Компания – инициатор проекта

Рачис Всеволод Андреевич.

Основатель
Всеволод Рачис

Контакты



Томская область



e-mail: seva-ra4is@mai.ru



+7 (953) 920 88 84

Что требуется

Выход на региональные СМИ. Сейчас – Новосибирск, Красноярск, Кемерово. Чуть позже – Омск, Барнаул, Новокузнецк, Иркутск. Поиск партнера для расширения на другие области. Письмо поддержки для получения грантов.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

По данным Mars Petcare, в России на 2020 г. – 63,5 млн домашних животных (с 2017 г. увеличилось на 12,1 млн).

Согласно опросу ВЦИОМ – 48% граждан утверждают, что могли бы взять питомца из приютов, однако берут лишь 4%. Существует несколько причин для этого.

- Во-первых, из-за слабой информированности о зоозащитных организациях. Например, в большинстве городов нет даже списка приютов и пунктов передержки.
- Во-вторых, на людей влияют заблуждения о приютских животных, мол, они все болеют или имеют физические отклонения. Конечно, такие есть, но их мало, однако в то же время все подопечные не только стерилизованы, но и привиты, что делает их более здоровыми, чем среднестатистическая дворняжка.
- В-третьих, информация о питомцах разбросана по различным соцсетям: в альбоме «ВКонтакте», на сайте или в Instagram. Конечно, будущий хозяин может приехать в приют и выбрать «на месте», но даже в таком случае ему нужно объехать все приюты, потратив на это несколько недель, а то и больше.

Цель проекта

Создать сервис, показывающий информацию о животных в приютах и пунктах передержки города, для людей, желающих взять питомца.

Продукт проекта

Мы создаем единую базу (сайт в формате маркетплейса) животных в приютах и пунктах передержки.

- Посетителям сайт дает структурированную информацию о всех животных в одном месте – единой системе.
- Организациям обеспечен сервисом выход на потенциальных хозяев питомцев, а также возможность формировать отчеты и документы (для работающих по государственным контрактам).

Конкурентные преимущества

- Наша организация планирует выход на всю Россию.
- В планах – сотрудничать с организациями по всей России.

У нас есть несколько прямых конкурентов: «Подарок судьбы», «Доринвест», «Друг для друга», «Пойдем домой», однако они работают преимущественно в Москве и не имеют функции масштабирования – они не расширяются. Скорее всего, так происходит из-за того, что проекты привязаны к зоозащитным организациям, которые работают в одном регионе, или к производителям зоотоваров, для которых это чистый имидж и маркетинг.

Уникальность, особенности проекта/решения

Сейчас животные всех приютов разбросаны по их личным страницам в социальных сетях и на сайтах.

Мы же собираем их всех в одну единую систему и предоставляем удобную фильтрацию.

Стадия реализации

Сейчас проект прошел тестовый запуск в Томске, начали расширение – Новосибирск, Кемерово, Красноярск и Северск. В целом, все идет медленно, но удачно.

Сейчас нашей основной задачей является расширение аудитории, в частности, проведение SEO-оптимизации, чтобы разбавить рекламный трафик.

Бизнес-модель проекта

Мы видим три способа монетизации:

- 1) реклама профильных компаний;
- 2) гранты;
- 3) фандрайзинг.

Развитие потребительского рынка в муниципальных образованиях Ямало-Ненецкого автономного округа



Описание компании (суть проекта)

Суть проекта – развитие потребительского рынка в муниципальных образованиях Ямало-Ненецкого автономного округа. Форсирование развития потребительского рынка через реализацию мер поддержки в трех направлениях: франшизы, приобретаемые местными предпринимателями; инвестиционные проекты, реализуемые внешними по отношению к округу компаниями; локальные бренды, известные населению благодаря качеству услуг/товаров. Реализация таких мер поддержки должна увеличить оценку сервиса жителями округа, например, в сервисе «Яндекс» с текущего уровня 3,8 до уровня 4,5.

Компания – инициатор проекта

Правительство Ямало-Ненецкого автономного округа.

Основатель
Сергей Хрущев

Контакты



Уральская область



e-mail: SVKhrushchev@yanao.ru



+7 (961) 556 79 05

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Недостаточное развитие и низкий уровень обслуживания населения в потребительской сфере Ямало-Ненецкого автономного округа.
- Необходимость для местного населения решать потребительские вопросы (качественные медицинские услуги, парикмахерские, развлечения, дополнительное обучение детей) за пределами округа, что способствует оттоку населения.
- Препятствия по привлечению в округ квалифицированного персонала и управленцев, необходимых для реализации стратегических проектов, реализуемых на его территории (добыча нефти и газа, Северный морской путь, Северный широтный ход).

Цель проекта

Качественно изменить потребительский рынок и уровень оказываемых услуг на территории округа.

Продукт проекта

Продукт проекта открытое предприятие потребительского рынка, оказывающее услуги для населения с соблюдением современных стандартов своей отрасли.

Нужно к 2025 г. не менее 100 таких предприятий по франшизам, 10 инвестиционных проектов и 10 предприятий локальных брендов.

Конкурентные преимущества

- Утвержденная в округе финансовая поддержка проектов предпринимателей (до 3 млн руб. на приобретение франшиз).
- Гранты на уровне округа и муниципалитетов (до 1 млн руб.).
- Административная поддержка (куратор проекта – первый заместитель губернатора Ямало-Ненецкого округа).
- Профессионализм членов команды проекта.

Уникальность, особенности проекта/решения

Объединение в проекте нескольких составляющих:

- органы государственной власти для адаптации законодательства и планирования бюджета;
- инфраструктура «Мой Бизнес» для финансирования проекта;
- администрации муниципальных образований для поиска локаций и обеспечения технического подключения объектов;
- сообщество предпринимателей для консолидации всех ресурсов и создания результата, продукта проекта.

Стадия реализации

Реализована пилотная версия проекта в столице округа, городе Салехарде.

Бизнес-модель проекта

- Анализ внутренней среды оценка потребительского рынка конкретного муниципального образования с помощью агрегаторов обратной связи посетителей предприятий потребительского рынка («Яндекс», Google, «2ГИС»).
- Определение потребительских потребностей населения представителями администрации муниципального округа какие предприятия и где нужны в городе.
- Презентация текущей ситуации и видения желаемой ситуации с предложениями конкретных проектов по городу со стороны городской администрации в адрес предпринимательского сообщества.
- Выработка вместе с предпринимателями города линии времени реализации конкретных проектов предприятий по франшизе, собственных брендов и, если местных предпринимателей недостаточно, привлечение внешних инвесторов.
- Координация реализации мероприятий по линиям времени, содействие скорейшему открытию предприятий, подведение промежуточных итогов, отслеживание повышения оценок предприятий жителями городов.

Международный центр сотрудничества «Снежная миля»

Описание компании (суть проекта)



Собрать в едином пространстве все деловые, культурные, административные представительства стран для сотрудничества на территории Сибири, способствовать организации совместных программ и проектов во имя развития международного сотрудничества, глобальных технологических цепочек, образования, здравоохранения и медицины, искусств и ремесел.

Компания – инициатор проекта

ГК Новоград.



Основатель
Никита Наумов

Контакты



Новосибирская область



e-mail: naumovna@list.ru



+7 (999) 844 92 27

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Отсутствие различных центров и целей:

- доступа к рынкам для талантов и их проектов;
- центра глобального экспорта;
- центров образования и компетенций, гарантирующих занятость и образование на всю жизнь;
- формирования миссии и общих социальных действий человечества;
- центра автономного роста капитализации идей и проектов;
- центра международных успешных практик для пользы обществу;
- центра работы с будущим;
- центра глобальных лидеров.

Цель проекта

Создание пространства для международного общения, упрощенного доступа к услугам стран, услугам международного сотрудничества, экспонирования искусства и технологий благодаря созданию единой системы.

Продукт проекта

Услуга для заявителей и резидентов, создаваемая в центре сотрудничества, выполняющая роль управляющей компании по разработке решения.

Конкурентные преимущества

Заявитель обозначает задачу, центр «Снежная миля» ее решает.

Например, производитель хочет отдать продукцию для реализации в мире или хочет получить международное образование и найти работу.

Он заполняет форму заявки и соглашается с условиями, остальное подготавливает управляющая компания центра. За счет центра резиденты получают новый формат взаимодействия с обществом – когда центр «Снежная миля» способствует ускоренному решению задач и передает структурированные данные участникам.

Уникальность, особенности проекта/решения

Совмещение управляющей деятельности в образовательных, торговых и международных проектах, где здание – это не набор организаций, а сервис, предназначенный для решения запросов от пользователей и общества в целом.

Стадия реализации

- Строительство инфраструктуры;
- предварительные контакты с резидентами.

Бизнес-модель проекта

Оплата пользователями за решение задач, приобретение компетенций и знаний, аутсорсинг продвижения товаров и разработку концепций, трендов – до оплаты – за участие в мероприятиях и форумах.

«Выбери меня!»



Описание компании (суть проекта)

Проект включает в себя серию конкурсов:

- постоянно действующие – определяющие рейтинг участника по личностным качествам;
- профессиональные (временные) – увязаны с календарным планом профессиональных праздников;
- любительские – персональный контент (фото, видео, семья, хобби и увлечения).

Компания – инициатор проекта

ИП Левченко Б.В.

Основатель
Борис Левченко

Контакты



Московская область



e-mail: 9997488@mail.ru



+7 (985) 999 74 88

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект «Выбери меня» нацелен на оказание содействия в подъеме общего уровня компетенций в профессиональной среде, а также в содействии органам власти местного, регионального и федерального уровней по поиску, позиционированию и признанию путем народного голосования лучшего профессионала в той или иной области.

Цель проекта

1. Поиск качественного специалиста.

О качестве работы того или иного специалиста мы чаще всего узнаем от своих друзей или знакомых. Именно на этом принципе построен формат проекта инициатива снизу вверх. Выдвигают претендентов для победы в проекте простые люди, которые своим словом готовы подтвердить квалификацию и качество работы специалиста.

2. Новые профессиональные вызовы.

Актуальность профессий нового времени, образовательные программы и смотрящие в будущее учебные заведения.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

3. Наградить лучшего профессионала.

Содействие ФОИВ и ИОГВ субъектов РФ в номинировании специалистов на ведомственные и отраслевые награды.

4. Стимулирование выборных технологий.

Решение вопросов инертности общества в голосовании на различных уровнях. Эффект цепной реакции при активности группы поддержки.

5. Формирование истинных региональных элит.

Путем движения снизу вверх появляется новый пласт уважаемых людей.

Продукт проекта

Продукт органично сформированная личность на основе профессионализма высшей категории, превосходных человеческих качеств, социализированная в обществе.

Конкурентные преимущества

- Позиционирование и процесс выбора «продукта» осуществляется по вертикали «снизу вверх», от простого человека, отвечающего своим словом за претендента, до руководителя высшего звена.
- Основное отличие от подобных конкурсов – не безликое аморфное, а конкурентное жюри, состоящее из представителей заинтересованных сторон. Это элемент соревнования и ярко выраженной конкуренции противоборствующих сторон.
- Востребованность – качественный профессионал любой области всегда в цене. Если присутствует и официальная награда – статус выше.

Конкуренты: WorldSkills, «Активный гражданин», «Московские мастера», региональные программы качества работников.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Каждый участник проекта представляет собой «живую акцию», которая может расти, а может опускаться. Влиять на ее рост и падение, динамику в целом может как сам участник, так и его фан-группа, а также зрители.
- У каждого участника на странице персональный график его рейтинга.

Стадия реализации

Запущена бета-версия проекта для тестирования и исправления ошибок.

Бизнес-модель проекта

- Продажа баллов для голосования.
- Информационно-справочные услуги.
- Традиционные механизмы соцсетей – реклама, игры, тесты, виртуальные услуги.
- HR-сопровождение.
- Проведение тематических мероприятий – семинаров, мастер-классов.
- Привлечение юридических лиц – партнеров и спонсоров конкурсов, мероприятий.
- Создание и реализация брендированных товаров.

Антивирусный медицинский прибор ультрафиолетового облучения крови



Описание компании (суть проекта)

В рамках проекта осуществляется разработка и производство медицинского прибора с российской компонентной базой, с последующей сертификацией и внесением в государственный реестр медицинских изделий Росздравнадзора.

Планируется создание сервиса по обслуживанию приборов.

На текущем этапе ведется разработка эскизного проекта на основе изобретения SU 1768182 A1.

Компания – инициатор проекта

ООО «Антенор».



Основатель
Игорь Губин

Контакты



Республика Марий Эл



e-mail: investagency@yandex.ru



+7 (960) 099 33 33

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

За несколько сеансов терапии прибор позволяет излечивать вирусные заболевания, такие как гепатит, некоторые аллергические заболевания.

В настоящий момент существует проблема национального уровня по лечению гепатита, больных более 8 млн человек, а получают лечебную помощь лишь 0,5%.

В ближайшей перспективе будет подтверждено использование прибора для лечения пневмонии и для реабилитации больных с постковидными синдромами методом экстракорпорального облучения крови.

Цель проекта

Проект будет реализован с целью получения доступа населения всех регионов России к лечению и профилактике вирусных заболеваний (гепатита) с использованием медицинского прибора УФ-облучения крови.

Продукт проекта

Сертифицированный медицинский прибор УФ-облучения крови.

Безопасное облучение осуществляется бактерицидной лампой мощностью 8 Вт с длиной волны излучения, обладающей наибольшей биологической активностью, $\lambda = 254$ нм.

Медицинский прибор позволит лечить вирусные заболевания.

Конкурентные преимущества

Основные технические преимущества прибора по сравнению с аналогами:

- по параметру равномерности α -облучения УФОК-терапии показатель прибора 3,0%, другие аппараты работают в диапазоне от 0,07% до 0,48% и не обеспечивают достаточную биологическую активность;
- относительная равномерность облучения по отношению к аппарату УФО крови «Изоolda» предлагаемым нами прибором превосходит в 43 раза, другие аналоги – в диапазоне от 1,1 до 7 раз, что свидетельствует об эффективности нашего прибора.

Уникальность, особенности проекта/решения

Прибор обеспечивает равномерное дозированное облучение крови. Это достигается специальной конструкцией кюветы из кварцевой трубки, в которой размещен стеклянный стержень, по которому тонким слоем стекает кровь, тем самым обеспечивается облучение всего стекающего объема крови, так как глубина проникновения ультрафиолета в кровь составляет 0,2–0,3 мм.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

- По типу работы с частными клиентами – модель B2B, для поставок на государственные и муниципальные организации будет использована модель B2G через тендеры.
- Бизнес-моделью монетизации проекта для B2B будет франчайзинг, при котором одна из сторон (франчайзер) передает другой (франчайзи) за плату право на определенный вид бизнеса, используя разработанную модель его ведения и торговую марку.
- Продажа товаров партнеру «под клиента» через специализированные компании по продаже медтехники.
- Будет внедрена CRM-система и стратегия взаимодействия с клиентами.

Описание компании (суть проекта)

Разработка в виде мобильного приложения со сканером QR-кодов, подключенного к общему интернет-ресурсу системы для адекватного распределения стимулирующих выплат на основе отзывов клиентов. QR-коды конкретного работника, зарегистрированного на интернет-ресурсе, могут размещаться в непосредственной близости от него. Для водителей это может быть кабина транспортного средства, для поваров – столовая и др.

Пользователь, получив услугу, считывает данные о работнике и ставит ему оценку в онлайн-системе.

Кроме рекламы, монетизация такого интернет-ресурса может осуществляться за счет проведения мастер-классов победителями.



Основатель
Дмитрий Полетаев

Контакты



Крымская область



e-mail: poletaevda@cfuv.ru



+7 (978) 779 71 73

Компания – инициатор проекта

Студенческое конструктивное бюро (СКБ).

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Соразмерное распределение стимулирующих зарплатных выплат работникам.

Цель проекта

Внедрение системы для адекватного распределения стимулирующих выплат на основе отзывов клиентов. Проект предполагает, что на выплаты работников выдвигают не руководители, а довольные услугами или обслуживанием граждане.

Можно предложить структуру системы, в которой зарегистрированным работникам, которых нашли в инфосистеме по имени и фамилии потребители, выставляют определенные баллы. Но такая система несовременна и неудобна.

Гораздо инновационней представляется разработка в виде мобильного приложения со сканером QR-кодов.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

- Информационная система – модуль портала госуслуг.
- Возможность оценки конкретного работника.
- Получение обратной связи руководителями предприятий.

Разработка в виде мобильного приложения со сканером QR-кодов, подключенного к общему интернет-ресурсу. QR-коды конкретного работника, зарегистрированного на интернет-ресурсе, могут размещаться в непосредственной близости от него.

Пользователь, получив услугу, считывает данные о работнике и ставит ему оценку в онлайн-системе.

Конкурентные преимущества

- Простота;
- адекватность;
- итоги по результатам оценок пользователей могут подводиться каждый месяц.

Уникальность, особенности проекта/решения

Инновационный продукт, соединяющий информационные технологии и бытовые услуги.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

Модель системы – B2B.

Центры для пребывания граждан



Описание компании (суть проекта)

Предлагается организация постоянных точек обогрева граждан в точках соединения теплосетей. Данные объекты находятся на балансе коммунальных служб, то есть тоже относятся к городскому имуществу. Кроме свободного доступа, данные помещения требуется отремонтировать, оснастить свободно открывающимися дверями, элементарными удобствами, простыми элементами мебели, средствами связи (для связи с родственниками и друзьями пребывающих граждан). Точки соединения теплосетей от этого не пострадают. Более того, такие помещения более качественно сохраняют общее тепло, так как будут сознательно использованы и не подвержены вандальному разрушению.

Основатель
Дмитрий Полетаев

Контакты



Крымская область



e-mail: poletaevda@cfuv.ru



+7 (978) 779 71 73

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Компания – инициатор проекта

СКБ.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

В сильные морозы городские власти устраивают для людей пункты обогрева.

Это временные точки, которые требуют длительного разворачивания и сворачивания.

Кроме того, понятие «сильные морозы» весьма субъективно.

Предлагается организация постоянных точек обогрева граждан в точках соединения теплосетей.

Данные объекты находятся на балансе коммунальных служб, то есть тоже относятся к городскому имуществу. Предоставление помещения для временного пребывания гражданам – проблема, которую решает проект.

Цель проекта

Внедрение практики подготовки помещений (точек обогрева) для временного пребывания граждан.

Продукт проекта

Центры временного пребывания граждан в точках соединения теплосетей.

Конкурентные преимущества

- Простота;
- выгода;
- новизна идеи.

Уникальность, особенности проекта/решения

Экономичность, так как точки будут качественно сохранять тепло и поддерживать в хорошем состоянии соединения между теплосетями.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

Модель системы – B2B.

Портативный фетальный монитор

Описание компании (суть проекта)



Портативный фетальный монитор выдается беременной в аренду с 32 недели беременности.

Прибор очень прост в эксплуатации, с его помощью пациента может получать и отправлять данные для расшифровки врачу самостоятельно. Данный сценарий использования дает возможность беременной контролировать состояние будущего ребенка в любое время, не выходя из дома, что позволяет своевременно скорректировать тактику ведения беременности в случае каких-либо отклонений.

Компания – инициатор проекта

ООО «ЮСОНТЕК».

Основатель
Нагулин Павел

Контакты



Московская область



e-mail: pnn@usontec.com



+7 (910) 465 91 74

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Сегодня состояние будущего ребенка контролируют исключительно в условиях медицинских учреждений, используя дорогостоящее стационарное оборудование.

Соответственно, беременной необходимо постоянно посещать медицинский центр либо пребывать в стационаре, особенно если беременность протекает с осложнениями.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

С помощью разработки нового прибора снизить показатель перинатальной заболеваемости и смертности.

Продукт проекта

Портативный фетальный монитор – ультразвуковой диагностический прибор, принцип работы которого основан на записи кардиотокограммы (КТГ) с помощью:

- двух миниатюрных датчиков;
- мобильного регистратора размером со средний смартфон;
- передачи результатов для дальнейшей расшифровки на рабочее место врача (смартфон, компьютер, планшет) по интернету.

Конкурентные преимущества

- Экспертное качество записи КТГ. Прибор по качеству регистрируемой КТГ не уступает стационарному оборудованию.
- Автоматический контроль записи КТГ. Анализ поступающих данных и выдача рекомендаций по переустановке датчиков в случае их неудовлетворительного качества.
- Автоматический анализ КТГ. Позволяет сократить время обследования до 10 минут в случае выполнения критерия нормального состояния плода. Наличие функции автоматического анализа не встречается в оборудовании портативного исполнения.
- Мониторинг двойни. В приборе реализована возможность подключения двух ультразвуковых датчиков для мониторинга двуплодной беременности.

Уникальность, особенности проекта/решения

Портативный фетальный монитор – это медицинский диагностический прибор нового поколения, обладающий при скромных габаритах и весе полным набором функциональных, диагностических, эксплуатационных и технических характеристик стационарных фетальных мониторов экспертного класса.

За счет простоты интерфейса и выдаче необходимых подсказок при снятии и отправке данных врачу дает возможность беременной использовать прибор самостоятельно.

Стадия реализации

Первые продажи.

Бизнес-модель проекта

Прямые продажи приборов частным и государственным клиникам, оказывающим медицинскую помощь по профилю акушерства и гинекологии.

Розничная цена прибора составляет 250 тыс. руб.

«Сельский поставщик»



Описание компании (суть проекта)

Повышение конкурентоспособности сельских поставщиков Якутии при участии в закупках путем проведения ежегодной акселерации.

Акселерация включает в себя инструменты поддержки, создания инфраструктуры для проведения прозрачных и конкурентных торгов.



Компания – инициатор проекта

ИП Бессонова Любовь Георгиевна.

Основатель
Любовь Бессонова

Контакты



Республика Саха (Якутия)



e-mail: bessonovalg@mail.ru



+7 (968) 156 06 88

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Низкая осведомленность сельского населения, в том числе предпринимателей и самозанятых, о работе с контрактной системой.
- Непрозрачная система в закупках с единственным поставщиком.
- Низкая конкурентоспособность сельских предпринимателей Якутии при участии в закупках.

Цель проекта

Повышение конкурентоспособности сельских поставщиков Якутии при участии в закупках.

Что требуется

**Информационная под-
держка.
Экспертиза в масштабиро-
вании проекта.**

Продукт проекта

Ежегодный акселератор «Я – поставщик» для сельских поставщиков.

Ежегодно планируется проводить выездное мероприятие в одном из районов республики с охватом – до 100 человек.

Конкурентные преимущества

Проект «Сельский поставщик» образован по инициативе практикующих специалистов в сфере закупок, которые сопровождают участников закупок и заинтересованы в осуществлении прозрачных и конкурентных торгов в регионе.

В Республике Саха (Якутия) на данный момент нет аналогичных проектов на рынке.

Уникальность, особенности проекта/решения

- В рамках проекта планируется проведение бесплатного обучения для сельских поставщиков основам контрактной системы.
- Приглашаются опытные спикеры по вопросам контрактной системы.
- По итогам акселератора вносятся актуальные проблемные вопросы по участию сельских поставщиков в закупках.

Стадия реализации

Апробация.

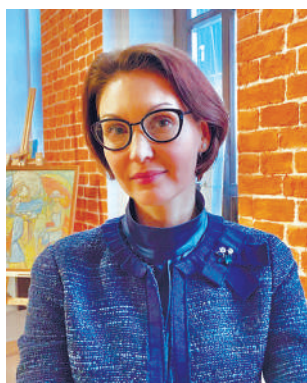
27–28 октября состоялся первый акселератор «Я – поставщик» для Намского района, с охватом до 64 участников.

Бизнес-модель проекта

Инициатором проекта планируется:

- направить заявку на финансирование проведения акселератора в рамках государственной программы Республики Саха (Якутия) «Развитие предпринимательства и туризма в Республике Саха (Якутия) на 2020–2024 гг.»;
- финансирование в размере 500 тыс. рублей ежегодно;
- охват участников – до 300 человек.

Онлайн-платформа «Социальный кластер»



Основатель
Татьяна Флеганова

Контакты



Свердловская область



e-mail: tvf1208@gmail.com



+7 (912) 245 75 68

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Онлайн-платформа «Социальный кластер» ориентирована на повышение качества жизни пенсионеров, многодетных и молодых семей, малоимущих, людей с инвалидностью и других граждан, столкнувшихся с трудной жизненной ситуацией или информационным вакуумом и не знающих, как им решить свой вопрос.

По итогам 2021 г. на платформе будет разработана и внедрена система поддержки через маршруты в сложной жизненной ситуации, которые включают в себя ориентиры по мерам поддержки, льготам, социальным услугам для отдельных категорий граждан.

На одной площадке будет актуализирована информация о социальных услугах органов власти, бюджетных организациях, работающих в сфере социальной политики, здравоохранения, культуры, образования и спорта, социально ориентированных организаций в регионе.

Компания – инициатор проекта

АНО «Особые люди».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Ключевая проблема, которую планируется решить в рамках этого проекта – низкая информированность граждан о новой платформе, объединяющей в онлайн-режиме региональные органы государственной власти, органы местного самоуправления, поставщиков социальных услуг, социальных предпринимателей, социально ориентированные некоммерческие организации, работающей по принципу «одного окна». Основной этап ее разработки проходил во второй половине, а адрес станет доступным только в конце 2021 г. Разработчикам также предстоит создать условия для того, чтобы на самой платформе каждый пользователь мог быстро получить качественную информационную и консультационную помощь как от администраторов ресурса, так и от представителей региональных органов государственной власти, органов местного самоуправления, поставщиков социальных услуг, социально ориентированных некоммерческих организаций, социальных предпринимателей.

Цель проекта

Быстрое оказание информационной и консультационной помощи в формате онлайн гражданам Свердловской области в трудной жизненной ситуации.

Продукт проекта

Продуктом проекта выступает онлайн-платформа, объединяющая данные региональных органов государственной власти и местного самоуправления, государственных учреждений, социально ориентированных некоммерческих организаций.

Объединение данных элементов дает доступ человеку к перечню документов, необходимых для получения услуги, контактной информации организаций и учреждений с возможностью перехода на их официальные сайты и оформления услуги.

Все услуги представлены в удобном формате в зависимости от категории гражданина.

Конкурентные преимущества

- Современный и простой способ преподнесения информации;
- большая команда специалистов из социальной и IT-сфер;
- большой опыт работы организации заявителя с ЦА в различных проектах;
- сотрудничество с государственными учреждениями, структурами, некоммерческими организациями и объединениями, бизнесом;
- возможность получения быстрой обратной связи от пользователей;
- повышение качества услуг и открытости социальной сферы;
- развитие всех сторон – участников соглашения через построение межуровневого и межсекторального взаимодействия;
- реализация проекта при поддержке губернатора Свердловской области в рамках реализации приоритетного регионального проекта «Социальный кластер».

Уникальность, особенности проекта/решения

Новый подход к предоставлению информации по социальным услугам и сервисам через:

- объединение региональных органов государственной власти и местного самоуправления, государственных учреждений, социально ориентированных некоммерческих организаций, социальных предпринимателей;
- представление информации в формате «жизненных маршрутов» с доступом ко всем необходимым документам;
- содержание маршрутизаторов по всем учреждениям и организациям (интерактивная карта);
- содержание реестров центров и поставщиков социальных услуг;
- включение интерактивного картирования социальных услуг.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

Целевая аудитория – благополучатели, которые после регистрации на платформе получают доступ к информации на безвозмездной основе.

Поддержка деятельности платформы, ее развитие осуществляется за счет получения грантовых средств, субсидий.

Дополнительные услуги, оказываемые специалистами в рамках онлайн-платформы.

Цифровая платформа «Всем миром в суд. РФ»

Описание компании (суть проекта)



Появление в 2019 г. института групповых исков в России обусловлено особенностью современных экономических условий, которые определяют массовый характер таких процессов, как производство, движение и потребление, существенно увеличивая вероятность серьезных нарушений со стороны государственных, общественных институтов, крупных корпораций, международных интернет-сервисов, коммуникационных и технологических компаний. Информационно-технологический прорыв обеспечил резко возрастающую правовую грамотность различных слоев общества, вовлекая в возможные судебные разбирательства по различным аспектам жизнедеятельности все большие слои населения, и теперь институт групповых исков не может получить эффективного развития без современных технологических методов администрирования, цифровизации и уберизации всего процесса.

Основатель
Владимир Комаров

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: office@vmvs.ru



+7 (911) 927 27 66

Что требуется

Необходимо партнерство цифровой платформы коллективных исков «Всем миром в суд» с органами государственной власти в части работы с заявлениями по защите прав граждан.

Компания – инициатор проекта

ООО юридическая фирма «ЛИГАЛ СТУДИО».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Низкая правовая грамотность населения, излишняя сложность судебных процедур, низкая популярность защиты прав в судебном порядке.
- Высокие финансовые и временные затраты на инициирование и участие в судебном процессе, на профессиональное юридическое сопровождение.
- Отсутствие современных цифровых сервисов для пользователей (граждан) в сфере судопроизводства, алгоритмизации судебных процедур.
- Высокая загрузка судов, длительные сроки рассмотрения дел.
- Проблема «слабой» и «сильной» стороны в суде.
- Отсутствие единой информационной среды для инициирования групповых исков и участия в них.
- Отсутствие цифровых инструментов поиска и привлечения истцов, онлайн-коммуникации, информирования, мониторинга текущего статуса судебного дела, коллективного сбора средств на судебные расходы и расчетов с истцами при положительном решении суда.

Цель проекта

- Создание единой информационной среды для обеспечения эффективной коммуникации участников, доступности информации, прозрачности процессов групповых исков.
- Целевое состояние платформы – доверенный общедоступный ресурс для получения исчерпывающей информации о групповых исках в России.
- Существенное сокращение сроков подготовки и проведения судебного процесса, интуитивно понятные алгоритмы действий, исключение необходимости физического присутствия и обязательного привлечения профессионального представителя, использование цифровой базы знаний, интерактивных руководств, форм.
- Эффективная реализация права на свободный доступ к правосудию путем сокращения судебных расходов и повышения удобства участия в судебных процедурах в рамках групповых исков.
- Механизм оценки и прогнозирования результатов, стоимости участия в иске за счет алгоритмизации и цифровизации процессов, обеспечения профессиональной юридической поддержки на всех этапах группового иска.

Продукт проекта

Цифровая платформа «Всем миром в суд. РФ» – социально ориентированное коммерческое решение, реализующее цифровые сервисы инициирования и администрирования групповых исков, коммуникации участников, направленное на создание и развитие нового сегмента рынка юридических услуг, формирование единой информационной среды.

Конкурентные преимущества

На российском рынке прямых конкурентов продукту нет.

«Всем миром в суд. РФ» предусматривает ИИ-механизм поиска потенциальных исков, осуществляющий анализ СМИ, соцсетей, судебных дел.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальными по сравнению с западными аналогами являются возможности:

- поиска ответчиков с использованием механизма ИИ;
- сопровождения всех процессов иска.

Стадия реализации

Разработана рабочая полнофункциональная версия продукта. Выход на пилотирование – маркетинговый план сформирован в ноябре 2021 г. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2020612941. Программный модуль автоматизированной подготовки судебных исков от 06.03.2020 г. Проект прошел конкурсный отбор и получил грантовую поддержку Фонда содействия инновациям (04.12.2020 г.).

Проект поддержан: НИУ «Высшая школа экономики», «Газпромбанк», «СофтЛайн Трейд», Росприроднадзор России, Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата и др.

Бизнес-модель проекта

Ключевые параметры ЦА: физлица (русскоговорящие, 25–50 лет, доход 50–300 тыс. руб. в месяц), МСП, юридические фирмы и адвокаты, экспертные организации, ОГВ.

Сегментация клиентов – экономически и социально активное население.

Структура платежей: подписка по модели freemium, комиссия за осуществление платежей на платформе, комиссия с адвокатов за предоставление заказа, разовые платежи за дополнительные сервисы и услуги платформы, доходы с рекламы.

Описание компании (суть проекта)

Проекта направлен на развитие сельскохозяйственной, образовательной сфер в России.

На данный момент мы занимаемся созданием прототипа научно-исследовательского оборудования для создания различных климатических условий для растений.

Предлагаемое нами решение позволяет создавать и контролировать практически все существующие климатические параметры в широком диапазоне на всем жизненном цикле растения, осуществлять анализ состояния растения в автоматическом режиме без вмешательства в созданную среду.

Компания – инициатор проекта

Мелешенко Павел Алексеевич.

Основатель
Павел Мелешенко

Контакты



Томская область



e-mail: milishenko2000@mail.ru



+7 (905) 995 77 07

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Автоматизация процессов на производстве растительных продуктов посредством высоких технологий – неотъемлемая ступень человечества в будущем, уже сегодня общемировые тренды и ведущиеся разработки мировых технических компаний подтверждают это, ведь за счет автоматизации улучшается производительность и уменьшается риск появления дефектов во время производственного процесса.

Мы создаем научно-исследовательское лабораторное оборудование для создания различных климатических условий для растений.

По итогам успешной реализации этого продукта мы получаем ряд готовых технических решений без учета масштабирования и опыт их эксплуатации клиентами в лабораторных условиях.

Цель проекта

Наша долгосрочная цель – создать компанию, которая поспособствует переходу человечества на следующую ступень технологического прогресса, становлению РФ как лидера международной арены технологий.

Проект TerraFarm стремится к созданию системы полной автоматизации процесса выращивания и сбора урожая и в первую очередь направлен на развитие сельскохозяйственной и образовательной сфер в РФ.

Продукт проекта

1. Производство доступного лабораторного оборудования для создания идеальных условий роста растений. На данном этапе нашими потенциальными клиентами являются: университеты, имеющие биологические кафедры, школы, кружки с биологическим уклоном и различные лаборатории. Пользователь может создавать практически любые климатические условия, близкие к другим планетам, например, климат, близкий к Марсу. За счет использования системы манипулятора появляется возможность выдерживать семена растений в созданном пользователем климате, и после завершения инкубационного периода произвести посадку без вмешательства человека.

2. Производство малых и средних по габаритам приборов для бытового использования. На данном этапе нашими потенциальными клиентами являются частные лица, в пользовании которых находятся традиционные теплицы и домашние растения. На этом этапе будет налажено производство персональных устройств «Умные горшки» для полива и освещения домашних растений. На данный момент у нас имеются 3D-модели, чертежи, понимание технического устройства продукта и прототипы устройств.

3. Предоставление услуг по частичной или полной автоматизации уже существующих промышленных комплексов по выращиванию растений для пищевой промышленности и сельского хозяйства с внедрением современных технологий. На данном этапе нашими потенциальными клиентами являются физические лица, имеющие в собственности промышленные тепличные комплексы. При внедрении четырех систем (контроль света, температуры, влажности почвы и посадка растений) можно сократить штат работников до 80% и значительно увеличить качество выпускаемой продукции посредством анализа.

Конкурентные преимущества

- У системы нашего продукта имеется возможность смешивать газы N_2 , CO_2 , O_2 и возможность подключать другие газы.
- Большой диапазон температуры и влажности атмосферы.
- У нашей системы освещения имеется возможность регулировать интенсивность света на расстоянии 10 см до 2050 мкмоль/м²/с.
- У предлагаемого нами продукта имеются автоматический орошающий и автоматический капельный виды полива.

Конкуренты: камера для роста растений PSI FytoScope FS-SI 4400 Step-In, климатическая камера для лабораторий MLR-352-PE, камера для роста растений MIP-3 REACH IN.

Уникальность, особенности проекта/решения

Отличительной чертой разрабатываемой установки является система посадки и оценивания состояния растения. За счет использования системы манипулятора появляется возможность выдерживать семена растений в созданном пользователем климате и после завершения инкубационного периода произвести посадку без вмешательства человека.

Стадия реализации

MVP, есть прототипы на первых двух этапах.

Бизнес-модель проекта

Модель коммерциализации проекта: разработка технической составляющей, создание, исследование, тестирование прототипа; привлечение инвестиций; создание общества с ограниченной ответственностью; создание продукта; первые продажи через тендерные аукционы; обратная связь с заказчиками; активные продажи на российском рынке.

iCognito – компьютерные программы психотерапии с ИИ

Описание компании (суть проекта)

Проект iCognito разрабатывает компьютерные программы психотерапии, которые помогают потребителям получать качественную и дешевую услугу психологической помощи. В 2020 г. выпущены 3 программы – «Антидепрессия», «Антистресс» и «Отношения в паре». За год они привлекли более 200 тысяч пользователей и получили высокую оценку в магазинах приложений.

В планах сделать линейку тематических программ по «Детской психологии», «Тревожности» и другим психологическим проблемам, а также выпустить их на английском языке.

Компания – инициатор проекта

ООО «АЙКОГНИТО».

Основатель
Ольга Троицкая

Контакты



Московская область



e-mail: troitskaya@icognito.app



+7 (985) 170 89 57

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Качественная психотерапевтическая помощь недоступна подавляющему большинству. Только 2% в России обращаются за помощью в решении психологических проблем к специалистам, причины этого:

- психотерапия стоит очень дорого: стоимость курса равна 30–40 тыс. руб., что сопоставимо со среднемесячной зарплатой россиянина;
- методики подготовки психологов и психиатров в России сильно устарели;
- среди населения сохраняется сильное недоверие к психологам и психиатрам;
- специалистов не хватает в регионах, малых городах.

Цель проекта

- Сделать доступной качественную психологическую помощь при помощи цифровых инструментов.
- Способствовать развитию искусственного интеллекта в сфере ментального здоровья.

Продукт проекта

Компьютерные программы психотерапии реализуются в формате чат-ботов в мобильных приложениях. Программы способны оказывать терапевтический эффект в автономном режиме без участия человека.

Клиент общается с чат-ботом, как с виртуальным психологом, в течение 3–4 недель. Также в приложениях есть техники и опция подключения чата с психологом. Тематические программы предназначены для лиц, испытывающих различные психологические проблемы:

- лица, испытывающие проблемы в отношениях в паре;
- лица, страдающие от депрессии;
- лица, страдающие от стресса и нарушения баланса «работа–отдых».

80% пользовательской аудитории – это женщины 18–35 лет.

Конкурентные преимущества

Программа психотерапии iCognito стоит 700–1500 руб. и заменяет до 75% курса из 10 сессий, что экономит потребителю до 30 тыс. руб.

На рынке не существует аналогичных технологических продуктов, конкурентами являются только психотерапевты, которые предлагают услуги по стоимости в среднем 3–4 тыс. за 1 час работы либо в рамках очных консультаций на базе медцентров, либо онлайн на базе телемедицинских платформ.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Программы iCognito предназначены для массового использования, реализуются в формате чат-ботов в мобильных приложениях.
- Диалоговый формат обеспечивает высокую вовлеченность и результативность, способствуя установлению «терапевтического альянса» между человеком и машиной, сравнимого с альянсом психолога и клиента.
- Программы основаны на доказательных научных методиках когнитивно-поведенческой терапии и прошли исследования эффективности с участием контрольной и экспериментальной групп. По всем трем продуктам получено доказательство значимого терапевтического эффекта на пользователей программы.
- Программы состоят из 35–40 сессий, построенных по принципу микромодульного обучения (10–15 минут сессии), включают в себя наборы техник и упражнения из практики ведущих мировых психотерапевтов, а также опцию подключения чата с психологом.

Стадия реализации

Апробация продукта, первые продажи конечным пользователям (менее 1 млн в год).

Бизнес-модель проекта

B2C: массовые потребители платят 799 руб. за расширенную версию программы, от 2,5 до 3 тыс. руб. за текстовую консультацию с психологом в приложении в неделю, из которых компания получает 30%.

Продукт может быть интересен и для B2B-потребителей: компаний, медицинских центров, телемедицинских платформ, городских психологических служб – как средство массовой психологической диагностики и обучения.

В 2021 г. программа «Антистресс и здоровье» была запущена в компании «СКБ-Контур», ей воспользовались 400 человек в 4 разных городах.

Второй пилот – программа «Анти-депрессия» была куплена для использования 200 пациентами в рамках проекта психологической помощи в городе Владимире.

Также поступали предложения по интеграции технологии в телемедицинские платформы (платформа «Помогаю», iBolit) или по размещению рекламы для аудитории пользователей iCognito.

Клуб активного долголетия «Вместе Весело Шагать!»



Описание компании (суть проекта)

Мой социальный проект (2018 г.), клуб активного долголетия «Вместе Весело Шагать!» помогает основной ЦА, старшему поколению 55+ МО, решать основную проблему низкого уровня профилактики всех современных заболеваний. Благодаря проекту люди не только здороваются, молодеют, хорошо чувствуют на глазах, но и находят друзей, находят работу, устраивают свою личную жизнь и т. д. Впервые в истории соревнований по «Северной ходьбе» принимала участие женщина в ожидании малыша. Также в конкурсе участвуют многодетные мамы. Благодаря авторской методике занятий в проекте успешно проходят реабилитацию люди с инвалидностью.

Компания – инициатор проекта

Горбачева Татьяна Владимировна.

Основатель
Татьяна Горбачева

Контакты



Московская область



e-mail: tvgorbi@yandex.ru



+7 (925) 358 87 38

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Основная проблема, которую решает проект: очень низкий уровень профилактики всех современных заболеваний (сердечно-сосудистых, гиподинамии, ожирения, сахарного диабета и т. д.), в том числе, коронавируса и когнитивных нарушений у старшего поколения 55+ в Московской области.

Подтверждением этой проблемы является экспертное мнение начальника управления по социальным вопросам Красногорской администрации Кавалерской Э.К., а также координатора направления ЗОЖ по Московской области Всероссийского общественного движения «Волонтеры-Медики» Манохиной Е. В.

По словам последней: «Профилактики в наших медучреждениях нет практически никакой. В основном профилактика на бумаге».

Цель проекта

Основная цель проекта – повышение уровня профилактики всех современных заболеваний у старшего поколения 55+ в Московской области.

Продукт проекта

Вклад проекта в достижение национальной цели развития России до 2030 г. «Сохранение населения, здоровья и благополучия людей»:

1. Целевой показатель: повышение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет. Вклад проекта: возраст участников клуба – от 20 до 80+, и это не предел.

2. Целевой показатель: увеличение доли граждан, систематически занимающихся физкультурой и спортом, до 70%. Вклад проекта: проведение регулярных благотворительных открытых мероприятий и мастер-классов по «Северной ходьбе», оздоровительной гимнастике цигун и здоровому образу жизни на территории Московской области.

Проект попадает в несколько мировых существующих и актуальных трендов, а именно:

- глобальное старение населения – основной;
- увеличение долгожительства – основной;
- пенсионный кризис – основной;
- региональность – основной;
- переедание и глобальное ожирение населения – перспективный;
- в хорошее самочувствие и в понятие «здоровья» включается «счастье» – перспективный;
- из онлайн-сообществ вырастают физические сообщества – перспективный.

Конкурентные преимущества

Конкуренты проекта: прямые – губернаторская программа «Активное долголетие» и городские центры соцзащиты. Косвенные конкуренты: фитнес-центры; коммерческий сектор, предоставляющий оздоровительные услуги и продающий продукцию для здоровья; некоммерческий сектор, предоставляющий услуги пожилым людям и т. д.

Главное преимущество нашего проекта заключается в том, что он рассчитан не только на людей, достигших предпенсионного и пенсионного возраста (55+), а на всех желающих (18+) и без привязки к регистрации.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Проект «живой»: только «живые» встречи, «живое» общение, «живые» занятия, что позволяет повышать уровень профилактики.
- Авторская методика занятий по «Северной ходьбе», что позволяет достигать высоких результатов в реабилитации.
- Индивидуальный и интеллектуальный подход + высокое качество занятий на результат, что позволяет достигать высоких результатов в оздоровлении.
- Комплексный и всесторонний подход к вопросу оздоровления и долгожительства (включает все существующие на сегодняшний момент составляющие здоровья: физическое, психическое, эмоциональное, духовное и социальное и т. д.).
- Проведение уникальных массовых мероприятий: позволяет увеличивать количество благополучателей и повышать уровень профилактики иммунитета.

Стадия реализации

«Социальный стартап» и находится на стадии апробации и начального пилотирования. Для дальнейшего развития проекта требуется свыше 1 млн руб.

Бизнес-модель проекта

Основной механизм реализации проекта – благотворительность.

Источники реализации проекта: личные средства, региональное финансирование, частные инвестиции, вклад спонсоров и партнеров проекта.

«Точка сельского притяжения»

Описание компании (суть проекта)

Проект направлен на модернизацию системы электроосвещения имеющейся необорудованной открытой спортивной площадки (ледового катка), закупку и установку спортивных тренажеров.

Территория расположения: МАОУ Калтайская СОШ по адресу: Томская область, Томский район, село Калтай, улица Ленина, 74.

Пространство для безопасных активных занятий физической культурой и спортом всех возрастных категорий сельского населения, повышения их двигательной активности, оздоровления, формирования привычек к ведению здорового образа жизни, приема нормативов ВФСК ГТО.



Компания – инициатор проекта

МАОУ «Калтайская СОШ» Томского района Томской области.

Основатель
Алексей Тяюкин

Контакты



Томская область



e-mail: 89232235204@mail.ru



+7 (952) 181 14 24

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Создание пространства (площадки) в сельской местности для:

- организованных занятий ФКиС;
- приема нормативов ВФСК ГТО населения;
- увеличение доли жителей сельских территорий, занимающихся ФКиС.

Цель проекта

Создание в сельской местности оборудованного открытого пространства для круглогодичных занятий ФКиС, оздоровления, здоровья и сбережения населения.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Оборудованное, отвечающее современным требованиям безопасности, организованное место для занятий ФКиС, приема для населения нормативов ГТО.

Увеличение количества оздоровительных, физкультурно-массовых мероприятий с участием детей и взрослых, использование дополнительных форм занятий внеурочной деятельности детей в зимнее вечернее время, использование объектов социальной инфраструктуры сельского поселения для других категорий благополучателей.

Конкурентные преимущества

Ближайшие основные организованные оборудованные места для безопасных занятий ФКиС для населения находятся в городской местности, г. Томске, на расстоянии около 25–30 км от села.

На территории школы имеется открытая спортивная площадка (мини-стадион), которая в зимнее время используется как импровизированный ледовый каток. Организация подготовки льда и электроосвещение выполнено энтузиастами – педагогами школы.

На расстоянии около 50 км от г. Томска до территориальной границы с Кемеровской областью нет организованного, оборудованного места для тренировок, приема нормативов ВФСК ГТО для сельского населения.

Вблизи села Калтай находится около 5–6 сельских населенных пунктов.

Уникальность, особенности проекта/решения

Благополучатели проекта:

- экономически слабые слои сельского населения (дети, молодежь, граждане пожилого возраста);
- жители близлежащих сел и деревень Томского района;
- возможность приема нормативов ВФСК ГТО на месте непосредственного проживания населения;
- организация мероприятий физкультурно-спортивной направленности в сельской местности;
- организация других событийных мероприятий на селе;
- вовлечение детей и молодежи в здоровый образ жизни;
- досуг для населения сельских территорий;
- возможность продолжения проекта для маломобильных категорий населения.

Стадия реализации

Проект разработан, выработан план реализации проекта, определена рабочая группа, рассчитан бюджет.

Бизнес-модель проекта

Проект в большей степени носит социальный характер.

Объем запрашиваемых субсидий у инвестора на реализацию проекта – около 700 тыс. руб., возможно софинансирование отдельных этапов проекта за счет привлеченных партнеров (10% от запрашиваемой суммы).

Рассматривается взаимодействие с потенциальным инвестором в государственно-частном партнерстве.

Компенсации инвестору затрат в течении нескольких лет за счет проката спортивного инвентаря в зимний период, аренды открытого плоскостного спортивного сооружения.

«Доступная помощь»



Описание компании (суть проекта)

Мы делаем проект – центр социальных услуг «Доступная среда», помогающий группе граждан, нуждающихся в постоянном уходе, решать проблему получения социальных услуг с помощью профессионально подготовленных исполнителей социальных услуг, а именно – студентов колледжа.

Компания – инициатор проекта

ГАПОУ ТО Ишимский медицинский колледж.

Основатель
Ирина Гейн

Контакты



Тюменская область



e-mail: gein@med-ishim.ru



+7 (919) 930 21 85

Что требуется

Экспертиза в масштабировании проекта.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Проблема 1: невозможность получить необходимую социальную услугу в социальных службах г. Ишима (например, развитие навыков повседневной двигательной активности).
- Проблема 2: невозможность получить социальную услугу в г. Ишиме, если клиент не относится к льготной категории граждан.

Стоимость проблемы: средняя стоимость социальной услуги – 306 руб., услуга может быть оказана одновременно или в определенное количество времени (ед./час.).

Цель проекта

Повышение доступности и качества социальных услуг в г. Ишиме для разных категорий граждан с помощью центра социальных услуг «Доступная помощь».

Продукт проекта

- Социально-медицинские услуги,
- социально-психологические услуги,
- социально-бытовые услуги,
- социально-трудовые услуги.

Конкурентные преимущества

- Профессионально подготовленные исполнители социальных услуг (например, студенты колледжа).
- Расширенный перечень услуг.
- Выход на граждан, не входящих в льготную категорию по получению социальных услуг.

Уникальность, особенности проекта/решения

25 видов социальных услуг.

Повышение следующих показателей:

- охват обучающихся колледжа;
- среднее ежемесячное число выходов;
- число оказанных услуг в год;
- число индивидуальных программ сопровождения.

Стадия реализации

Подготовка студентов-стажеров к выполнению трудовых обязанностей.

Бизнес-модель проекта

- Клиент,
- менеджер 1 (принимает заявки),
- администратор (распределяет заявки),
- менеджер 2 (организует работу стажеров),
- стажеры (оказывают социальные услуги),
- клиент (оплачивает услугу),
- администратор (оформляет отчетность и начисляет заработную плату).

«Серебряная йога»

Описание компании (суть проекта)



Используя существующую инфраструктуру и действующий тренерский состав, организовать субсидированные занятия йогой для пенсионеров в утренние и дневные часы. Избавление от хронических заболеваний людей «серебряного возраста» путем занятий щадящей йогой на льготных условиях.



Компания – инициатор проекта

Турутин Евгений Александрович.

Основатель
Евгений Турутин

Контакты



Свердловская область



e-mail: turutin@k66.ru



+7 (922) 612 47 59

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Позволяет горожанам «серебряного возраста» вести активный образ жизни и укреплять здоровье щадящими занятиями йогой на льготных условиях.

Цель проекта

- Вовлечение людей «серебряного возраста» в социум.
- Избавление от хронических заболеваний людей «серебряного возраста» путем занятий по направлениям «Здоровое сердце», «Здоровые суставы», «Здоровое дыхание» и т. д.

Продукт проекта

Для целевой аудитории:

- сделать занятия «Серебряная йога» регулярными;
- увеличить предел выживаемости лет на пять или больше.

Конкурентные преимущества

- Более 150 тысяч активных пенсионеров в городе;
- около 100 специализированных площадок для занятий йогой;
- наличие постоянно свободных слотов в утреннее и дневное время;
- общий тренд на увеличение продолжительности жизни.

Уникальность, особенности проекта/решения

Общий тренд для людей «серебряного возраста» на:

- социализацию,
- оздоровление,
- вовлечение в активные занятия спортом.

Стадия реализации

Тестирование гипотез.
MVP.

Бизнес-модель проекта

Синергия от вовлечения людей пенсионного возраста:

- в активные занятия спортом;
- социализация;
- оздоровление;
- увеличение средней продолжительности жизни в регионе.

Трудоустройство и ресоциализация граждан, освободившихся из мест лишения свободы

Описание компании (суть проекта)

Некоммерческий фонд, помогающий трудоустроиться и ресоциализоваться гражданам, освободившимся из мест лишения свободы.

Организация партнерских договоренностей с крупными компаниями, координация взаимодействия бывших заключенных и потенциального работодателя.

Компания – инициатор проекта

Фонд «В защиту прав заключенных».

Основатель
Лев Пономарев

Контакты



Москва и Московская область



e-mail: levpon4141@gmail.com



+7 (916) 690 83 10

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Неофициальное трудоустройство;
- социальная адаптация бывших заключенных;
- профилактика рецидивной преступности;
- эффективность возмещения потерпевшим ущерба за счет заработной платы бывших заключенных.

Цель проекта

- Более ста трудоустроенных граждан, освободившихся из мест лишения свободы.
- Создание рабочей системы трудоустройства бывших заключенных.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Продукт – действующая система трудоустройства лиц, освободившихся из исправительных учреждений.

Основные характеристики продукта представлены ниже.

- **Доступность.** Мы ориентируем продукт на две категории потребителей: лица, которым осталось отбывать наказание менее трех месяцев, и освободившихся. Различие – в доступе к интернет-ресурсам. Для первой категории граждан предусмотрена система с заполнением анкет, для второй – форма на сайте и бот в телеграм-канале.
- **Обеспечение социальных и трудовых прав граждан, отбывших наказание в местах лишения свободы.** Мы подбираем работодателей, готовых трудоустроить бывших заключенных в соответствии с трудовым законодательством, и в течение года с момента трудоустройства следим за его соблюдением.
- **Безвозмездность.** Мы не намерены брать деньги за пользование нашим продуктом. Продукт проекта будет отвечать основным потребностям потребителей – лиц, освободившихся из мест лишения свободы.

Конкурентные преимущества

- Мы занимались трудоустройством заключенных с 2012 г., поэтому у нас уже есть опыт по этому вопросу. Фонд «В защиту прав заключенных» является брендом, о нас знают в исправительных учреждениях, нам доверяют заключенные.
- Простота в использовании нашего продукта, безвозмездность оказываемой нами помощи в трудоустройстве, контроль за соблюдением работодателем условий труда делают наш продукт уникальным и обеспечивают его конкурентоспособность на рынке.

В данный момент нам известно о конкурирующем проекте – совместном проекте ФСИН и Роструда на базе сервиса «Работа в России», однако он пока не запущен.

Также в Москве и Московской области существует проект по трудоустройству заключенных «Фонда помощи заключенным» – на сайте организации размещены вакансии, на которые бывшие заключенные могут откликнуться.

Другие конкурентные проекты проводятся за пределами Москвы и Московской области.

Уникальность, особенности проекта/решения

- **Доступность.**
- **Обеспечение социальных и трудовых прав граждан, отбывших наказание в местах лишения свободы.**
- **Безвозмездность.**

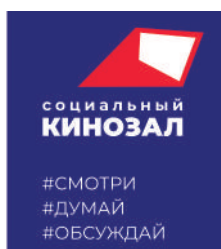
Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Основные источники финансирования – фандрайзинг и гранты.

#смотри#думай#обсуждай



Описание компании (суть проекта)

Создание сети социальных кинозалов. Для этого в городах и селах оборудуются специальные площадки, где регулярно происходят встречи жителей разного возраста с просмотром фильмов и обсуждением актуализированных просмотром тем, вопросов, проблем.

Встречи организует и проводит подготовленный человек. Во встречах участвуют привлеченные эксперты, известные люди, представители местных сообществ, общественных организаций. Также в социальных кинозалах проходят специальные программы известных в России кинофестивалей, творческие встречи с деятелями культуры не только регионального, но и федерального уровня.

Компания – инициатор проекта

ГКБУК «Пермская синематека».

Основатель
Ольга Ахмедзянова

Контакты



Пермский край



e-mail: kresena@yandex.ru



+7 (904) 846 88 96

Что требуется

Методологическая, информационная, административная поддержка.

Помощь в поиске партнеров для финансирования и оборудования социальных кинозалов.

Помощь в создании центра дистрибуции для деятельности социальных кинозалов.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

У жителей небольших поселков и городов, удаленных городских микрорайонов, есть ряд проблем:

- удаленность от центров активной жизни (краевых столиц, крупных городских агломераций);
- малосодержательная культурная жизнь;
- недостаток мест в селах и маленьких городах для качественного досуга и общения, для творчества и самореализации;
- отсутствие смысловых диалоговых пространств.

Как следствие – отсутствие культуры диалога и ведения дискуссии, отсутствие в целом традиции искренне и честно разговаривать на темы, связанные с жизнью, ценностями, стратегиями, выбором, принятием решений и т. д. Социальная разобщенность.

Цель проекта

Создание в небольших поселках и городах сети социальных кинозалов для просмотра и обсуждения.

Просмотр фильмов актуализирует вопросы человеческой жизни и социальные проблемы.

Обсуждение строится вокруг экранной истории, что позволяет модератору поддерживать диалог, а участникам встреч – избегать межличностных конфликтов.

Продукт проекта

Комплексная услуга, которая включает полное сопровождение деятельности социального кинозала от создания до самостоятельной работы: обследование площадки, рекомендации по техническому обеспечению, приобретение оборудования, обучение специалистов, формирование пакета фильмов, приобретение прав на использование фильмов, клубные и медиаобразовательные программы, событийные пакеты, методическое сопровождение, методология.

Конкурентные преимущества

К аналогам можно отнести виртуальные концертные залов, коммерческие кинозалы, которые создаются через «Фонд кино».

С одной стороны, это не массовые истории: определенные условия, критерии отбора, ограничения, которые не позволяют зайти всем территориям и площадкам.

В Пермском крае с 2014 г. создано всего 20 виртуальных концертных зала, а через «Фонд кино» с 2016 г. – 15 коммерческих кинозалов.

В рамках виртуальных концертных залов ведутся онлайн-трансляции, в неделю их бывает не более двух, проводятся они вечером, значит, ограничен доступ для детской и подростковой аудитории. Посещаемость довольно низкая. Диалог не предполагается. Обучение не ведется, методической поддержки нет.

«Фонд кино» выделяет деньги на создание, но не обеспечивает фильмами и не оказывает методической поддержки. Социальные кинозалы, как результат комплексной услуги, позволяют включать в сеть гораздо большее количество площадок и наполнять их работы большим содержанием для всех возрастных аудиторий. Первые социальные кинозалы открылись в декабре 2019 г., их уже 94. В каждом из них работают киноклубы, проводятся занятия (встречи) для детей, подростков, молодежи, кинособытия объединяют зрительские аудитории разного возраста, есть место семейным встречам.

Уникальность, особенности проекта/решения

В рамках проекта обеспечивается:

- приобретение и установка оборудования;
- подготовка модераторов для организации и проведения встреч;
- передача прав на большие пакеты фильмов;
- обучение и методическое сопровождение;
- фестивальные программы, творческие встречи, пакет событий;
- выстраивание системы партнерского взаимодействия.

Стадия реализации

Проект можно рассматривать как пилотный: отрабатывается и подготавливается методология, ведется мониторинг с целью анализа, оценки эффективности результатов.

Бизнес-модель проекта

- В настоящее время проект реализуется в основном на средства регионального бюджета, с участием бюджетов муниципальных образований.
- Привлекаются дополнительные ресурсы партнеров проекта.
- Проверяется ряд гипотез для формирования модели монетизации.

Технология клубной работы с детьми и родителями: «Все начинается с семьи»



Описание компании (суть проекта)

Деятельность семейных клубов позволяет собрать членов малообеспеченных семей с целью поиска внутренних резервов семьи для выхода из трудной жизненной ситуации, а так же обеспечивает системную работу в целях повышения информированности семей группы риска о формах насилия и ответственности за его проявление.

На базе 6 отделений ОГАУСО «Центр социально-психологической помощи семье и детям» созданы семейные клубы «Все начинается с семьи» – 1 занятие в неделю.

В результате реализации изложенной идеи ожидается повышение качества жизнедеятельности целевой группы.

Компания – инициатор проекта

Областное государственное автономное учреждение социального обслуживания «Центр социально-психологической помощи семье и детям «Семья».

Основатель
Ольга Желтова

Контакты



Ульяновская область



e-mail: ovzhs@mail.ru



+7 (927) 270 91 74

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Одной из серьезных социальных проблем в современном обществе является проблема жестокого обращения с детьми. Также актуальна проблема преодоления бедности малоимущих семей и выведения их из трудной жизненной ситуации.

Проблемными зонами в вопросах обеспечения безопасного детства и преодоления бедности малоимущих семей Ульяновской области являются:

- отсутствие информированности несовершеннолетних и родителей (опекунов) о формах насилия в отношении детей и ответственности за эти действия;
- интернет-зависимость, кибербуллинг;
- снижение уровня социальной и личной осознанности, ответственности, активности у подростков;
- недостаточная компетентность современного института родительства (низкая способность к эффективному взаимодействию с детьми, пониманию их личностных и возрастных особенностей);
- проживание детей в семьях, находящихся в социально опасном положении;
- низкий образовательный уровень членов малоимущих семей, отсутствие желания получить образование, изменить ситуацию в своей жизни;
- отсутствие профессионального самоопределения у детей из малоимущих семей.

Учитывая вышеизложенное, в рамках реализации проекта необходимо внедрить инновационную технологию клубной работы с детьми и родителями.

Цель проекта

В рамках реализации проекта необходимо внедрить инновационную технологию клубной работы с детьми и родителями в целях оказания комплексной помощи семьям.

Продукт проекта

Продукт проекта – сеть семейных клубов «Все начинается с семьи».

Основные характеристики, достигающие следующих результатов:

- дети из малоимущих семей освоют навыки профессиональной деятельности в различных областях, что будет способствовать повышению их самостоятельности, а также поможет им в личностном и профессиональном самоопределении;
- совместная деятельность родителей и детей укрепляет семейные системы, способствует стабилизации внутрисемейных отношений, позволит обеспечить безопасность;
- привлечение к работе клубных мастерских «благополучных семей» позволит «неблагополучным семьям» получить опыт эффективного социального взаимодействия, а также в значительной степени снизит их стигматизацию;
- привлечение родителей из неблагополучных семей к преподаванию в клубных мастерских, к передаче опыта приведет к повышению их самооценки и социального статуса;
- вовлечение в деятельность имитационных кабинетов волонтеров, семейно-ориентированных некоммерческих организаций будут способствовать развитию добровольческого движения и повышению социальной активности населения.

Конкурентные преимущества

Уникальность, конкурентоспособность и востребованность проекта обеспечивается форматом работы клубов, а также основным содержанием и многонаправленностью деятельности, а именно:

- клубы работают по принципу вечерних встреч/выходного дня;
- участниками клуба являются члены семей, испытывающие трудности социальной адаптации, а также трудности материального порядка;
- к работе привлекаются социально активные семьи, желающие передавать свой опыт, а также имеющие возможность поддерживать социально неблагополучные семьи;
- во время заседаний клубов организовано обучение и освоение мастерства в области кулинарного искусства, ремонта бытовой техники и оборудования, секретов рукоделия и др., а также передача опыта от семьи к семье;
- организована тренировочная деятельность с целью выработки у детей и подростков необходимых во многих профессиях профессиональных качеств;
- важным направлением работы клубов станет организация совместного семейного досуга с обязательным включением тренингов личностного роста и командообразования.

Уникальность, особенности проекта/решения

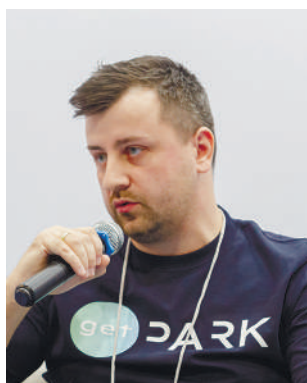
Описано выше в конкурентных преимуществах.

Стадия реализации

В настоящий момент (пилотирование, апробация технологии) участников клуба и специалистов – 539 человек в 6 муниципальных образованиях Ульяновской области.

Бизнес-модель проекта

Необходимо приобретение мебели, орг- и мультимедийной техники, закупка малых игровых зон для детей, домашних кинотеатров.



Описание компании (суть проекта)

Федеральная платформа по поиску и бронированию машиномест в любом городе России и СНГ. Приложение для автомобилистов. «Облачная» платформа для владельцев с возможностью монетизации своих машиномест.

Шеринг-платформа, объединяющая владельцев парковочных пространств, машиномест с автомобилистами.

Компания – инициатор проекта

«ГетПарк».

Основатель
Евгений Воронин

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: v9119838884@gmail.com



+7 (911) 983 88 84

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Уберизация парковочных пространств.
- Автомобилисты смогут найти, оплатить и парковаться в закрытых паркингах ЖК, БЦ, отелей и т. п. на необходимое количество времени при помощи приложения.
- Монетизируем простаивающие машиноместа.

Цель проекта

- Помочь автомобилистам найти место для парковки в удобной локации на необходимое время.
- Более эффективно использовать существующую парковочную инфраструктуру.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

- Федеральная платформа по поиску и бронированию машиномест в любом городе России и СНГ.
- Приложение для автомобилистов.
- «Облачная» платформа для владельцев с возможностью монетизации своих машиномест.

Конкурентные преимущества

Схожие решения развиваются в Западной Европе и Америке, но решения в России на текущий момент только развиваются, готовых полноценных решений нет.

Зарубежные конкуренты представлены ниже.

- OnePark (Funding – €29.5 million).
- JustPark (Funding – €7.6 million).
- AppyParking (Funding – €11.5 million).
- ParkBee (Funding – €6.9 million).
- ParkMobile (Funding – €5.7 million/acquired).
- Eluminocity (Funding – €6 million/acquired).
- Parkki (Funding – €1 million).
- Parkio (Funding – N/A).
- Parkpnp (Funding – €1.7 million).

Уникальность, особенности проекта/решения

IoT «облачная» платформа по шерингу машиномест в закрытых пространствах.

Стадия реализации

Стадия MVP.

Бизнес-модель проекта

Монетизируем простаивающие машиноместа.

Комиссия с воспользовавшихся сервисом автомобилистов.

Проект «Домашний микрореабилитационный центр»



Описание компании (суть проекта)

Создание на базе ГБУ РА «Центр «Доверие» социальной службы «Микрореабилитационный центр» способствует повышению качества, доступности и непрерывности реабилитационных услуг для детей-инвалидов и детей с ограниченными возможностями здоровья, оказанию помощи и поддержки в успешной социальной адаптации семьи, воспитывающей такого ребенка; координации деятельности специалистов, оказывающих услуги семье; обучению родителей и лиц, осуществляющих уход за ребенком. Сопровождение ребенка-инвалида в домашних условиях, как и в условиях учреждения, требует значительных ресурсов и специальных знаний.

Компания – инициатор проекта

ГБУ РА «Центр «Доверие».

Основатель
Лариса Адаменко

Контакты



Республика Адыгея



e-mail: 89184220202lv@gmail.com



+7 (918) 422 02 02

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

По завершении в реабилитационном учреждении курса медико-психолого-педагогической реабилитации ребенка с ограниченными возможностями здоровья у семей отсутствует возможность закреплять полученные результаты в домашних условиях, ввиду материального положения.

Практика показала, что при повторном поступлении детей-инвалидов в учреждение более чем в 80% случаев фиксируется снижение показателей развития, достигнутых во время предыдущего реабилитационного курса. Отсутствие положительной динамики в развитии ребенка приводит к снижению мотивированности родителей (законных представителей) на продолжение реабилитационных мероприятий в связи с эмоциональным выгоранием.

Также требуется внедрение современных развивающих и реабилитационных технологий в повседневную деятельность родителей, воспитывающих детей с тяжелыми множественными нарушениями развития, которые не посещают реабилитационные учреждения.

Резервы психофизического развития ребенка, находящегося на домашнем обучении и воспитании, повышаются при развивающем взаимодействии с семьей.

Для достижения устойчивой положительной динамики в развитии ребенка-инвалида необходимо сделать процесс реабилитации его образом жизни.

Цель проекта

Повышение качества, доступности и обеспечение непрерывности реабилитационных услуг для детей-инвалидов и детей с ограниченными возможностями здоровья; оказание помощи и поддержки в успешной социальной адаптации семьи, воспитывающей такого ребенка.

Продукт проекта

Инновационная бизнес-модель шеринга реабилитационного оборудования.

Конкурентные преимущества

Проект направлен на оказание помощи семьям, воспитывающим детей с ограниченными возможностями здоровья:

- выдача в прокат реабилитационного, развивающего и игрового оборудования;
- разработка краткосрочных программ реабилитации/абилитации в домашних условиях;
- обучение родителей использованию оборудования, консультирование специалистами.

В данный момент на территории Республики Адыгея такие услуги не предоставляются другими учреждениями.

В связи с этим семьи со всей республики обращаются за услугами в наше учреждение.

С недавних пор специалисты «Центра «Доверие» организовали пункт выдачи средств реабилитации в городе Майкоп с целью быть ближе к клиентам.

Уникальность, особенности проекта/решения

Проект «Домашний микрореабилитационный центр» является инфраструктурным проектом, направленным на создание специализированной социальной службы, оказывающей помощь детям и семьям с детьми, находящимся в трудной жизненной ситуации.

Стадия реализации

Реализация мероприятий проекта начата в апреле 2021 г.

За это время создано структурное подразделение «Микрореабилитационный центр», организован пункт проката средств реабилитации.

52 ребенка включены в состав целевой группы и получают помощь по реализации краткосрочных программ реабилитации и абилитации в домашних условиях.

Бизнес-модель проекта

- В настоящее время идет наработка клиентской базы и поиск партнеров для дальнейшего развития услуг, заключающихся в выдаче в прокат средств развития и реабилитации детей.
- Пользователь берет средства на время и платит за его использование с учетом времени и стоимости оборудования.
- Модель не предполагает фиксированной ежемесячной или годовой платы, пользователь платит строго за время использования оборудования.

«Здоровье в городе»

Описание компании (суть проекта)

Создание, внедрение, развитие и оценка эффективности программы по повышению благополучия и эффективности сотрудников в компании.

Сервис, который поможет работодателю сократить издержки на ДМС, поиск-найм-обучение сотрудников при выгорании/увольнении/уходе на больничный сотрудников, а также повысит привлекательность компании.

Для сотрудников – возможность улучшить свое ментальное и физическое здоровье.



Компания – инициатор проекта

Бубнова Александра Олеговна.

Основатель
Александра Бубнова

Контакты



Московская область



e-mail: sky_port@mail.ru



+7 (916) 232 54 60

Что требуется

Содействие в выходе на HR госкорпораций с целью разработки и внедрения программ для них, а также выход на госструктуры для разработки законодательных норм по внедрению wellbeing-программ для всех организаций с целью улучшения качества жизни.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Низкий уровень качества жизни трудоспособного населения;
- пребывание в постоянном стрессе;
- отсутствие понимания, что является нормой для здорового организма.

Как следствие этих проблем:

- раннее старение;
- выгорание;
- депрессии;
- неэффективное лечение последствий вместо предотвращения тех или иных заболеваний.

Цель проекта

- Повышение качества жизни трудоспособного населения, предотвращение выгорания, хронической усталости, тревоги и т. д.
- Минимизация неэффективного лечения за счет популяризации среди населения превентивной медицины и реабилитации.

Продукт проекта

Сервис по внедрению программы по повышению благополучия.

Конкурентные преимущества

Конкуренты:

- <http://www.solahealth.ru/> – сфокусированы на onboarding-программах для новых кадров,
- <https://lifeaddwiser.com/> – комплексная программа направления well-being,
- сервис <https://online.ponimau.com> – сфокусирован на ментальном здоровье,
- сервис <https://yasno.live/> – сфокусирован на ментальном здоровье,
- сервис <https://zigmund.online/> – сфокусирован на ментальном здоровье,
- <https://crosslife.me/> – сфокусированы на физическом здоровье,
- <https://www.takzdorovo.ru/> – комплексный сайт с максимальной концентрацией информации, но отсутствует элемент проактивности при внедрении этих привычек в жизнь.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Задача проекта «Здоровье в городе» – создать систему, которая будет охватывать сферу ментального и физического здоровья.
- Результатом системы станет отказ от зависимостей, работа в проактивном режиме за счет внедрения в компаниях.
- Методика работы наших специалистов позволяет предотвращать проблемы со здоровьем, а не только устранять их.

Стадия реализации

MVP на этапе ручных продаж.

Бизнес-модель проекта

Работодатель платит за внедрение системы по улучшению качества жизни для пользователей программы.

«Привет, сосед»

Описание компании (суть проекта)

Мы создали сервис «Привет, сосед», помогающий пользователям познакомиться со своими соседями (без указания личных данных: телефон, паспорт).

Сервис поможет решать домовые вопросы с УК в одно касание, узнавать новости дома, района, и все это на единой площадке.

Сервис доступен как в браузерной версии, так и в специально созданном приложении.

Компания – инициатор проекта

Нестеренко Алена.

Основатель
Алена Нестеренко

Контакты



Ленинградская область



e-mail: marketing@privetsosed.ru



+7 (921) 991 06 41

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

1. Разобщенность жителей, проживающих в больших городах:

- отсутствие элементарных коммуникаций с ближайшими соседями;
- непонимание поиска достоверной информации о жизни дома;
- актуальная новостная информация района, города сосредоточена в нескольких сервисах.

2. Отсутствие открытого взаимодействия с УК:

- долгая обработка заявок от жителей домов;
- нет понимания о полной работе УК;
- отсутствие быстрой и достоверной информации об отключении воды, света и т. д.

Цель проекта

- Комфортное и легкое общение между соседями;
- решение домовых вопросов с управляющей компанией ЖКХ;
- новости района и дома.

Все объединено в едином сервисе.

Продукт проекта

Сервис доступен как в браузерной версии, так и в приложении.

Функционал:

- общение в чате дома с соседями;
- актуальные новости от управляющей компании ЖКХ;
- новости дома, района;
- тикеты (заявки) в управляющую компанию;
- уникальная бонусная программа за действия в сервисе.

Конкурентные преимущества

Конкурентный сервис Skillbrains.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальный сервис для комфортной, безопасной жизни в большом городе.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Способ монетизации:

- абонентская плата (платит управляющая компания);
- плата за размещение коммерческих объявлений (в новостной ленте сервиса);
- для конечных пользователей сервис является бесплатным.

«Кадастровик»



Основатель
Роман Карпов

Контакты



Московская область



e-mail: info@cadastrovic.ru



+7 (926) 566 35 99

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Сервис «Кадастровик» – специализированная площадка для решения одной из щепетильных задач – оформления недвижимости.

За год без маркетинговых вложений (использовались доступные бесплатные инструменты) получено за календарный год порядка 100 заявок.

Компания – инициатор проекта

ООО «Кадастровик» (ИНН 5006015725).

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Агрегатор кадастровых услуг:

- сократит время сделки и упростит ее;
- является «одним окном» для пользователя услуг и исполнителей;
- экономия на оплате услуг;
- генерирует спрос и приводит клиентов для кадастровых инженеров.

Цель проекта

Цифровизация и упрощение кадастровых услуг.

Продукт проекта

- Цифровая платформа, через которую можно заказать кадастровую услугу.
- Можно не волноваться за качество – услуга будет выполнена.
- Безопасная сделка.
- «Кадастровик» подберет инженера требуемой квалификации и гарантирует результат.
- Справедливая цена.

Конкурентные преимущества

- Сфокусированы на привлечении заказов.
- Функция «одного окна» в кадастровых работах.
- Гарантия результата.
- E2E-процесс с предоставлением ЭЦП для подачи документов в Росреестр удаленно.
- Интеграция с риелторскими площадками для оперативного заказа услуг.

Уникальность, особенности проекта/решения

«Единое окно» для реализации всего процесса кадастрового оформления без посещения офиса, МФЦ, Росреестра и др.

Стадия реализации

MVP.

Сделан прототип с минимальным функционалом.

Бизнес-модель проекта

Способ монетизации: процент от каждой сделки, оформленной через сервис «Кадастровик».

Настольная профилактическая игра «Мегаполис. Твоя игра»



Основатель
Елена Анфилофьева

Контакты



Тюменская область



e-mail: elenhous@mail.ru



+7 (922) 266 82 96

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Идея проекта: проведение 4 городских образовательных конференций – игр школьных команд на основе использования комплектов настольной профилактической игры «Мегаполис. Твоя игра».

Результатом реализации проекта станет формирование группы из 24 педагогов-модераторов школьных конференций игр.

Ключевые показатели проекта на текущий момент: увеличение количества школьников – участников мероприятий проекта; вовлечение педагогов в распространение игры.

Компания – инициатор проекта

Автономное учреждение социального обслуживания населения Тюменской области и дополнительного профессионального образования «Региональный социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних «Семья».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Неосознанное отношение детей и подростков к проблемам личной и общественной безопасности.
- Знания и компетенции, которые формируются с помощью игры «Мегаполис», лишь частично охватываются учебными предметами «Обществознание» и «ОБЖ».
- «Обществознание» и «ОБЖ», как учебные предметы в общеобразовательной школе, не всегда преподаются в школах с 5–6 класса.
- Зачастую темы профилактического характера в школе не вызывают интереса у несовершеннолетних, в том числе из-за отсутствия игровых методов в процессе обучения.
- Как правило, отсутствуют мероприятия профилактического характера, обобщающие знания детей по направлениям личной и общественной безопасности, правовой грамотности.
- Актуальность проблемы наглядно представлена в региональной статистике роста количества детей и подростков, пострадавших в опасных ситуациях.

Цель проекта

Развитие профессиональных компетенций 200 специалистов социальной сферы (классных руководителей, воспитателей) в направлении «профилактика правонарушений в отношении несовершеннолетних».

Продукт проекта

Настольная профилактическая игра «Мегаполис. Твоя игра» создана в двух вариантах: настольная (игровое поле, карточки, фишки – для проведения мероприятий в офлайн-формате) и электронная викторина (онлайн).

Игровые задания составлены разработчиком с учетом возрастных особенностей подростков, опыта проведения интерактивных профилактических мероприятий с группами школьников и с учетом мнения фокус-группы классных руководителей школ города.

Дизайн игры выполнен в пробном варианте и может быть скорректирован в дальнейшем. Играть могут от 2 до 8 подростков в формате личного первенства/от 2 до 8 групп подростков по 8 игроков в настольную версию.

В онлайн-викторине могут принять участие одновременно до 40 игроков.

Конкурентные преимущества

Преимущества игры «Мегаполис. Твоя игра»: широкая вариативность использования, простая механика, решение в одной игре комплекса вопросов по личной и общественной безопасности.

Разработчиком игры проведен поиск конкурентов на рынке настольных игр для детей (протестированы более 100 игр).

Прямых конкурентов не выявлено.

Косвенные конкуренты: «Проект С.В.И.П.Е.Р. Лаборатория», «Компас новых профессий», «Корономания», «Онкоцит», «Дорога к здоровью».

Подобных игр для использования в работе классных руководителей и воспитателей не выявлено.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта: форма проведения (конференция-игра).

Стадия реализации

Продукт разработан, и прошли пилотные игры, проект находится на стадии разработки идеи предъявления его как бизнес-продукта.

Бизнес-модель проекта

Созданная игра продвигается нами следующим образом:

- проведение электронной викторины среди учащихся школ и презентация ее для классных руководителей и воспитателей;
- проведение командного чемпионата;
- размещение информации о продукте на официальном сайте учреждения и в группах в социальных сетях;
- участие в методических выставках-ярмарках для педагогов;
- презентации продукта участникам федеральных стажировочных площадок.

Создание и функционирование организации фармацевтов и провизоров в эпоху пандемии



Описание компании (суть проекта)

Качественное круглосуточное онлайн-консультирование населения по фармпрепаратам – бесплатное для конечного потребителя.

Объединение профессионального сообщества аптечных работников в один «волонтерский профсоюз».

Данные услуги могут производиться на ресурсах поставщиков фармпродукции аптечными учреждениями, уже имеющих соответствующие базы фармацевтов, электронные ресурсы и специализированные многочисленные журналы для обучения фармацевтов.

Компания – инициатор проекта

ФГБУН ЦИПБ РАН.

Основатель
Наталья Кузина

Контакты



Московская область



e-mail: nvkuzina@mail.ru



+7 (915) 404 82 77

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

С введения в 2016 г. нового профстандарта фармацевты и провизоры обязаны консультировать пациентов по безрецептурным препаратам, а по рецептурным – давать информацию о применении. Также в сложных случаях именно фармработники должны определять, какого доктора должен посетить пациент.

Особой проблемой стали в городе Москве и в государстве (в том числе в регионах РФ) условия ограниченных ресурсов для профилактики и терапии COVID-19.

Эффект от реализации проекта в России:

- поддержка социально уязвимых слоев населения (пожилых и хронически больных людей);
- увеличение продолжительности жизни в РФ;
- разгрузка врачей поликлиник и бригад скорой помощи (уменьшение количества вызовов, прежде всего в ночное время);
- повышение информированности населения в части ответственного самолечения;
- личностная профессиональная удовлетворенность фармспециалистов при волонтерской работе;
- создание сообщества отечественных работников фармотрасли, ориентированных на помощь, благотворительность, волонтерство.
- Выпавшим из бесплатного медобслуживания оказался в больших городах сегмент внешних трудовых мигрантов – они лечат себя сами с помощью аптек. Нередко используя не вполне приемлемые методы.

Цель проекта

Обеспечить российское население качественной консультативной фармацевтической круглосуточной помощью, способствуя повышению грамотности населения, повышению продолжительности жизни (и снижению летальности), а также разгрузив службы скорой медицинской помощи и поликлиники.

Продукт проекта

В подобных услугах заинтересованы:

- федеральные органы власти;
- местные администрации;
- социальные службы;
- близкие родственники пациентов;
- аптечные организации и аптечные работники;
- фармацевтические концерны;
- поставщики фармпродукции в РФ;
- больничные учреждения, как стационарные и амбулаторные, так и организации скорой медицинской помощи.

Конкурентные преимущества

- Возможная польза для общества и профессиональной сферы.
- Консолидация профессионального сообщества фармацевтов в единую организацию.
- В течение первого года – охват не менее 500 человек, далее – расширение.
- Предоставление консультативных услуг онлайн 24 часа в сутки.
- Контакты со службами соцобеспечения населения и социальных сиделок.
- Оформление АНО или НКО на ранних этапах организации волонтерской деятельности.
- По возможности – приобретение господдержки, в том числе грантов для НКО.
- Реализация запросов дополнительной интересной и общественно полезной занятости фармацевтов и провизоров в свободные от работы дни.
- Решение глобальных социальных проблем общества.
- Снижение нагрузки на медицинский персонал за счет маршрутизации пациентов.
- Участие в контроле хранения фармпрепаратов у населения и в больницах.
- Обучающие занятия онлайн с населением для повышения грамотности в сфере ответственного самолечения и режима дозирования, применения препаратов.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Круглосуточная поддержка.
- Актуальная информация о фармпрепаратах.
- Самые квалифицированные специалисты.

Стадия реализации

Стадия идеи с проработкой возможностей пилотирования.

Бизнес-модель проекта

Волонтер-фармацевт консультирует клиентов (пациентов/врачей). Он получает за это документ о повышении квалификации в виде стажировки (зачитывающийся при аккредитации). Услуги информирования увеличивают поток клиентов в аптеке. У аптек растут продажи и число клиентов/заказчиков (суммы заказов). Повышается лояльность клиентов за счет квалифицированных консультаций.

«Мой семейный центр»

Описание компании (суть проекта)

Внедрение единых подходов и обеспечение бесшовного межведомственного взаимодействия для достижения стратегических целей региона по улучшению демографической ситуации.

Разработка и внедрение единой информационной системы и унифицированных стандартов оказания социально-психологической, правовой и иной социальной помощи семьям в трудной жизненной ситуации.

Организация региональной модели межведомственного взаимодействия для оказания комплексной социальной помощи семьям по принципу «единого окна» с «точкой входа» – служба «Семейная диспетчерская» – номер 129.

Компания – инициатор проекта

Министерство труда и социальной защиты Тульской области.

Основатель
Ольга Гремякова

Контакты



Тульская область



e-mail: OlgaGremyakovatularegion.ru



+7 (980) 589 90 69

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Недостаточная информированность о возможностях учреждений социального обслуживания для решения проблем граждан, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.
- Отсутствие единых подходов и стандартов оказания социальных услуг у государственных учреждений социального обслуживания семьи и детей.
- Низкий уровень доступности получения услуг: большое количество контактов и отсутствие единого алгоритма действий при взаимодействии заявителя с должностными лицами различных ведомств.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

- Достижение целевых показателей в сфере демографии – стабилизация численности и состава населения Тульской области.
- Укрепление института семьи и брака, снижение уровня разводов, абортов, отказов от новорожденных.
- Реализация государственных мер по улучшению положения семьи и детей в трудной жизненной ситуации.
- Профилактика семейного неблагополучия и рисков попадания семьи в трудную жизненную ситуацию.
- Организация региональной модели межведомственного взаимодействия для оказания комплексной социальной помощи семьям.

- Повышение качества, доступности и оперативности оказания социальных услуг семьям, семьям с детьми.
- Популяризация единого номера помощи семье и детям – 129, а также услуг, оказываемых государственными учреждениями социального обслуживания семьи и детей в формате МСЦ.

Продукт проекта

- Внедрены единая информационная система и унифицированные стандарты оказания социально-психологической, правовой помощи и иных видов социальной помощи, которые возможно тиражировать и масштабировать на любой уровень межведомственного взаимодействия.
- Создана единая база проблем и обращений семьи.
- Разработана и реализована комфортная навигация для полного комплекса услуг.
- Сокращено количество операций по взаимодействию заявителя с должностными лицами.
- Создана и аккумулирована эксклюзивная интеллектуальная собственность и программы обучения.
- Сформированы межведомственные команды оперативной помощи в каждом муниципальном образовании Тульской области как инструмент, обеспечивающий оказание оперативной, качественной и доступной помощи гражданам.

Конкурентные преимущества

- Организация региональной модели межведомственного взаимодействия для оказания комплексных социальных услуг.
- Создание и аккумулирование эксклюзивной интеллектуальной собственности и программ обучения, которые возможно масштабировать и тиражировать.
- Формирование межведомственных команд оперативной помощи в каждом муниципальном образовании Тульской области.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Уникальная региональная модель межведомственного взаимодействия оказания комплексной социальной помощи.
- Проект реализуется с использованием единой информационной системы, унифицированных подходов и стандартов оказания социальных услуг.

Стадия реализации

Стадия апробации.

Бизнес-модель проекта

Ключевая концепция: достижение стратегических целей региона по улучшению демографической ситуации за счет выстраивания эффективного межведомственного взаимодействия, направленного на повышение качества, доступности и оперативности оказания социальных услуг семьям и семьям с детьми, оказавшимися в трудной жизненной ситуации. Успешная модель межведомственного взаимодействия: оказание комплексной социальной помощи семьям по принципу «единого окна» позволит сократить цепочку непродуктивного взаимодействия клиента с учреждениями социальной помощи, повысит доверие к учреждениям, позволит получить реально работающие инструменты для решения сложных ситуаций, что напрямую повлияет на улучшение благополучия граждан региона. Благодаря модели унифицированных подходов оказания социальных услуг будет повышен уровень узнаваемости среди населения региона.

«Медицина на колесах»



Описание компании (суть проекта)

Проект реализуется следующим образом: бригада СМП выезжает по адресу к пациенту с инвалидностью и обслуживает вызов бесплатно, в случае необходимости рекомендует для дальнейшего наблюдения платные услуги – вызов врача амбулаторной службы на дом (терапевт, кардиолог, невролог).

В случае необходимости госпитализации пациенты с инвалидностью получают услугу бесплатно по полису ОМС.

Сейчас проект реализуется, идут продажи.

Компания – инициатор проекта

Казакова Вероника Александровна.

Проблема, которую решает проект

Получение качественной амбулаторной медицинской помощи на дому маломобильными пациентами и пациентами с ОВЗ.

Основатель

Вероника Казакова

Контакты



Липецкая область



e-mail: cheveral@yandex.ru



+7 (904) 683 94 37

Конкурентные преимущества

Конкурентным преимуществом является госпитализация либо проведение медицинских манипуляций бригадой СМП ООО «Липецк-Неотложка+», единственной частной скорой помощи в Липецкой области.

Что требуется

Получение дополнительных объемов в системе ОМС.

Цель проекта

Увеличение количества медицинских услуг для маломобильных пациентов и пациентов с ОВЗ.

Продукт проекта

Консультация, диагностика, назначение лечения сертифицированным, квалифицированным врачом.

Уникальность, особенности проекта/решения

Выезд врача, который имеет сертификаты по кардиологии, терапии и скорой медицинской помощи одновременно и способен комплексно оценить состояние пациента.

Стадия реализации

- Получена лицензия на оказание услуг по терапии, кардиологии, неврологии.
- Закуплено оборудование.
- Заключен трудовой договор с врачом (кардиологом и терапевтом).

Бизнес-модель проекта

Пациент звонит диспетчеру, тот направляет врача, который оказывает услуги – пациент расплачивается.

Пансионат «Забота о родителях»

Описание компании (суть проекта)

Развитие дневного пребывания людей с когнитивными нарушениями. Разработка и внедрения онлайн-интенсива для профилактики деменции. Долгосрочная цель – открытие центра пожилого человека.

Компания – инициатор проекта

Волосатова Анна Сергеевна.

Проблема, которую решает проект

Уход за пожилыми людьми и инвалидами.
Профилактика деменции.

Основатель
Анна Волосатова

Контакты



Волгоградская область



e-mail: annavolosatova@mail.ru



+7 (937) 715 65 47

Конкурентные преимущества

Схожи с особенностями проекта.

Стадия реализации

Наш проект работает на рынке три года. Мы полностью самоокупаемые. И сейчас запускаем дневное пребывание для людей с когнитивными нарушениями.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

- Развитие дневного пребывания людей с когнитивными нарушениями.
- Разработка и внедрения онлайн-интенсива для профилактики деменции.
- Долгосрочная цель – центр для пожилого человека.

Продукт проекта

Наш пансионат – это домашняя обстановка, которая помогает пожилому человеку быть социально адаптированным. Занятия с профессионалами позволяет замедлить старческую деменцию.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Наш пансионат построен по спец. проекту с учетом норм безопасности.
- Обеспечиваем уход и занятия с пожилыми людьми.
- У нас круглосуточное и дневное пребывание людей с когнитивными нарушениями (деменция).
- Сейчас разрабатываем индивидуальную программу занятий для людей с когнитивными нарушениями.
- К 01. 01. 2022 г. планируем разработать и запустить программу для занятий с людьми после инсульта.

Бизнес-модель проекта

Работа на договорной платной основе.

«Комнаты здоровья в шаговой доступности»



Описание компании (суть проекта)

Создание сервиса профилактической медицины.

Компания – инициатор проекта

АНО «Иновационные технологии здоровья».



Проблема, которую решает проект

Отсутствие профилактической медицины.

Цель проекта

Улучшение здоровья населения в целом.

Основатель
Наталья Сергеева

Контакты



Казань



e-mail: natu-se@mail.ru



+7 (927) 039 23 18

Продукт проекта

Суперсовременная медицинская техника.

Конкурентные преимущества

Аналогов нет в данном регионе.

Уникальность, особенности проекта/ решения

Новый подход к комплексной заботе о здоровье.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Платные услуги.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.



Описание компании (суть проекта)

Единая платформа в конкретной развивающейся узкой нише, где есть возможности найти удаленную работу от проверенных работодателей/найти сотрудников согласно портрету кандидата в свой образовательный проект.

Компания – инициатор проекта

Майстрова Анна Сергеевна.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Сокращение времязатрат на найм сотрудников в образовательной сфере. Частичное решение проблемы безработицы. Обеспечение цифрового равенства. Улучшение качества жизни граждан за счет трудоустройства и дальнейшего дохода, образовательных продуктов работодателей – за счет новых кадров.

Основатель
Анна Майстрова

Контакты



Ростовская область



e-mail: anna.maistrova@gmail.com



+7 (905) 454 36 62

Цель проекта

Платформа является сервисом вакансий и резюме в образовательной сфере. Задача – соединять работодателей и сотрудников в сфере онлайн-образования.

Продукт проекта

Для работодателей – публикация вакансий и поиск резюме необходимых специалистов.

Для соискателей – поиск работы путем отклика на вакансии либо напрямую через контакты работодателей.

Конкурентные преимущества

- Главное преимущество – платформа для конкретной ниши.
- Только целевые работодатели и целевые соискатели в сфере онлайн-образования.
- Аналогичной платформы нет.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Конкретная ниша, единая платформа;
- модерация вакансий и резюме;
- возможность приобретения разных пакетов/услуг;
- удобный фильтр поиска;
- актуальные профобласти.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Стадия реализации

Стартап, подключается платежная система.

Бизнес-модель проекта

Соискатели: бесплатная выкладка резюме.
Работодатели: платная публикация вакансий, платный апгрейд, открытие контактов соискателей, реклама.

Программа вовлечения бизнеса, власти и общества в решение соцпроблем «Токамак»

Описание компании (суть проекта)

Программа вовлечения бизнеса, власти и общества в решение социальных проблем в муниципальных образованиях «Токамак».

Компания – инициатор проекта

АНО «Интегра».

Проблема, которую решает проект

- Низкий уровень информированности в сфере социального проектирования и социального предпринимательства.
- Низкий уровень вовлеченности общества в развитие муниципальных образований.

Основатель
Оксана Барабицкая

Контакты



Ростовская область



e-mail: oxi3603@gmail.com



+7 (918) 500 36 03

Конкурентные преимущества

- Индивидуальный подход;
- проработка комплексного решения;
- сформированное региональное форсайт-сообщество.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

- Решение социальных проблем муниципальных образований.
- Повышение социальной ответственности общества.

Продукт проекта

- ДК развития социальной сферы региона.
- Сообщества вокруг социальных запросов муниципальных образований.

Уникальность, особенности проекта/решения

Методика реализации.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Развитие проекта рассматриваем в первый год реализации, в большей степени – за счет участия в грантовых конкурсах регионального и федерального уровня.

Art-парк «Заречный»

Описание компании (суть проекта)

Благоустройство и облагораживание парка.

Компания – инициатор проекта

Афони́на Мари́на Ю́рьевна.

Проблема, которую решает проект

Проект направлен на благоустройство общественной территории парка.

В результате появится место отдыха и досуга для горожан и гостей города.

Цель проекта

Благоустройство парка.

Основатель

Марина Афони́на

Контакты



Московская область



e-mail: marinaafonina12@inbox.ru



+7 (912) 028 64 07

Продукт проекта

Благоустройство и облагораживание парка.

Конкурентные преимущества

На территории города подобных мест нет.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность заключается в масштабности проекта.

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

Проект не несет в себе коммерции.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Предоставление государственных услуг в проактивном формате

Госуслуги – проактивно!
Удобно, быстро, без заявления и документов



Основатель
Алексей Григорьев

Контакты



Республика Чувашия



e-mail: galexey80@gmail.com



+7 (905) 342 79 00

Конкурентные преимущества

Уникальность – отсутствие прямых конкурентов.

Косвенные конкуренты – Минтруд России, ПФР.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Предоставление государственных услуг в проактивном (беззаявительном) порядке.

Компания – инициатор проекта

Минтруд Чувашии.

Проблема, которую решает проект

Необходимость сбора документов и подачи заявления для получения государственных услуг.

Цель проекта

Обеспечение возможности получения государственных пособий и льгот без посещения соответствующих органов.

Продукт проекта

Техническое и технологическое решение для получения выплат и льгот гражданами без подачи заявления и необходимого перечня документов.

Уникальность, особенности проекта/решения

В рамках проекта будет сформирована возможность получения необходимых для назначения льготы и пособия сведений в порядке межведомственного электронного взаимодействия. Началом действия станет оформление свидетельства о рождении ребенка.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

Технология получения сведений о рождении ребенка, назначения пособия и льготы может быть тиражирована на все регионы России.

Описание компании (суть проекта)

«ГОРИЗонт» – сервис для поминутной аренды зонтов, который поможет жителям Москвы комфортно передвигаться в дождь.

Компания – инициатор проекта

МГЕР.

Проблема, которую решает проект

Проект решает проблемы: необходимость носить зонт, непредсказуемость погодных условий, отсутствие укрытия от дождя.

Цель проекта

Наша цель – это запустить приложение с поминутной арендой зонтов и разместить стойки аренды в Москве.

Основатель

Анжелика Гагарина

Контакты



Московская область



e-mail: fafa1311@gmail.com



+7 (925) 826 02 72

Конкурентные преимущества

На сегодняшний день конкуренция отсутствует.

Альтернативой нашего сервиса для перемещения во время дождя может быть вызов такси, использование каршеринга или ношение с собой зонта.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Аренда зонтов, которыми можно воспользоваться просто, вовремя и дешево, используя QR-коды, приложение и бесконтактную оплату.

Уникальность, особенности проекта/решения

Наш продукт уникален – аналогов нет.

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

1. Ресурсы для старта: производство стоек – 2 млн руб., производство зонтов – 3 млн руб., создание приложения – 300 тыс. руб., юридическое оформление – 500 тыс. руб., зарплата сотрудников – 500 тыс. руб., реклама – 2 млн руб.
2. После запуска: ежемесячные расходы – 50 тыс. аренда помещения, зарплата сотрудников – 400 тыс. руб.
3. Доход: первый месяц – 250 тыс. руб., далее каждый месяц увеличение на 50% от предыдущего до 3 млн в месяц. Предполагаемый минимальный доход – 20 млн руб. в сезон (март – середина декабря).

Направление:

**ТУРИЗМ,
ЭКОЛОГИЯ,
КЛИМАТ**



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

Установки по улавливанию и очистке CO₂



Основатель
Артем Патрин

Контакты



Нижегородская область



e-mail: patrin-artem@yandex.ru



+7 (951) 906 54 06

Что требуется

Проведение рабочей встречи с министром экономического развития Российской Федерации М.Г. Решетниковым.

Описание компании (суть проекта)

Результатом реализации проекта должно стать создание инжинирингово центра на предприятии по масштабному производству УУО CO₂.

На данный момент установка с мощностью производства 2500 кг/ч CO₂ включена в производственный цикл генерации электро/теплоэнергии на территории экотехнопарка «Реал-Инвест» на базе 5 ГПУ с мощностью 10 МВт.

С учетом отладки технологических процессов через 6 месяцев после запуска оборудование вышло на заявленные промышленные объемы получения пищевой углекислоты с чистотой 99,99%.

С учетом получения ТУ 2114-001-30487086-2012 на полученную углекислоту, а также внедрения системы менеджмента безопасности пищевого продукта FSSI 22000, продукция поставляется в том числе крупным международным производителям прохладительных напитков.

Компания – инициатор проекта

ООО «Технопарк Реал-Инвест».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Проект помогает избежать вновь создаваемой фискальной нагрузки для субъектов, в технологических процессах которых происходит выброс парниковых газов, как на национальном так и на международном уровне (трансграничное углеродное регулирование), при условии экспорта продукции за рубеж.
- Получить для собственных нужд или продажи необходимого продукта – углекислоты чистотой пищевой 99,99%.
- Также позволяет достичь снижения негативного воздействия на окружающую среду путем снижения до 0 выбросов парниковых газов, а также вредных веществ NOx, SOx.

Цель проекта

Создать на базе первого в РФ экотехнопарка производство установок по улавливанию и очистке CO₂ с продажами продукции как в РФ, так и на международном рынке.

Продукт проекта

Продуктом проекта является создание проектной и рабочей документации, технологического регламента, оборудования «под ключ», позволяющего получать углекислоту пищевого качества с чистотой 99,99%.

Научно-практические компетенции позволяют нам быстро и качественно моделировать и создавать такие установки с разной производительностью и разными параметрами исходного сырья (процент содержания CO₂) по техзаданию заказчика.

В твердой фазе ГОСТ 1216-77 сухой лед, продукт востребован для хранения продуктов питания в условиях отсутствия холодильного оборудования, а также используется для систем очистки криобластинга.

Продукция подходит для использования в любых технических целях, например, для производства строительных материалов для утепления помещений.

Конкурентные преимущества

В РФ аналогов не существует на производство данного оборудования.

В связи с тем, что аналоги такого оборудования имеются только за рубежом, при приобретении нашего оборудования заказчик не имеет сложностей с процедурой таможенной очистки, возможных санкционных последствий, с отсутствием технической документации, с отсутствием технического сопровождения производственных процессов.

Ближайшие конкуренты: датская фирма UNION Engineering (входит в концерн Pentair США), а также ASCO, Швейцария.

Уникальность, особенности проекта/решения

- В основу технологического процесса положено хемосорбционное поглощение диоксида углерода раствором моноэтаноламина.
- Решена проблема термостабильных солей за счет использования перспективных добавок и создания уникальной установки по очистке МЭА.
- В условиях малого содержания диоксида углерода в исходном сырье удалось уменьшить массово-габаритные размеры узла сорбции-десорбции по сравнению с зарубежными аналогами, что в свою очередь привело к значительному снижению себестоимости оборудования.
- Удалось повысить энергоэффективность процесса за счет оптимизации технологических параметров благодаря вновь созданной математической модели.
- Удалось добиться чистоты конечного продукта 99,99% за счет расчета и разработки уникальной низкотемпературной колонны ректификации.
- Удалось оптимизировать процесс осушки диоксида углерода путем разработки эффективного селективного сорбента, созданного на российском сырье, тем самым снизив точку росы конечного продукта ниже 70 °С.

Стадия реализации

В начале года запущена установка с мощностью 2500 кг/час углекислоты пищевого качества с чистотой 99,99% на базе энергоцентра из 5 ГПУ мощностью 10 МВт.

На данный момент в производстве находится установка мощностью 1500 кг/час для 3 ГПУ мощностью 6 МВт.

Бизнес-модель проекта

Условия монетизации: 70% – предоплата, 20% – по готовности оборудования, 10% – после ПНР.

Zovjoin – информационно-технологическая «облачная» платформа для туризма

Описание компании (суть проекта)

Zovjoin



Разработка интерфейса, который позволяет создание информационно-коммуникационной инфраструктуры для управления туристской отраслью.

Создан конструктор туристических маршрутов, админ-панель для создания электронного меню, парсинг данных на сайты партнеров, сайт с интерфейсом на собственном домене партнерам, сервис электронного обслуживания внутри заведения, дистанционное общение с персоналом.

Компания – инициатор проекта

Иван Петрович Маношин.

Основатель
Иван Маношин

Контакты



Астраханская область



e-mail: ooomanhaj@gmail.com



+7 (917) 690 91 00

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Получение информации о туристических маршрутах в «одном окне».

Предоставление пользователям в одном месте, информации о туристических маршрутах.

Предоставляем туристическим компаниям конструктор, который позволяет создавать информативные туристические маршруты из объектов, которые загружены на проект, этими объектами являются места отдыха, оздоровительные центры, санатории, базы отдыха, гостиницы, отели, hostels, кафе, рестораны.

Пользователь может просмотреть по дням всю необходимую информацию о маршруте, куда он поедет (достопримечательности, культурные объекты), на каком транспорте, что он будет кушать и где именно (точки общественного питания, меню), где он будет спать (гостиницы, отели, hostels, услуги). Преодоление языкового барьера иностранными туристами в гостиницах, точках общественного питания, базах отдыха.

Предоставление партнерам сервиса электронного обслуживания:

- точек общественного питания, предоставляющих электронное меню, сервис заказа еды с телефона, перевод на язык заказчика;
- гостиницы, базы отдыха, санатории, предоставляющие сервис дистанционного обслуживания.

Цель проекта

- Создание информационно-коммуникационной инфраструктуры для управления туристской отраслью, которая консолидирует информацию о хозяйствующих субъектах, деятельность которых связана с туристической отраслью, и продвижения их услуг.
- Создание единого социального ресурса, объединяющего туристический кластер, и разработка алгоритма взаимодействия туристической инфраструктуры со смежными отраслями.

Продукт проекта

Веб-сайт с админ-панелью для редактирования данных и обработки заказов партнерами. Веб-сайт и мобильное приложение которое имеет следующие функции для пользователя:

- просмотр туристических маршрутов;
- просмотр партнеров проекта (beauty-индустрия, места отдыха, питания, проживания, досуга);
- просмотр блюд и при необходимости заказ внутри заведения или на доставку;
- связь с организатором туристических маршрутов для бронирования;
- просмотр событий в регионе.

Конкурентные преимущества

- Инструмент, позволяющий взаимодействие напрямую бизнеса и пользователя.
- Универсальный конструктор для создания туристических маршрутов для туристических фирм, гидов, экскурсоводов.
- Предоставление сервиса партнерам проекта (личный сайт, электронное меню).
- Алгоритм расчета туристической привлекательности региона, тур. маршрутов.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Способность управлять туристическим кластером путем анализа туристических маршрутов, экскурсий.
- Выявление потребностей у пользователей, что необходимо добавить в туртуристический маршрут (услугу, тур. объект и т. д.).

Стадия реализации

Проект находится на стадии внедрения в регионе:

- подключение точек общественного питания, турфирм, гостиниц;
- загрузка достопримечательностей;
- озвучка описания маршрутов и достопримечательностей.

Бизнес-модель проекта

Абонентная плата за предоставление сервиса партнерам, продажа туристических услуг.



Основатель
Дмитрий Ткачев

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: ftbiz@mail.ru



+7 (931) 367 69 79

Что требуется

1. **Помощь с поиском контактов** **индустриальных партнеров, представителей муниципалитетов с целью** **пилотирования и коммерческого внедрения проекта.**
2. **Популяризация информации о проекте, PR.**
3. **Адаптация проекта к целям государственных программ.**
4. **Экспертная поддержка.**

Описание компании (суть проекта)

Мы предлагаем универсальное решение для автоматизации взаимодействия: есть точка (QR, bluetooth, geo) и различные информационные слои, которые можно добавлять на стороне администратора. А приложение в зависимости от категории пользователя дает интерфейс взаимодействия с этой точкой. Используя абстракции ООП, мы присваиваем «точке» некоторые свойства, методы и события, которые позволяют настроить практически любую механику взаимодействия с этой точкой, отслеживать эти взаимодействия, анализировать их и генерировать качественные обезличенные данные по взаимодействию. Посредством API мы способны интегрировать наше решение в любую стороннюю реализацию либо предоставить свою, сводя стоимость разработки механизма взаимодействия к минимальным значениям.

Компания – инициатор проекта

Ткачев Дмитрий Станиславович.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Проблема максимальной локальной доступности всех возможных сервисов, услуг, возможностей.
- Сложность и дороговизна индивидуальной разработки решений для автоматизации локального взаимодействия.
- Обширное информационное поле у каждого объекта взаимодействия, различные категории пользователей и, соответственно, виды взаимодействия с одним и тем же объектом.

Цель проекта

Сделать реализацию локального взаимодействия легкой, быстро интегрируемой в любую систему, решение и приложение, универсальной и применимой в самых разных сферах.

Продукт проекта

Сервисное решение для интеграции в решения клиента посредством API. Настройка происходит посредством стороны администратора, где можно редактировать функционал.

Конкурентные преимущества

- Универсальность.
- Легкость в настройке.
- Не нужны разработчики.
- Работа через чат-бот.
- Легкая интеграция.
- Встраивание почти любого функционала.
- Постоянный контакт с пользователем.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность в универсальности проекта. Его с легкостью можно применять как в автоматизации средств размещения, так и во взаимодействии с пользователями на внешней территории. Можно автоматизировать задачи ТОиР и отслеживания логистики. Весь этот большой спектр задач имеет операции локального взаимодействия пользователей или автономных дронов с некими объектами (точками). А именно эти задачи призван облегчать наш проект.

Стадия реализации

Уровень MVP.

Бизнес-модель проекта

Подписочная модель для бизнес-клиентов, автоматизирующих свои процессы.

Историко-культурный центр возрождения ремесленного мастерства «Корабелы Альдоги»



Описание компании (суть проекта)

Идеей проекта является сервис услуг и продуктов комплекса, связанных с досугом и саморазвитием путешественника.

Продукт саморазвития – это различные образовательные, исследовательские и творческие продукты проекта, связанные с улучшением быта и качеством жизни путешественника. Продуктом досугового комплекса будут спорт и активный отдых.

А сам комплекс проекта будет градообразующей экономической зоной и брендом региона пребывания как продукт индивидуальности территории и пространства.

Компания – инициатор проекта

Гречухин Спиридон Михайлович.

Основатель
Спиридон Гречухин

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: spiro@mail.ru



+7 (900) 657 61 88

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Популяризация водного и сухопутного туризма через развитие локальной инфраструктуры.

Водный и сухопутный туризм является ненасыщенной нишей рынка, поэтому становится привлекательной целью для малого и среднего бизнеса.

Цель проекта

- Создать доступность объектов показа для путешественника, таких как места и центры, позволяющие пройти пути саморазвития, самопознания человека через исследование самого себя и свободы выбора.
- Создать сервис, где путешественник сможет самостоятельно выбрать цели путешествия и объекты исследования.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

- Основной продукт комплекса должен решать основные цели путешественника, такие как: получение впечатлений, эмоций и воспоминаний через активность в социальных сетях и сервисах, через инструменты активного отдыха.

- Продукт дополнительных услуг и продуктов активности в сфере получения новых знаний, включая профессиональные и творческие. Где путешественник получал бы конечный комплекс услуг, от идеи личного проекта до его завершения и реализации.
- Для корпоративных партнеров это были бы продукты командообразования или поиска решений в бизнесе в виде идей или открытия новых секторов рынка.

Конкурентные преимущества

Данный подход является относительно новым инструментом в туристическом кластере рынка, еще только открывается бизнесу, являясь прототипом направления. В то время как сервис рынка переполнен спросом и имеет дефицит в сфере услуг и продукта, тем самым не обладая пока какой-либо конкуренцией в кластере внутреннего рынка, имеющего конкуренцию лишь с представителями зарубежного сервиса.

Уникальность, особенности проекта/решения

Современный подход к туристическому кластеру лежит через устаревшие инструменты рынка, не привлекающие путешественников к сервису. Новые инструменты вызывают интерес и спрос на рынке сервиса, но, как привлеченные извне, встречаются с бюрократическими преградами, связанными с размещением комплексов на территории.

Идея проекта состоит в создании свободной самодостаточной и доступной территории, в виде визит-центра или сервисной зоны через инструменты интернета. В этом интернет-сервисе были бы собраны все товары и услуги, а территория была бы зоной привлечения и обременения сервиса. В итоге регион получал бы конечный продукт, который развивает и содержит территорию за счет дохода от товаров и услуг, предоставляемых внутри сервиса.

Данный комплексный подход существует только в теории и финансово невыгоден участникам рынка. Наш проект нуждается именно в новом инструменте развития сервиса и, по нашим расчетам, сможет решить сложившуюся ситуацию на рынке.

Стадия реализации

Комплекс является теоретической идеей развития направления на рынке.

Проект имеет свою лабораторию и исследовательскую базу, существует за счет запущенных сервисов, продуктов и услуг, разработанных в виде стартовых проектов комплекса. Требуется локального присутствия на территории инвестиционных и бизнес-решений для масштабирования комплекса идей, связанных с развитием уже разработанных товаров и услуг сервиса.

Бизнес-модель проекта

Бизнес-модель сервиса выглядит как игра-квест, где путешественник, как в ресторане быстрого питания, выбирает продукт или услугу, оплачивает ее на месте, а дальше следует к месту оказания услуги или получению окончательного сервиса.

turest.in



Описание компании (суть проекта)

Мы хотим переместить обычного гида в телефон клиента. Клиент покупает экскурсию на нашем сайте. Она попадает в телефон клиента. Клиенту даются подробные инструкции, куда пойти, что посмотреть, дается информационная справка. На текущий момент проект представлен в 13 городах России, разработано около 40 экскурсионных маршрутов.

Компания – инициатор проекта

ИП Журавлев Павел Игоревич.

Основатель
Павел Журавлев

Контакты



Новгородская область



e-mail: pz@turest.in



+7 (995) 503 67 85

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Безопасные путешествия в условиях пандемии.
- Потеря доверия к гидам и групповым экскурсиям.

Цель проекта

Популяризировать внутренний туризм. За счет современного формата мы хотим вовлекать в путешествия по городам России более молодую аудиторию.

Продукт проекта

Квест-экскурсия.

Конкурентные преимущества

Основные преимущества:

- игровая составляющая;
- современный формат;
- отсутствие контактов с посторонними.

Основные конкуренты: любой гид, экскурсионное бюро.

Конкурентные онлайн-сервисы: WeGoTrip.com, izi.travel, ubego.ru.

Уникальность, особенности проекта/решения

За счет игровой квест-формы экскурсий повышается вовлеченность всех участников в процесс прохождения, добавляется динамика в процесс прохождения.

Некоторые факты люди сперва сами находят на местности. Например, на куполе Софийского собора в Великом Новгороде сидит птица. Приведя участников к собору, мы спрашиваем, какая птица сидит на куполе. И только после того, как участники скажут, что это голубь, мы расскажем историю происхождения.

Цифровой формат позволяет клиентам не привязываться к таймингу – экскурсию можно начать в любое время после покупки, прерваться, разбить прохождение на несколько дней.

Стадия реализации

Сейчас разработан полностью рабочий прототип для проверки гипотез и получения обратной связи от клиентов.

На текущий момент проектом воспользовалось около 120 человек.

Бизнес-модель проекта

- Клиент попадает на сайт проекта.
- На сайте представлен каталог городов и экскурсий в этих городах.
- Клиент выбирает маршрут, который хочет купить.
- Оплачивает его на сайте.

Клиенту открывается доступ к информации, необходимой для прохождения:

- как добраться к стартовой позиции;
- маршрут перемещения от точки до точки;
- информационная справка;
- мини-викторины.

Настольная игра «Моя страна»



Описание компании (суть проекта)

За год мы создадим настольную игру, посвященную культурным, географическим, этнографическим ценностям регионов.

Игру получают (или купят) от 30 тыс. семей, которые узнают больше нового о своей стране и захотят больше путешествовать по ней.

Распространение в учебные заведения, в магазины, игровые клубы и библиотеки.

Перспективы – расширение информационной составляющей игры с помощью выпуска дополнительных колод и направленности на разные регионы.

Компания – инициатор проекта

Султан Алия Анваровна.

Основатель
Алия Султан

Контакты



Республика Башкортостан



e-mail: sultanaliya@gmail.com



+7 (999) 818 56 86

Что требуется

Доработка проекта под запросы рынка.

Консультирование по формированию пакета документов для финансирования.

Привлечение экспертов для консультаций посредством механизма наставничества.

Подготовка рекомендаций и консультирование по возможным мерам поддержки и потенциальным партнерам.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Жители страны недостаточно хорошо знают свою страну, ее границы, традиции, обычаи, особенности каждого региона.
- Цифровизация, недостаток живого общения, отсутствие отдыха в кругу семьи, друзей в насыщенное информацией время.
- Труднодоступный для восприятия учебный материал традиционных образовательных программ.
- Поиски оригинального подарка, который будет одновременно полезен и памятен.

Цель проекта

- Развить представление о географическом расположении регионов;
- стимулировать желание игроков лично увидеть то, о чем они узнали в процессе игры;
- расширение кругозора;
- получение положительных эмоций от живого общения;
- психологическая разгрузка.

Продукт проекта

Настольная игра включает в себя: коробку, 90 паззлов каждого субъекта РФ, игровое поле, кубик, колоду карт с основными ценностями каждого региона – 85 шт., бонусные карточки – 15 шт., карты и фишки первопроходцев – 6 шт., правила игры, карту страны.

Конкурентные преимущества

- Аналоги игр про нашу страну (например «Россия. Что вы знаете о ней?») нацелены на людей с определенным багажом знаний – викторинное направление или «бродилки» для младшего возраста.
- Игра «Моя страна» направлена на познание нового путем логики, внимательности, запоминаний, стратегий.
- Доступная концепция игры, дающая возможность без базовых знаний играть и в процессе запоминать новую информацию.
- У игры бесконечная возможность расширения – выпуск новых колод на определенные тематики ценностей региона, коммерческих потребностей компаний – географические, этнические, культурные, ресурсы, и выпуск игр определенной тематики (нефтяная промышленность, архитектурные ценности и т. д.).

Уникальность, особенности проекта/решения

Первая настольная географическая игра, рассказывающая об особенностях регионов.

Стадия реализации

Игра находится в стадии разработки и тестирования.

В данный момент планируется разработка винной карты России с крымскими коллегами из энотуризма.

Бизнес-модель проекта

Бюджет тестовой версии в 100 штук – 5700 руб. за комплект:

- 300 тыс. руб. – производство игрового набора;
- 70 тыс. руб. – дизайнер коробки, игрового поля, паззлов, покупка карты и договоры на отчуждение неисключительных прав;
- 100 тыс. руб. – зарплата сотрудникам;
- 100 тыс. руб. – реклама;
- итого себестоимость проекта – 570 тыс. руб.

Бюджет 2 000 штук – 1127 руб. за комплект:

- 1,304 млн руб. – производство игрового набора;
- 1 млн руб. – регистрация ИП и товарного знака;
- 50 тыс. – доработка дизайна;
- 150 тыс. руб. – услуги патентного бюро, консультаций фирм по подготовке документов;
- 150 тыс. руб. – разработка сайта, раскрутка соцсетей, съемка фото- и видеоигры;
- 300 тыс. руб. – зарплата сотрудникам;
- 200 тыс. руб. – реклама.

Распространение игры через маркетплейсы, библиотеки, культурные центры, школы, институты, тематические выставки с тиражом классической версии от 30 тыс. экземпляров.

Переработка органических отходов, хвостов ТКО и несортированного пластика (принцип ESG)

Описание компании (суть проекта)



Переработка органических отходов, осадков полей фильтрации водоканалов, хвостов ТКО и несортированного пластика совмещенным газогенераторным и гидротермокарбонизационным процессами. Проект, построенный на принципах ESG, процесс экзотермический (малозатратный). Стоимость получаемых органических удобрений – 70 руб./л. Экономический эффект от произведенных 300 тыс. м³ удобрений составит 20 млрд руб./год. Дополнительный доход от углеродного обогащения очистки почвы и воздуха от CO₂ и тяжелых металлов. Наше оборудование герметично, не имеет никаких выбросов, отходов и запаха. За счет рекуперации тепла в реакторах увеличивается термодинамическая эффективность на 40%.

Основатель
Владимир Горьков

Компания – инициатор проекта

ИП Горьков В.А.

Контакты



Москва



e-mail: innovatechnol@gmail.com



+7 (925) 453 46 47

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Требуется всего лишь 7% мирового объема биомассы, для того чтобы полностью отказаться от ископаемых видов топлива. А потенциальный объем рынка биоугля оценивается в 250 млрд евро в год.

Технологии НТС являются альтернативой другим способам переработки биомассы, которые требуют больших затрат на предварительное обезвоживание и сушку. Мегаполисы, как Москва, сегодня производят около 2 млн органических отходов в год, а они не горят. Затраты на их утилизацию составляют около 3 млрд руб. в год, и 95% их хоронится на полигонах.

Предлагаем решение – гидротермокарбонизация (ГТК) органических отходов. При эксплуатации мусороперерабатывающих заводов и после сортировки ТКО (твердых коммунальных отходов) остается от 25% отходов, так называемых хвостов ТКО. Это смесь в которой невозможно разделить органические и прочие отходы, она сложно поддается утилизации, требует увеличенных энергозатрат и обычно подлежит захоронению на полигонах.

Разработанная нами технология с применением совмещенного газогенератора и гидротермокарбонизатора позволяет улучшить энергобаланс процесса утилизации и прибыль от переработки хвостов ТБО (ТКО).

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Внедрение нашей технологии в переработку отходов.

Продукт проекта

Углерод, биоуголь, биочар (органическое удобрение), водород.

Конкурентные преимущества

В случае применения нашей технологии и способа переработки хвостов ТКО в проектах (сортировочные и мусороперерабатывающие комплексы) получается экономия природного газа при сжигании за счет смешивания с синтез-газом и утилизация хвостов ТКО становится не самым затратным, а прибыльным предприятием.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Производственный процесс характеризуется почти 100%-й углеродной эффективностью – это переход имеющегося в биомассе углерода в конечный продукт: почти весь углерод из органической биомассы трансформируется в биоуголь.
- Во всех известных процессах переработки биомассы в биотопливо углеродная эффективность незначительна. При НТС-процессе метан не образуется, и лишь в незначительных количествах выделяется двуокись углерода. Процесс НТС является экзотермическим – в ходе трансформации биомассы в биоуголь освобождается энергия, что создает положительный энергобаланс.
- После сушки на выходе получается мелкофракционный пылеобразный биоуголь, который можно складировать в силос с автодозатором для загрузки насыпью в железнодорожные вагоны или автотранспорт, а можно и прессовать в паллеты или брикеты.

Преимущества НТС-технологии перед другими технологиями переработки биомассы:

- высокая эффективность;
- отсутствие необходимости предварительной сушки биомассы, что позволяет значительно снизить стоимость оборудования;
- возможность использования самых разных видов биомассы, включая низкосортную, которая пригодна только для утилизации;
- высокая экологичность технологии, исключающая загрязнение окружающей среды;
- возможность использования смеси, состоящей из различных видов биомассы;
- тепловая энергия, получаемая в ходе экзотермического процесса, используется для подсушки конечной продукции до требуемой влажности;
- с помощью гидротермальной карбонизации можно получать качественный продукт – биочар (biochar) – он используется в сельском хозяйстве для повышения плодородия сухих, истощенных, содержащих небольшое количество перегноя почв.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Конкурентная стратегия фокусирования или стратегия концентрированного маркетинга. Высокая норма прибыли в данной стратегии может быть получена за счет более эффективного удовлетворения потребностей узкого числа клиентов, ограничения доли рынка, не требует высоких инвестиций в развитие товара и может обеспечить выживаемость небольшим компаниям.

ПСН СЭБ «Леший» – школа специального назначения службы экологической безопасности. Адаптивная образовательная программа для школьников 10–11 классов



Описание компании (суть проекта)

На выходе получится экосистема, которая представляет собой сайт с открытыми экологическими данными, также для авторизованных пользователей под тегом #силовые структуры будет представлена геоаналитическая система, которая при помощи нейросетей и машинного зрения фиксирует экологические преступления, остановку пульса у фауны, находящейся в Красной книге, и передает на пульт оператора для оперативного реагирования.

Компания – инициатор проекта

САФУ.



Основатель
Ваня Назаров

Контакты



Архангельская область



e-mail: nazarov0809@icloud.com



+7 (995) 448 82 43

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Комплексный экологический мониторинг.

В мониторинг входит:

- фиксация незаконных рубок;
- контроль обращения с ТКО;
- отслеживание выбросов загрязняющих веществ на крупных промышленных территориях;
- учет биоразнообразия при помощи тепловых чипов для фиксации остановки пульса.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Взаимодействие с НИИ стран СНГ.

Продукт проекта

G2G.

Конкурентные преимущества

Аналоги нам не встречались на пути.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Нейронные сети при помощи компьютерного зрения в режиме реального времени анализируют данные с группировки спутниковых аппаратов дистанционного зондирования Земли для поиска расхождений с оцифрованными экологическими данными.
- По части учета биоразнообразия предусматривается обеспечение для охотоведов в виде разовой выплаты за принесенное животное в НИИ в живом виде для дальнейшего чипирования. После прохождения данной процедуры все животные выпускаются на естественную среду обитания, и происходит мониторинг их жизненных показателей.
- При фиксации любого из выше перечисленных нарушений на место выдвигаются подразделения специального назначения (тактические группы).

Стадия реализации

Апробация с адаптацией нормативного регулирования в сфере природопользования через создание силового ведомства «Служб экологической безопасности».

Бизнес-модель проекта

Федеральная поддержка партнерских НИИ.



Описание компании (суть проекта)

Проект направлен на усиление взаимодействия между туристическими отраслями регионов России, усиление взаимодействия между туристическими компаниями, демонстрацию туристического потенциала каждого региона, обмен опытом туристического сообщества, что приведет:

- к увеличению потоков туристов внутри страны,
- к продвижению отдельных направлений и мест,
- к популяризации внутреннего туризма в целом.

Компания – инициатор проекта

Малиновский Роман Сергеевич.

Основатель
Роман Малиновский

Контакты



Иркутская область



e-mail: rosuslugi@mail.ru



+7 (964) 358 04 44

Что требуется

Представить проект как пилотный по развитию туризма ключевым органам власти и институтам развития туризма с целью подключения финансирования для централизованной реализации в регионах РФ.

Представить проект как инструмент для реализации задач по развитию туризма с целью подключения регионального финансирования.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Сегодня более 80% потоков туристов организуют туроператоры. Туроператоры самостоятельно формируют туристические продукты, упаковывают, рекламируют и продают конечному потребителю. Также туроператоры выступают агентами по продаже туров, сформированных другими туроператорами.

Помимо туроператоров работает огромное количество турагентств. Большинство этих компаний пострадали из-за ограничений пересечения границ и находятся на грани банкротства. Одни из-за отсутствия иностранных туристов, другие из-за невозможности отправить российских туристов за рубеж. Конечный потребитель, люди из разных регионов России тяжело решаются на путешествия внутри страны из-за ограниченного количества предложений и качества предлагаемых услуг.

«ТУРЭКСПО» – это проект, направленный на решение всех этих проблем. Основная его задача – это усиление взаимодействия между туристическими компаниями из разных регионов страны, демонстрация туристического потенциала каждого региона, обмен опытом туристического сообщества.

Цель проекта

Развитие внутреннего туризма в России.

Продукт проекта

«ТУРЭКСПО» включает в себя:

- туристическую выставку или презентацию региона (где проводится);
- пленарное заседание, стратегическую сессию, круглые столы с представителями органов власти и бизнеса региона;
- туристическую премию для представителей бизнеса региона;
- рекламный тур по главным направлениям и достопримечательностям региона.

«ТУРЭКСПО» будет проводиться в разных регионах России.

Для региона – это возможность привлечь внимание и показать свой туристический потенциал. Для представителей туристических компаний – это возможность сформировать новые туры для продажи в своем регионе, найти партнеров и лично изучить инфраструктуру и качество предоставляемых услуг.

Все стороны обмениваются опытом.

Конкурентные преимущества

В России не существует единой программы деловых мероприятий, направленных на развитие внутреннего туризма – все мероприятия реализовываются обособленно по регионам, в основном в форме экспозиций, направленных на сдачу мест в аренду, и без рекламного тура. Рекламные туры в России также проводятся хаотично. Не существует общероссийской премии для награждения представителей отрасли в регионах. Профессиональное сообщество раздроблено и ничем не объединено.

Главное отличие «ТУРЭКСПО» от подобных проектов в части выставки (таких как МИТТ, «Интурмаркет») – это проведение в регионах, предполагаемых к посещению, с короткой 1-дневной экспозицией и акцентом на длительный рекламный тур. Будет опубликована программа проведения мероприятия в регионах на 2–3 года вперед, что позволит туристическим компаниям спланировать свои поездки, а регионам – заранее подготовиться. С помощью «ТУРЭКСПО» получится искусственно популяризировать и продвигать непопулярные и слабые в плане туризма регионы.

Уникальность, особенности проекта/решения

Результаты:

- заключенные контракты с местными туроператорами о продаже туров в других регионах;
- сформированные рекомендации для органов власти и представителей бизнеса об улучшении туристической инфраструктуры и услуг;
- увеличение потока туристов в данный регион.

Стадия реализации

Подготовлен и отменен из-за ограничений по пандемии COVID-19.

Бизнес-модель проекта

- Участники «ТУРЭКСПО» платят за участие в мероприятии и в рекламном туре. Объекты инфраструктуры оплачивают формат участия для презентации/рекламы своего объекта/продукта новым клиентам.
- Реализация спонсорских пакетов для любых заинтересованных компаний.
- Продажа видеозаписи мероприятий.
- Участие в проекте и проведение мероприятий может субсидировать правительство регионов, институты поддержки МСП, другие фонды.

Проект «Бебешкино»



Основатель
Анвар Зуфаров

Контакты



Псковская область



e-mail: bebefarm@mail.ru



+7 (951) 757 01 66

Что требуется

Помощь в составлении грамотного бизнес-плана «Проекта Бебешкино» для инвесторов и администрации области.

Описание компании (суть проекта)

Мы возрождаем деревню Бебешкино как жилой населенный пункт, актуально для национальных проектов: развитие сельских территорий, туризм и индустрия гостеприимства. В этом нуждаются туристы, жители сельских территорий, администрации районов и регионов.

Суть нашего проекта: производство, ремесла, промысел (переосмысление экономической модели с туристическим уклоном), сельский туризм, создание точек притяжения для туристов, проведение фестивалей и других культурно-массовых мероприятий.

На данном этапе достигнуто следующие: деревня Бебешкино вернулась на карты как населенный пункт; 2019 г. проведен фестиваль «Сыр и пряник в Бебешкино», в 2020 г. вышел в формате онлайн-трансляции.

Нанесена на гастрономическую карту России, создается мастер-план развития деревни.

Компания – инициатор проекта

КФХ ИП Зуфаров А.Ш.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Низкий уровень общей инфраструктуры и туристической в том числе:

- экологические стандарты (чистота);
- отсутствие дополнительных точек притяжения (мероприятия, дополнительные впечатления);
- несоответствие продукта заявленным свойствам (цена–качество);
- как правило, люди все-таки остаются удовлетворены отдыхом, но возвращаться не будут и рекомендовать тоже;
- появились понятия «глэмпинг» и «сельский туризм класса люкс», что пока вызывает лишь здоровый скептицизм;
- спрос есть, достойных предложений единицы.

Цель проекта

Основные цели:

- уменьшить отток населения с сельских территорий;
- улучшение базовых условий жизни;
- увеличение уровня жизни;
- сохранение и приумножение культуры и традиций.

Продукт проекта

Продукт проекта – это туристическая агродеревня Бебешкино.

- Выпускаем продукцию с визуализацией процессов и высоким экостандартом.
- Привлекаем туристов мастер-классами, культурной программой, фестивалями, концертами и прочим.
- Предлагаем полноценный турпродукт с размещением гостей, питанием (кафе и ресторан в будущем) и развлекательной программой не только на территории деревни, а всего Печорского района.
- Инфоцентр и прокат инвентаря.
- Генерация туристических троп и организация новых уникальных маршрутов.
- Ремесленная слобода.

Конкурентные преимущества

- Уникальный пул навыков и умений лидера и команды.
- Комплексный подход к решению проблем сельской местности.
- Глубокое погружение в процессы.
- Сильная мотивация на результат.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Переосмысление жизни на сельских территориях, не попытка спасти прошлые, уже устаревшие структуры, а внедрение новых технологий и более широкое понимание экономики, кроме СХ, еще туризм, культура и др.
- Автоматизация процессов, но при этом максимальное сохранение традиций и культуры сельской местности, даже путем монетизации для туристов.

Стадия реализации

Пилотирование.

Идея уже сформулирована, стартап выстрелил.

Бизнес-модель проекта

1. Создание точки притяжения: фестиваль «Сыр и пряник в Бебешкино» уже проводится с 2019 г., до 50 тыс. гостей.
2. Создание небольшой фермы и производств с возможностью гостям наблюдать за процессами, а также магазина с продукцией хозяйства и лучших местных производителей. Специальная зона для желающих попробовать себя в сельском хозяйстве.
3. Создание зоны гостеприимства (гостевые дома, баня, кафе, крытый павильон для проведения форумов, конференций, банкетов, праздников).
4. Создание дополнительных точек притяжения: ремесленная слобода, экотропы, конные прогулки, йога-центр, музей, веревочный парк, страйкбольный клуб, база реконструкторов.
5. Образовательный центр (для местной молодежи и для желающих переехать из города в деревню).
6. Строительство жилых домов для постоянного проживания в деревне на некотором удалении от фестивально-туристической зоны.

Переработка шин и вторичных полимеров в строительные и другие материалы



Описание компании (суть проекта)

Проект переработки шин и вторичных полимеров в строительные материалы и товары промназначения с повышенными характеристиками.

На базе существующего производства – расширение рынка сбыта продукции, наращивание объемов производства, расширение ассортимента.

Компания – инициатор проекта

Веллер Михаил Алексеевич.

Основатель
Михаил Веллер

Контакты



Мурманская область



e-mail: veller.ma@gmail.com



+7 (921) 043 40 43

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Переработка вторсырья.

Никто не перерабатывает покрышки, ПНД, ПЭТ и некондиционный пластик. Локальное производство строительных материалов – в Мурманской области практически нет производств стройматериалов, все поступает из Санкт-Петербурга, Москвы и др.

Цель проекта

Улучшение экологической обстановки в РФ и в мире, а также развитие собственного частного бизнеса в сфере экологии.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

- Полимерпесчаная плитка;
- газонная решетка (экопарковка);
- люки всех типов более прочные, чем бетонные изделия (за счет пластичности).

Изделия легче бетонных аналогов, цена ниже.

Конкурентные преимущества

- Повышенная износостойкость;
- прокрас массы (даже поврежденный при эксплуатации элемент не теряет внешнего вида);
- дешевле доставка за счет снижения веса изделий;
- локальное производство – экономия на логистике;
- наличие собственной сырьевой базы за счет пункта приема вторсырья.

Основные конкуренты – производители полимерпесчаной продукции: Rostpolikraft (Ижевск), «Полизанд» (Московская область), «Полидом» (Новосибирск) и др.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Дешевые исходные материалы производства – кварцевый песок и полимерная эмульсия; как результат – сниженная цена готового изделия.
- Безотходное производство.
- Экологическая миссия.
- Пожизненная гарантия на продукцию за счет возможности бесконечно повторно перерабатывать продукцию.
- Повышенные характеристики по сравнению с традиционными материалами.

Стадия реализации

Существующее производство.

Бизнес-модель проекта

Исходное сырье (пластик, резина) либо сдается в утилизацию к нам на платной основе, либо мы приобретаем исходники как вторсырье. Отдельно закупаются красители, песок и прочие расходники.

Далее – технологический процесс производства, которое работает 24/7.

На выходе готовые изделия идут на свободную продажу (сайт, marketplace), также работа по предзаказам/контрактам.

Доставка обсуждается с клиентом индивидуально.

Автоматизированная информационная платформа управления отходами и неликвидами Trash for cash



Описание компании (суть проекта)

Создание онлайн-сервиса приема и вывоза отходов, вторсырья и неликвидов.

Проект направлен на стимулирование организаций и населения отправлять свои отходы на переработку за финансовое вознаграждение.

На сегодняшний день подготовлен MVP в виде лендинга, готовится пилотный запуск и рекламная кампания.

Компания – инициатор проекта

Бабенко Дмитрий Евгеньевич.

Основатель
Дмитрий Бабенко

Контакты



Новосибирская область



e-mail: ekograd.nsk@yandex.ru



+7 (962) 835 09 10

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

По данным Росприроднадзора, в течение 2020 г. образовалось 6 млрд 956 млн тонн отходов (на 10% меньше, чем в 2019 г.). Утилизировано для повторного применения в 2020 г. было 3 млрд 406 млн тонн отходов. Порядка 90% приходится на долю различных производств, в основном – добывающих. Объем твердых коммунальных отходов (ТКО) в 2020 г. составил 48,5 млн тонн, из которых на переработку было отправлено не более 10%.

Проект направлен на стимулирование организаций и населения отправлять свои отходы на переработку за финансовое вознаграждение.

Формируя мотивацию получения условного возврата денежных средств за тару и упаковку, создается возможность развивать среди самозанятого населения направления по сбору и сортировке отходов.

Цель проекта

- Развитие e-commerce в сфере вторсырья и отходов.
- Управление потоками вторсырья от отходообразователя до переработчика.
- Охват рынка вторсырья в РФ – 10% к 2030 г.

Продукт проекта

Продукт – это платформа с несколькими видами личных кабинетов (ЛК) для разных видов пользователей и дальнейшими цепочками действий:

- отходообразователи (физические и юридические лица) смогут сформировать заявку, указав вид, объем, качество сырья и другие данные, а по факту совершения сделки – получить оплату на указанные реквизиты и электронные документы;
- заготовители/переработчики смогут производить оплату за покупаемое вторсырье, отслеживать статистику и подписывать электронные документы для клиентов;
- перевозчики/диспетчеры смогут получать заявки, давать обратную связь, вести учет и получать оплату.

Конкурентные преимущества

Основные решения на рынке вторсырья и e-commerce в РФ – это профильные доски объявлений и маркетплейсы.

Один конкурент «Убиратор» предлагает похожий подход, они разработали собственную TMS-систему (подбор ближайшего подключенного к системе перевозчика) и платежный сервис для оплаты онлайн, но работают с ограниченным количеством ресурсов, только с макулатурой и пленкой и параллельно запускают свои склады по заготовке макулатуры и пленки.

Мы предлагаем комплексный подход с возможностью продажи и вывоза большинства видов отходов (от металлолома до пищевых отходов и складских остатков, в зависимости от инфраструктуры региона), осуществляя получение оплаты и документооборот внутри системы.

Дальнейшее развитие платформы предполагает масштабирование в регионы, где присутствует инфраструктура приема вторсырья и подключение к системе партнерской сети пунктов приема вторсырья (по модели OZON – пункты выдачи) с последующим сокращением цепочки заготовителей, заменяя их напрямую на переработчиков.

Уникальность, особенности проекта/решения

Тема раскрыта выше, в конкурентных преимуществах.

Стадия реализации

Уровень MVP – запуск лендинга для ознакомления пользователя с возможностями сервиса и функцией запроса, чтобы потом оставить заявку.

Бизнес-модель проекта

Монетизация построена на взимании комиссии с покупателя при каждой сделке, размер комиссии от 5% до 30%, в зависимости от объема вторсырья и частоты сдачи отходов.

Платформа заключает договор с заготовителем/переработчиком в качестве оптового поставщика, получая цену выше розничного рынка.

В дальнейшем предлагаем пользователям конкурентные цены за счет их активности и объема. Средний чек около 1 тыс. руб., возможно увеличить до 3 тыс. руб.

Количество заявок по РФ – около 10 млн в год.

Создание биотехнологического комплекса по производству кормовых добавок

Описание компании (суть проекта)

ООО "ГЕОТ"



Основатель
Ирина Каменская

Контакты



Москва



e-mail: geot53@bk.ru



+7 (985) 921 56 29

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Создание биотехнологического комплекса по производству кормовых добавок из отходов животного происхождения и микроводорослей, выращиваемых за счет утилизации выбрасываемых в атмосферу вредных выбросов энергетических предприятий.

В результате проекта будут произведены корма для животных и птиц, рыбного хозяйства, сырья для фарм- и косметической индустрии, сырья для производства биоразлагаемого пластика, а также промышленные модули для выращивания микроводорослей.

В настоящее время принята на рассмотрение заявка на патент по созданию линии производства кератина, полученного в результате переработки отходов животного происхождения, поданная ООО «ГЕОТ».

Компания – инициатор проекта

ООО «ГЕОТ».

Проблема, которую решает проект (актуальность)

В рамках проекта будут решены проблемы не только утилизации, но и превращения углекислого газа в ценные продукты в системе биотехнологического комплекса. Фактически речь идет о том, чтобы из бросовых вредных отходов получать различного рода корма и другие ценные продукты.

Цель проекта

Основной целью настоящей работы является создание отечественной технологии по выращиванию высокопроизводительных культур микроводорослей, способных эффективно поглощать углекислый газ и обеспечивающих получение полезных кормов и других ценных продуктов, являющихся предметом экспорта. Производство кормовых добавок в промышленном масштабе представляет предмет импорта и создаст рабочие места в биотехнологической индустрии.

Продукт проекта

- При производстве кормов из водорослей не требуются обычные затраты на посев, выращивание и сбор урожая.
- Результат почти не зависит от климатических условий, так как используется бросовое тепло энергообъектов.
- Продуктивность водорослей по биомассе и растительным жирам в десятки раз превосходит аналогичные показатели для обычных растительных культур. Это позволяет сохранять посевные площади для производства других продуктов питания, дефицит которых отмечается во всем мире.
- При производстве кормов из специальных культур водорослей потребляются большие объемы углекислого газа, в результате чего снижается парниковый эффект, возникающий при сжигании любых видов топлива. Из водорослей получают значительные объемы биомассы, которые можно использовать не только в качестве кормов для животноводства, птицеводства и рыбного хозяйства, но и сырьевых ресурсов для производства биоразлагаемого пластика, субстанций кератина, коллагена, эластина для фарм- и косметической индустрии и удобрений.

Конкурентные преимущества

- Предлагается новый комплексный альтернативный подход к утилизации углекислого газа, являющегося бросовым продуктом.
- Особенностью нового подхода является не только утилизация, но и превращение углекислого газа в биотехнологический комплекс.
- При этом отходы, которые в настоящее время просто уничтожаются, но являются ценными белковыми продуктами, превращаются в ценное сырье.
- Таким образом, происходит безотходный замкнутый производственный цикл, который экономически эффективен и не имеет аналогов.

Уникальность, особенности проекта/решения

Тема раскрыта выше, в конкурентных преимуществах.

Стадия реализации

Идея. Разработано, смонтировано и испытано экспериментальное оборудование по рециклингу отходов животного происхождения, получены и испытаны экспериментальные образцы белоксодержащих и жировых суспензий.

Бизнес-модель проекта

- Значительно увеличить продуктивность и рентабельность животноводства.
- Обогащение суспензией хлореллы кормовых рационов позволяет максимально укрепить существующую кормовую базу животноводства и наилучшим образом усваивать основные питательные вещества в кормах.
- Увеличить: привесы КРС и свиней на 30–40%, среднесуточные надои КРС на 15–20%, яйценоскость кур-несушек до 15%, привесы бройлеров на 10–12%.
- Снизить: конверсию корма до 22%, падеж молодняка в 3–4 раза, сроки откорма до 20%.
- Создать высокий иммунитет и ярко выраженный лечебно-профилактический эффект. Улучшить репродуктивные функции родителей и получать крепкий молодняк.
- Продлить сроки хозяйственного использования животных.
- Полностью отказаться от использования кормовых антибиотиков.
- Производить продукцию со снижением CO₂.

Производство алюминиевого ферменного заполнителя

Описание компании (суть проекта)



Производство ферменного заполнителя и композитных панелей TETRAL на его основе.

На данном этапе развития проекта:

- определены оптимальные размеры ферменного заполнителя;
- разработана технология изготовления заполнителя и панелей на его основе;
- произведен подбор связующего материала;
- выполнено эскизное проектирование технологического оборудования.

В результате реализации первой очереди проекта будет организовано производство с энергоэффективным и производительным технологическим процессом композитных панелей TETRAL.

Основатель
Валерий Кузьмин

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: valerkuzmin@yandex.ru



+7 (921) 941 38 41

Компания – инициатор проекта

Кузьмин Валерий Анатольевич.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Существующие строительные материалы и распространенные практики не отвечают критериям ESG.

Цель проекта

Алюминий – материал для строительства будущего. Реализация проекта TETRAL, поможет строительной отрасли:

- перейти на «зеленые» материалы;
- решать проблемы с давлением на окружающую среду в течение всего жизненного цикла;
- сократить время строительства зданий/сооружений.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

- Ферменный заполнитель.
- Композитная панель TETRAL на основе ферменного заполнителя.

Конкурентные преимущества

- Соответствие критериям ESG.
- Высокая несущая способность панели TETRAL.
- Малый вес.
- Высокая степень рециклируемости.
- Минимальное содержание связующего материала.

Уникальность, особенности проекта/решения

Разработанный ферменный заполнитель с усеченными тетраэдральными ячейками, со сформированной площадкой контакта в каждой ячейке обеспечивает:

- надежное соединение внахлест с тонкостенными несущими слоями;
- высокую несущую способность ферменной панели;
- сопротивление к расслаиванию конструкции и значительное сокращение использования связующего материала при изготовлении ферменных панелей;
- нанесение связующего материала осуществляется только на площадке контакта.

Стадия реализации

На данном этапе нами изготовлены MVP.

Бизнес-модель проекта

Производить и продавать панели TETRAL.

Использование углекислого газа для переработки растений – URALFIR



Описание компании (суть проекта)

Мы используем углекислый газ как экстрагент для глубокого и чистого извлечения нетронутых полезных веществ из растений – линейка товаров из перерабатываемого сырья (пихты сибирской) включает косметическое средство для восстановления кожи и очищения дыхательных путей, напиток для поддержания иммунитета и ведения активного образа жизни, фармацевтического средства для восстановления клеток печени и укрепления организма в целом. Для этого было создано перерабатывающее оборудование.

Компания – инициатор проекта

ИП Иванов Сергей Олегович.

Основатель
Глеб Иванов

Контакты



Пермский край



e-mail: gleb_molodoi5@mail.ru



+7 (919) 475 55 92

Что требуется

Экспертиза в масштабировании действующего предприятия.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Мы делаем проект по переработке растений с использованием CO₂.

- Проект помогает производителям органики повысить стоимость получаемой продукции и снизить требования к сырью.
- Потребителям натуральной продукции проект дает возможность получить более качественные и гораздо более эффективные средства поддержания здоровья, чем существующие.

Цель проекта

- Проект реализуется с целью массового внедрения технологии переработки с помощью углекислого газа;
- для лучшего освоения органического сырья;
- коммерциализации сбора углекислого газа;
- повышения продолжительности жизни граждан за счет производимых товаров переработки.

Продукт проекта

Продуктом проекта является линейка товаров из перерабатываемого сырья и само перерабатывающее оборудование.

Линейка товаров из освоенного сырья (пихты сибирской) включает косметическое средство для восстановления кожи и очищения дыхательных путей, напиток для поддержания иммунитета и ведения активного образа жизни, фармацевтического средства для восстановления клеток печени и укрепления организма в целом.

Оборудование способно перерабатывать 600 л органического сырья в день.

Конкурентные преимущества

Применяемый метод переработки дает следующие преимущества:

- увеличивается выход продукта из сырья;
- сохраняется природный состав;
- селективное извлечение;
- не наносит вреда органике;
- полная стерилизация продукта;
- отсутствие строгих требований к сырью.

Уникальность, особенности проекта/решения

Оборудование позволяет проводить метод докритической углекислотной экстракции в промышленных объемах с низкой стоимостью эксплуатации рабочего комплекта.

Получаемая продукция обладает более богатым и естественным составом, что значительно увеличивает эффективность влияния на здоровье человека и сильно улучшает органолептические свойства товаров.

Стадия реализации

Первые продажи.

Бизнес-модель проекта

Мы используем невостребованное органическое сырье, выбрасываемый в атмосферу углекислый газ для производства товаров с более высокими качественными характеристиками, чем у существующих аналогов.

Товары направлены на увеличение продолжительности жизни населения.

Ультралегкие бетоны на основе пеностеклогранулята для строительства

ЖИЛЬЯ



Описание компании (суть проекта)

Суть проекта: создание технологичного и дешевого стенового материала для индустриального строительства энергосберегающего доступного жилья на основе двух исходных разработок – легких стекловидных заполнителей (стеклогранулята) и высокопрочных бетонов с заменой до 80% цемента минеральными добавками на основе шлаков.

Компания – инициатор проекта

ООО «КТБ НИИЖБ».

Основатель
Денис Богуров

Контакты



Москва



e-mail: d.bogurov@ktbbeton.com



+7 (968) 667 79 97

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Применение в жилищном строительстве многослойных стен с применением минватных утеплителей и пенопластов повышает себестоимость и трудоемкость строительства, снижает долговечность и ремонтпригодность жилого фонда, не обеспечивает проектных показателей теплосбережения.

Это обусловлено отсутствием на рынке экономически и физически доступного материала, пригодного для однослойных самонесущих теплотехнически гомогенных стеновых конструкций.

Проект основан на получении такого материала (легкого бетона нового поколения) по технологии, готовой к промышленному масштабированию.

Цель проекта

Создание нового поколения ультралегких бетонов, применение которых позволяет:

- снизить сроки;
- снизить себестоимость строительства;
- увеличить долговечность жилого фонда;
- увеличить энергоэффективность ЖКХ.

Продукт проекта

Ультралегкие конструкционно-теплоизоляционные бетоны плотностью 450-600 кг/м³, прочностью – В1,5–3, коэффициентом теплопроводности – 0,10–0,18 Вт/мК, с пониженным углеродным следом и использованием вторичного техногенного сырья.

Продукты предназначены для индустриального сборно-панельного строительства.

Конкурентные преимущества

- Повышенные теплотехнические свойства пеностеклобетонов, позволяющие использовать однослойную (гомогенную) конструкцию наружных стен.
- Использование вторичного техногенного сырья.
- Возможность применения материала на мощностях действующих домостроительных комбинатов (ДСК) при минимальном изменении технологии.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Уникальность пеностеклобетона обеспечивается применением гранулированной пеностеклокерамики – уникального закрытоячеистого материала насыпной плотностью 150–200 кг/м³.
- Сырьевой базой производства пеностеклогранулята являются распространенные осадочные и вулканические породы или техногенное сырье (золы и шлаки).
- В отличие от распространенных ячеистых легких бетонов, пеностеклобетоны являются синтактными пеноматериалами, в которых газовая фаза заключена в прочных и легких гранулах заполнителя.
- Сферичность гранул заполнителя обеспечивает низкую вязкость и, соответственно, высокую технологичность бетонов при формовании (укладке в формы).
- Цементная матрица (связка) готовится с технологией высокопрочных бетонов на основе предшествующих собственных разработок. При этом расход цемента, как энергоемкого компонента бетона с высоким углеродным следом, может быть снижен за счет применения минеральных добавок на основе вторичного техногенного сырья (зол и шлаков), заменяющих до 70% цемента.
- При промышленном производстве конструкционно-теплоизоляционные бетоны на основе стекловидных заполнителей имеют низкую себестоимость – на уровне рядовых конструкционных бетонов и ячеистых бетонов, превосходя последние по теплофизическим свойствам, долговечности, технологичности в применении.

Стадия реализации

Пилотирование (стадия НИОКР) – производство пеностеклокерамики (пеностеклогранулята) по оригинальной технологии, прошло стадию НИОКР и опытно-промышленного производства.

Разработка составов и технологии пеностеклобетонов на основе гранулированной пеностеклокерамики прошла стадию ОКР и готова к адаптации и промышленному освоению на домостроительных комбинатах (ДСК).

Бизнес-модель проекта

В качестве инвесторов или соинвесторов предполагается привлечение крупных строительных компаний для масштабирования производства пеностеклогранулята.

Практический образовательный проект «Школа развития туристских дестинаций»

Описание компании (суть проекта)

Проект «Школа развития туристских дестинаций» помогает выходящим на туристский рынок новым территориям (города/районы/регионы) и их представителям (туристские администрации, туристские информационные центры, советы по развитию туризма) как избежать некритичного использования опыта других территорий, так и выбрать свою траекторию устойчивого развития туризма.



Компания – инициатор проекта

«Фонд развития малых исторических городов».

Основатель
Дмитрий Цапук

Контакты



Алтайский край



e-mail: dtsapuk@yandex.ru



+7 (903) 824 56 10

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- «Что делать?». Отсутствие у территорий ключевой идеи развития туризма и уверенности в своих силах.
- «С чего начать?». Проблема выбора первых/основных шагов развития туризма для территорий.
- «Чем мы интересны?». Проблема отсутствия или неточного позиционирования территорий на туристском рынке.

Цель проекта

Предоставить для территорий России (города/районы/регионы):

- доступные системные, научные основы развития туризма;
- доступ к лучшим практикам.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

- Проведение выездов, круглых столов, установочных сессий.
- Инициация и реализация общественных и грантовых проектов.
- Проведение информационных кампаний в медиа.
- Проведение регулярных (1 раз в месяц) вебинаров по определенной тематике развития туризма.
- Выездные акселерационные сессии (2–3 дня) для одной туристской дестинации.
- Запуск коммерческих проектов/бизнесов.

Конкурентные преимущества

- Опыт привлечения грантов различных грантодателей, средств фондов, студентов.
- Системность работы с дестинациями (от исследований до практической реализации).
- Влияние на общее экономическое и социокультурное развитие территорий.
- Предоставление методик.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта основывается на:

- авторском решении модели туристской дестинации (на основе 4D-кода развития дестинаций);
- успешных практиках российских и зарубежных территорий;
- более чем 20-летнем опыте работы с туристскими территориями (проекты, семинары, конкурсы и др.) команды проекта.
- опыте работы «Фонда развития малых исторических городов» по развитию туризма в более чем 30 городах.

Стадия реализации

Стартап и переход к стадии пилотирования.

Бизнес-модель проекта

Монетизация проекта планируется с помощью:

- проведения установочных и стратегических сессий;
- заказов на разработку программных документов (концепции/стратегии/программы/дорожные карты) развития туризма;
- вхождение в число учредителей проектов/бизнесов (новые продукты и объекты).

Потенциал монетизации в первый год существования проекта – 500–2500 тыс. руб.



ЭКОРЕЙТИНГ



Описание компании (суть проекта)

Суть проекта – запуск электронной платформы распространяемой либо по модели SaaS (подписке для небольших и средних предприятий), либо интегрированной в собственные АСУ предприятия-заказчика (для крупных предприятий по лицензии)

Благодаря проекту предприятия массово смогут экологизироваться. Причем даже неполное прохождение всех мероприятий экологизации на платформе позволит предприятию уже заявить о себе как о вставшем на путь устойчивого развития.

Компания – инициатор проекта

Лобов Алексей Александрович.

Основатель
Алексей Лобов

Контакты



Крым



e-mail: lexustime@gmail.com



+7 (978) 743 35 88

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проект направлен на решение проблемы экологической сертификации предприятий различных сфер деятельности. На текущий момент экосертификация – сложный и затратный процесс, невозможный без участия сторонних организаций и третьих лиц.

Проект позволяет сильно упростить и удешевить этот процесс за счет внедрения пошагового «умного» алгоритма для прохождения большинства этапов экосертификации, в том числе самостоятельно.

Актуальность экологической сертификации стремительно нарастает за счет приближения срока достижения целей национальным проектом «Экология», влияния общемирового тренда и роста экологического сознания потребителей товаров и услуг, отдающих предпочтение более «зеленым» компаниям.

Цель проекта

Результатом реализации проекта станет электронная платформа экосертификации предприятий, которая будет незаменимым помощником менеджмента компаний и весомым игроком на рынке экосертификации, уже сейчас – более 1 млрд руб. в год.

Этапы экосертификации для платформы основаны на международном стандарте ISO 14024, что позволит полностью доверять экологической маркировке, полученной на платформе.

Продукт проекта

- Продуктом проекта является электронный сервис – «умный» чек-лист всех этапов прохождения экологической сертификации. За прохождение каждого этапа начисляются баллы, которые в сумме формируют рейтинг (экорейтинг). Сумма баллов покажет менеджменту предприятия, акционерам и потребителям товаров и услуг, насколько предприятие соответствует целям устойчивого развития, насколько дружелюбны товары и услуги данного предприятия к экологии, природе и обществу.
- Также продукт является маркетплейсом товаров и услуг для экологизации либо товаров с экомаркировкой первого типа.
- Дополнительно платформа позволяет посредством API транслировать данные об экологических показателях на любые ресурсы – каталог платформы, сайт предприятия, листинги и различные маркетплейсы.

Конкурентные преимущества

- На данный момент подобного сервиса в мире не существует.
- На текущий момент экосертификация осуществляется сторонними сертифицирующими организациями, что затрудняет менеджменту компании контроль над процессом и существенно удорожает его.
- Экорейтинг может быть использован как самостоятельно, так и в комплексе при обращении к сторонней сертифицирующей организации, так как будет служить элементом контроля за процессами, выполняемыми сторонней сертифицирующей организацией.
- Затем платформа позволит обслуживать полученные результаты и оказывать постоянную техническую поддержку достигнутых показателей.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Продукт проекта универсален. Для большинства различных видов деятельности он типичен. Например, для отелей и средств размещения – один чек-лист, для ресторанов – другой, для магазинов – третий. Это позволяет массово экологизировать предприятия по весьма доступной цене.
- Еще одним преимуществом является возможность показать промежуточные результаты даже после первых шагов на платформе, тогда как стандартная экосертификация требует полного завершения процесса и закрытия всех пунктов внедряемого стандарта.

Стадия реализации

Идея, MVP посредством реализации чек-листа на Yandex-forms (Google-forms) для получения обратной связи от пользователей.

Бизнес-модель проекта

Монетизация в проекте идет по нескольким направлениям, описанным ниже.

- Платная подписка на сервис (модель SaaS) – разные по стоимости пакеты в зависимости от сферы деятельности, размеров предприятия и других параметров.
- Интеграция платформы на крупное предприятие, интеграция с АСУ предприятия.
- Разовое внедрение и продление лицензии.
- Комиссия от продажи товаров и услуг на маркетплейсе внутри платформы.
- Дополнительные проекты, в том числе маркетинговые, связанные с администрированием экологического рейтинга предприятий.

Мобильное приложение для эковолонтеров GREENMIR.TMN

Описание компании (суть проекта)



Мы хотим создать общедоступное мобильное приложение, которое поможет волонтерам собрать информацию об экологических инициативах в городе Тюмени для нанесения на интерактивную карту.

Проект предполагает: разработку дизайна геопортала, мобильного приложения; организацию работы эковолонтеров по сбору данных об экоинициативах; проведения круглого стола «Мобильное приложение для эковолонтеров GREENMIR.TMN как драйвер развития» – будут разработаны методические рекомендации по использованию приложения на территории населенных пунктов России. Разработанное мобильное приложения будет способствовать формированию городских экологических сообществ, объединению усилий «зеленых» активистов региона, развитию экоориентированного гражданского общества.

Основатель
Антон Захаров

Компания – инициатор проекта

Тюменский государственный университет.

Контакты



Тюменская область



e-mail: igpi-2009@mail.ru



+7 (958) 875 84 66

Проблема, которую решает проект (актуальность)

1. Есть потребность эоактивистов в информировании об экопрактиках, и необходимо единое приложение где собраны все активности.

На сегодня в Тюменской области во всех сферах деятельности фиксируется развитие различных экологических инициатив. Так, по данным «ЛЕВАДА-центра», интерес населения к проблемам экологии очень высок – 72% опрошенных высказывают озабоченность экологией. Но по результатам нашего интервью с эоактивистами (грант РФФИ) – более 50% респондентов отмечают, что организация подобного вида деятельности ограничивается слабой информированностью как общества, так и представителей экологических движений о наличии подобных инициатив в целом.

2. У эобизнеса нет единой коммуникативной площадки для взаимодействия с потенциальными потребителями. Имеющиеся сервисы предлагают поиск целевых потребителей вручную, не на основе потребностей мотивов эковолонтеров. Имеющиеся карты «зеленых» активистов осуществляются без таргетинга.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Создание сервиса, предоставляющего доступ к визуализации на карте и календаре информации об экологических инициативах для эоактивистов населенного пункта (на примере г. Тюмени).

Продукт проекта

Мобильное приложение (для Android версии более 4.3) по сбору и визуализации на карте (геопортал – операционная система: Ubuntu 18.04. Процессор: не менее 2 Гц ОЗУ: 4 Гб. Диск: 100 Гб-PHP 7, PostgreSQL 12+ PostGIS) информации об экологических инициативах для эоактивистов населенного пункта, структурированных по видам экодеятельности (практикам):

- экотехнологии в производстве,
- производство и реализация экопродукции,
- экофинансирование, экоуслуги, зоозащита,
- экопроекты,
- экоакции и экособытия,
- экологическое образование и просвещение.

Конкурентные преимущества

Преимущества перед существующими проектами:

- осуществление поиска по организациям;
- возможность проведения маршрута;
- развитие новой рыночной ниши;
- наличие мобильного приложения;
- низкая стоимость услуги.

Конкуренты: «2ГИС»; «Яндекс.Карты»; recyclemap.ru; kapoosta; «Гугл-карты».

Уникальность, особенности проекта/решения

Продукт представляет собой особую экосистему.

- Открытая база данных реестра «зеленых» практик для эффективного взаимодействия активных граждан.
- Приложение для эковолонтеров GREENMIR.TMN.
- Интерактивная карта «зеленых» практик.
- Информационно-коммуникационная платформа «Green networking/Зеленая сеть».

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

Наша гипотеза, основанная на том, что нашим сервисом будут пользоваться потенциальная ЦА рынка экопродуктов и экоуслуг.

Предприниматели, деятельность которых направлена на реализацию экопродуктов и услуг, будут размещать информацию на нашем сервисе.

Модель монетизации – подписка.

Средний чек – 5 тыс. руб. (размещение рекламы на 1 месяц). Среднегодовая стоимость размещения рекламы – 60 тыс. руб.

Единый календарь событийного туризма макрорегиона

STI



Основатель
Виталий Наумов

Контакты



Новосибирская область



e-mail: nva@sti-sibir.ru



+7 (913) 986 14 33

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

В рамках проекта решаются задачи создания современной технологичной платформы и формирования и развития информационной базы (контента), соответствующей двум ключевым принципам: репрезентативность и актуальность, с учетом опыта лучших отечественных практик как по созданию цифровых решений, так и по формированию контента календарей событийного туризма.

Цифровая платформа позволит привлечь различные категории пользователей (ролевые группы ЛК) к процессу формирования, продвижения и потребления турпродуктов и услуг в сфере событийного туризма, предоставит площадки под коммуникации в B2B, B2C и C2C-сегментах туристического рынка.

Практическим результатом станет создание актуального календаря событийного туризма макрорегиона, стимулирующего рост туристического трафика (24 месяца).

Компания – инициатор проекта

РИАЦ STI.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Проблемы, сдерживающие развитие туризма:

- отсутствие увязки принципов репрезентативности и достоверности формирования календарей событийного туризма;
- структурная, тематическая, хронологическая десинхронизации локальных календарей не способствуют организации транзитного трафика в макрорегионе;
- отсутствие на существующих ресурсах сервисов формирования туров и бронирования/покупки услуг не способствует актуализации спроса;
- низкий уровень кооперации участников ограничивает интеграцию в отрасль производителей услуг, появление новых проектов и формирование туров.

Цель проекта

Целью проекта является создание эффективного маркетингового инструмента для увеличения туристического трафика на территории макрорегиона, а также:

- актуализации потенциального спроса;
- привлечения на территорию макрорегиона новых категорий туристов;
- оптимизации туристических потоков, существующих на территории макрорегиона.

Продукт проекта

1. Комплексным продуктом проекта станут: цифровая платформа с возможностями дифференцированной выборки событийных мероприятий, выбора услуг, турпродуктов, самостоятельного формирования туристических маршрутов; двухуровневая информационная база данных мероприятий событийного туризма (контент) – структурированная, регулярно обновляемая и верифицируемая информация о событийных мероприятиях макрорегиона.

2. Сегментированные продукты: пакетные решения по блоку «контент» (набор методической документации для проведения работ по формированию и актуализации содержательной части «Событийного календаря территории»), формирование содержательной части (контента) «Событийного календаря территории».

Конкурентные преимущества

- Единая коммуникационная площадка для формирования и продвижения мероприятий событийного туризма.
 - Авторская система формирования и актуализации контента позволяет снять противоречие между репрезентативностью и достоверностью данных, что повышает актуальность календаря для потребителя и участников рынка.
 - Детальная проработка ролей и задач участников рынка.
- Прямые аналоги комплексной реализации проекта нам неизвестны.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Многофункциональная интернет-платформа, отслеживающая цифровой след туриста и позволяющая сформировать маршрут исходя из интересов клиента.
- Заложенная в проекте система контроля данных позволяет актуализировать контент для практического использования конечным потребителем.
- Существующие федеральные конкурсы в событийном туризме носят заявительный характер и объективно могут не включать крупнейшие региональные ивенты.
- Ориентировка на общение в сегментах B2B, B2C, C2C.
- Структура платформы календаря позволяет реализовать инструменты обратной связи (отзовики), системы рейтингования деятельности субъектов рынка событийного туризма в макрорегионе, формировать программы лояльности на единой площадке.
- Параметры проекта позволяют в перспективе тиражировать его за пределами макрорегиона.

Стадия реализации

В рамках реализации комплексного инвестиционного проекта Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» (МАСС) «Развитие внутреннего и въездного туризма в Сибири (2019–2025 гг.)» разработаны концепция и план-смета проекта.

Бизнес-модель проекта

Бизнес-модель проекта предполагает по выбору заказчика:

- изготовление продукта «под ключ» с запуском «Единого событийного календаря» на цифровой платформе и авторский надзор в течение согласованного срока;
- подготовку пакетных решений по созданию нового или реорганизации существующего «Событийного календаря территории» по блоку «контент»;
- формирование содержательной части «Единого событийного календаря территории»;
- продвижение «Единого событийного календаря территории»;
- консалтинг по самостоятельному ведению проекта заказчиком.

Рециклинг отработанных нефтепродуктов



Описание компании (суть проекта)

Создание технологии малоотходной, низкоэнергозатратной, доступной технологии по переработке отработанных нефтепродуктов и получение на ее основе базового сырья для изготовления смазочных материалов (технология замкнутого цикла).



Компания – инициатор проекта

ООО «УЛЬТРАПОР».

Основатель
Александр Маркелов

Контакты



Ивановская область



e-mail: aleksandr203.37@mail.ru



+7 (903) 632 58 32

Проблема, которую решает проект (актуальность)

- Проблема загрязнения окружающей среды отработанными нефтепродуктами.
- Ресурсосбережение.

Цель проекта

Создание в РФ предпосылок для организации разветвленной сети предприятий по сбору, доставке, хранению и переработке отработанных нефтепродуктов и их возврату в производственный цикл.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

- Ультрафильтрационная установка по очистке отработанных масел. Производительность – 100 л/ч, потребляемая мощность – 20 кВт, габаритные размеры: 4х1,5х1,7м, тонкость фильтрации – 0,01–0,001 мкм.
- Базовое сырье – базовые масла 1 группы.
- Консистентные смазки, СОЖ, эмульсолы.

Конкурентные преимущества

Производственное предприятие ТТ Group Россия. Данная компания разрабатывает технологии по переработке отработанных масел на основе пиролиза и вакуумной дистилляции. Необходимое оборудование – установки вакуумной ректификации SARGAS-V.

Выход продукта (базовых масел) зависит от состава исходного сырья – количества воды и загрязнений, но в большинстве случаев составляет 70–80%.

Преимущество нашей технологии заключается в следующем:

- более экологична – нет горения углеводородов, загрязняющих атмосферу;
- менее пожароопасна;
- небольшой габаритный размер по высоте – возможность монтажа в стандартных помещениях и контейнерах;
- меньше трудоемкость обслуживания – один оператор может обслуживать несколько установок.

Компания Dupwell (Китай) охватывает переработку отработанного масла и растворителей на основе вибрационных ультрамембран, производство, торговлю и маркетинг смазочных материалов, экологические технологии, прецизионные металлические компоненты, промышленное оборудование, услуги по анализу смазочных масел и специальные химикаты. VMAT предназначен для обработки моторного масла, гидравлического масла или аналогичных нефтепродуктов с вязкостью при 40° С между 70–80cSt.

Преимущество нашей технологии:

- используются трубчатые мембранные элементы – более простая конструкция и выше надежность;
- меньше стоимость оборудования;
- промывка мембран осуществляется обратным потоком пермеата, то есть не надо использовать специальные синтетические средства и нет необходимости в утилизации отработанных промывочных жидкостей.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Очистка масел только физико-химическими методами позволяет применять минимум реагентов (органических), не используется сжигание как для утилизации, так и для проведения процесса разделения.
- Долговечность фильтрующих элементов, не менее 5 лет при правильной эксплуатации.
- Возможность автоматизации процесса.
- Большую часть отходов в виде асфальто-смолистых соединений можно использовать в дорожной отрасли, возможность устанавливать в стандартном контейнере и перевозить к месту скопления отходов.

Стадия реализации

Спроектирована и изготовлена опытная ультрафильтрационная установка.

Бизнес-модель проекта

- Закупка отработанных масел у транспортных, промышленных, сельскохозяйственных и др. предприятий. Переработка, получение базового сырья.
- Далее или продажа базового сырья предприятиям по изготовлению смазочных материалов, или организация собственного производства по изготовлению смазочных материалов и их продажа.
- Доработка технологии и продажа лицензии на использование технологии.
- Продажа готового оборудования и постпродажное обслуживание.



Описание компании (суть проекта)

Наша платформа обмена продуктами питания позволит частным лицам и предприятиям (например, местным магазинам) делиться излишками продуктов питания с другими пользователями платформы.

На текущем этапе продукт в виде Android-приложения размещен в Play Market и ожидает доработки.

Компания – инициатор проекта

Исаев Тарлан Тайяр-Оглы.

Основатель
Тарлан Тайяр-Оглы Исаев

Контакты



Ярославская область



e-mail: tamerlanium@gmail.com



+7 (962) 207 65 35

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект (актуальность)

Может быть, известно немногим, но от 30 до 50% всей еды в мире выбрасывается. Это наносит огромный ущерб окружающей среде вместе с проблемой голода и доступа к питьевой воде.

Помимо того, что выбрасывать еду – морально и этически неправильно, в нашей стране не существует эффективной повсеместной системы обращения с органикой. 94% пищевых отходов, которые составляют треть всего объема ТКО, отправляются на полигоны или сжигание. На свалках они отравляют почву и грунтовые воды, а также оказывают влияние на процесс изменения климата, выделяя в атмосферу метан, аммиак, сероводород и углекислый газ.

На эти глобальные вызовы отвечают фудшеринг-проекты, которые нацелены на решение в области устойчивого развития мира.

Цель проекта

Мы сфокусированы на полный трекинг еды, создать распределенные каналы редистрибуции еды. При этом добиться zero waste & zero emission.

Первоочередная цель проекта – связать соседей друг с другом, волонтерами и с супермаркетами, ресторанами, местными предприятиями, гостиницами, чтобы пользователи могли делиться излишками продуктов и непродовольственных товаров, а не выбрасывать их.

Продукт проекта

Маркетплейс с разделами для размещения еды/не-еды, домашней выпечки, также одалживание инструментов, вещей и тд.

- Для этого нужно сделать фотографию товара через приложение, добавить описание листинга и указать, когда и где можно его забрать.
- Листинги увидят пользователи, которые находятся поблизости.
- О самовывозе можно договориться через личные сообщения.
- Пользователи смогут оставлять друг другу оценки, из которых будет складываться рейтинг – до пяти звезд.
- Помимо этого на недобросовестных юзеров можно будет пожаловаться или заблокировать их.

Конкурентные преимущества

- Мы делаем акцент на запуск интуитивно понятного и удобного полноценного кросс-платформенного приложения, которое будет работать стабильно.
- Спасенная еда всегда будет оставаться бесплатной для пользователей платформы.
- Привлечение волонтеров-героев.
- Социализация и геймификация процесса шеринг-экономики в приложении.
- Экспансия по всему миру – большой акцент на США, Австралию, Канаду.

Считаем, что существующие решения недостаточно покрывают нужды для полноценной дистрибуции излишков еды на территории России.

Конкурентные проекты:

- «Фонд продовольствия Русь».
- DoggyBag.
- Olioex – слабое присутствие в России и отсутствие русского языка на платформе.
- «Фудшеринг Москва» – нефункциональный сайт и отсутствие мобильного приложения.
- Karma – нестабильно работающее приложение, нативно для Швеции.
- EatMe – платные листинги с небольшой скидкой, криво работающее приложение.
- LastBox – криво работающее приложение.

Уникальность, особенности проекта/решения

Тема раскрыта выше, в конкурентных преимуществах.

Стадия реализации

Проект находится на стадии MVP.

Сервис доступен во всех странах на кросс-платформенных приложениях Android.

Под iOS находится в TestFlight для прохождения модерации.

Бизнес-модель проекта

- Приложение будет всегда оставаться бесплатным для шеринга спасенной еды.
- Модель подписка/сабскрипшн на карты на разные периоды, если человек захочет посмотреть все открытые посты, но в режиме карты вблизи вашей геолокации: месяц – 99 руб., год – 599 руб.
- Любой желающий сможет продавать приготовленную еду в отдельном разделе «Готовое». Комиссия составит 10%.
- Самовывоз еды из супермаркетов через утилизационный сбор 1–1,5 тыс. руб.

GT-Scales бортовая система взвешивания для грузового автотранспорта



Основатель
Вячеслав Волков

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: v.volkov@globaltech.fi



+7 (911) 220 08 05

Описание компании (суть проекта)

Результат проекта – получение метрологического сертификата, узнать слабые и сильные стороны.

Компания – инициатор проекта

ООО «Глобалтех Рус».

Проблема, которую решает проект

Проблема перегруза на грузовом автотранспорте.

Цель проекта

Утвердить нашу систему как систему взвешивания при сертификации в метрологии.

Продукт проекта

Оборудование, которое устанавливается в пневмостему грузового транспорта и позволяет в реальном времени показывать нагрузки по осям, общий вес транспорта с грузом и отдельно вес груза.

Конкурентные преимущества

Современный дизайн, дешевле по стоимости и легче в монтаже.

Уникальность, особенности, решения

Датчики давления сразу подключаются на два пневмоконтура, распределяя информацию по осям.

Стадия реализации

- Мелкосерийное производство;
- небольшие продажи.

Бизнес-модель проекта

B2B.

Что требуется

Организация взаимодействия с компаниями, владеющими грузовым автотранспортом.



Описание компании (суть проекта)

Сделать экологические данные понятными и доступными через платформу Nebo.

Компания – инициатор проекта

Игорь Викторович Шпехт.

Проблема, которую решает проект

Самый доступный способ развертывания независимой сети мониторинга воздуха, онлайн-доступ к экологическим данным, возможность выявления следов и причин загрязнения воздуха.

Цель проекта

Вывести на глобальный рынок датчик NeboAir к концу 2022 г., выйти на окупаемость.

Основатель
Игорь Шпехт

Контакты



Красноярский край



e-mail: igor@nebo.live



+7 (923) 354 01 98

Конкурентные преимущества

- Цена – ниже конкурентов минимум на 100%.
- Удобство и простота использования, как любого домашнего гаджета.
- Профессиональные характеристики измерений.

Что требуется

Пройти экспертизу проекта перед выходом на рынок и получить первый контакт с потенциальным инвестором.

Продукт проекта

Персональная станция мониторинга воздуха.

Nebo Air – это «умное» устройство, установленное за окном, не требующее специальных навыков для его использования.

Датчик определяет основные параметры загрязнения (pm 1, 2,5, 10) воздуха на профессиональном уровне.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Среди всех конкурентов прибор единственный оснащен LED-экраном для использования в качестве «умного градусника» за окном.
- Способен не только передавать данные о качестве воздуха, но и передавать прогноз погоды на день.
- Со сбором достаточного количества данных появляется автоматическая возможность прогноза загрязнения воздуха.

Стадия реализации

EVT (Engineering Validation Test).

Бизнес-модель проекта

- Продажа датчиков;
- продажа пакетной установки;
- доступ к CloudDashboard;
- доступ к платформе на собственном хостинге.

«Туристско-рекреационное проектирование и стратегическое планирование»

Описание компании (суть проекта)

Для разработчика результат – продвижение имиджа университета на региональном уровне. Для получателя услуги – обучение по актуальной проблематике, помощь в подготовке бизнес-плана проекта, прогнозирование вероятных результатов.

Компания – инициатор проекта

ФГБОУ ВО РГУПС (Ростовский государственный университет путей сообщения).

Проблема, которую решает проект

- Развитие знаниевых компетенций в сфере стратегического планирования и проектирования в туристской отрасли.
- Повышение конкурентоспособности проектов на международной арене.
- Доведение «идеи» до состояния готового «проекта».

Основатель
Татьяна Солод

Контакты



Ростовская область



e-mail: tatiana.solod2011@yandex.ru



+7 (928) 127 40 40

Стадия реализации

Апробация.

Уникальность, особенности, решения

Обучение инструментам прогнозирования.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Запуск цикла программ повышения квалификации кадров для туристской отрасли на базе вуза по актуальной тематике.

Продукт проекта

Программа повышения квалификации по актуальной на сегодняшний момент тематике, затрагивающей необходимые темы для формирования общего понимания проектной деятельности и старта работы.

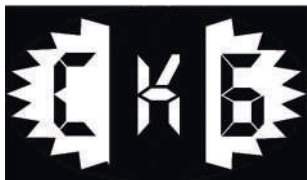
Конкурентные преимущества

Программу курса выгодно отличает ее структура, в рамках которой затрагиваются вопросы – целеполагания, прогнозирования, программирования и проектирования. Аргументируется целесообразность применения инструментов форсайта и современных трендов в туристской отрасли. Реализация курса предполагает на базе специально созданной учебной лаборатории применять современные программы для электронного оформления и ведения проекта.

Бизнес-модель проекта

На текущий момент времени используется стандартная модель монетизации «продажа». В перспективе предполагается апробировать модели: Freemium и «Лидогенерация».

«Инновационный контейнер»



Описание компании (суть проекта)

Обычные мусорные корзины никак не выделяются среди аналогичных и не стимулируют гражданина к сортировке мусора. Предлагаемый контейнер предлагает инновационный процесс: в дежурном режиме тот контейнер, в который требуется выбрасывать, подсвечивается, сигнализируя о типе мусора (пластик, металл, стекло и прочее). При получении порции мусора производится его анализ, при этом на контейнере отображается графическая информация либо с благодарностью гражданину, выбросившему мусор, соответствующий на контейнере типу, либо указывается на некорректность выбора.

Компания – инициатор проекта

СКБ.

Основатель
Дмитрий Полетаев

Контакты



Крым



e-mail: poletaevda@cfuv.ru



+7 (978) 779 71 73

Конкурентные преимущества

- Простота;
- выгодность;
- зрелищность;
- эффективность;
- экологичность.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Сложность сортировки мусора по типам.

Цель проекта

Внедрение устройств для мотивации пользователей самостоятельно сортировать мусор.

Продукт проекта

Инновационный программно-аппаратный комплекс.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Наглядность;
- полезность.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

B2B.

Исследование экономических последствий внедрения плазменной газификации в РФ



Описание компании (суть проекта)

Построение экономики замкнутого цикла и организация эффективной системы обращения с отходами.

Компания – инициатор проекта

Научно-проектный институт «Территория развития».

Проблема, которую решает проект

Технология плазменной газификации перерабатывает любые классы опасности (1–4) и типы отходов в ценные энергопродукты без выбросов путем рекомбинирования на молекулярном уровне. Отходы производства, ТКО, включая боевые отравляющие, взрывчатые вещества, особо опасные медицинские отходы, осадка сточных вод и переработка уже захороненных отходов, находящихся на полигонах (ликвидация полигонов), ликвидация хранилищ нефтешламов и т. д.



Основатель
Андрей Носенко

Контакты



Москва



e-mail: nosenkoav@npitr.ru



+7 (903) 728 96 13

Конкурентные преимущества

Технология плазменной газификации: современная, экологически чистая, экономически выгодная.

Стадия реализации

Промышленное выполнение.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Выполнение федерального проекта «Чистая страна», отвечающего основным мировым требованиям: экономическим, экологическим и возвращающим ресурсы в цикл производства. Как показывает международная практика, этим требованиям полностью отвечает технология плазменной газификации.

Продукт проекта

Преобразование 98,97% любых видов отходов в металлы, базальтовую крошку, тепло, дешевую электроэнергию, синтез-газ, пластмассу, водород, метанол, дизельное топливо, синтетическую нефть и др. (1 тонна отходов равна 1–1,3МВт/ч. электроэнергии). Плазменная газификация является технологией полного цикла промышленного использования, имеет коммерчески успешные внедрения по всему миру (Япония, Индия, Англия, Китай, США, Канада и т. д.).

Уникальность, особенности, решения

Отсутствие подобных технологий у других компаний.

Бизнес-модель проекта

Оплата региональными операторами по обращению с твердыми коммунальными отходами и прочими создателями отходов, а также потребителями готовой продукции, произведенной заводом плазменной газификации.

Энергосервис в многоквартирных домах



Основатель
Наталья Сивцева

Контакты



Республика Саха



e-mail: sivceva_np@centerjkh.ru



+7 (914) 107 79 29

Конкурентные преимущества

Механизм субсидирования межтарифной разницы за коммунальные услуги населению создан впервые в РФ, данный проект конкурентов не имеет.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Проведение энергосервисных работ в многоквартирных домах.

Компания – инициатор проекта

ГАУ РС(Я) «Центр ЖКХ и энергоэффективности».

Проблема, которую решает проект

Некомфортные условия проживания собственников жилых помещений, высокие платежи за коммунальные услуги.

Цель проекта

Снижение нагрузки на бюджет Республики Саха (Якутия) путем снижения затрат на финансирование разницы между экономически обоснованными тарифами и льготными, создание комфортных условий проживания в жилищном фонде.

Продукт проекта

Механизм предоставления энергосервисным организациям субсидии на возмещение недополученных доходов организациям в связи с исполнением энергосервисных договоров (контрактов) при выполнении работ в жилищном фонде.

Уникальность, особенности, решения

На федеральном уровне отсутствует нормативная база по субсидированию межтарифной разницы. С учетом климатических условий республики межтарифная разница составляет в среднем 70% от экономически обоснованного тарифа.

Стадия реализации

Проект находится на стадии апробации, определены потенциальные многоквартирные дома в селе Борогонцы Усть-Алданского района Республики Саха (Якутия), ведется работа по заключению первых энергосервисных договоров.

Бизнес-модель проекта

Работа с собственниками жилья, управляющими компаниями, энергосервисные организации заключают договоры с собственниками жилых помещений, собирают определенный пакет документов и подают заявку на получение субсидии на межтарифную разницу.

Автономные электростанции ВТЭС на твердом биотопливе

КРОПАТ



Описание компании (суть проекта)

Разработка ВТЭС (всетопливных электростанций) различной мощности, способных работать на любом твердом топливе, также на биотопливе – дрова, паллеты и т. д.

ВТЭС – компактные моноблочные электростанции, обеспечивающие потребителя электричеством, отоплением (когенерация).

Компания – инициатор проекта

Кропачев Александр Михайлович.

Проблема, которую решает проект

Как получать электричество, используя недорогое твердое топливо, а не дорогой бензин или дизельное топливо?

И как получать «зеленое» электричество постоянно, даже если нет ветра и солнца?

Основатель

Кропачев Александр

Контакты



Москва



e-mail: kropat-info@mail.ru



+7 (910) 453 52 12

Уникальность, особенности, решения

Генерация электричества из недорогого твердого топлива.

Стадия реализации

Работающий прототип ВТЭС-1.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Решить актуальную и нерешенную проблему – как вообще получать электричество из недорогого твердого топлива. И найти возможность получать именно «зеленое» электричество в постоянном режиме, и недорого, а это значит – из твердого биотоплива.

Продукт проекта

Первая модель проекта – ВТЭС-1. Это малая автономная электростанция, работающая на любом твердом топливе и полностью обеспечивающая частный дом электричеством и отоплением.

Конкурентные преимущества

Аналогов ВТЭС на рынке нет, не считая мини-печек на элементах Пельтье, дающих до 50 Ватт.

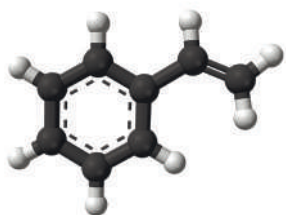
Конкуренты: ВТЭС – бензо/дизель-генераторы и ВИЭ – солнечные панели и ветрогенераторы.

Главное преимущество ВТЭС перед жидкотопливными генераторами – способность работать на недорогом твердом топливе. Перед прочими ВИЭ – постоянная работа независимо от погоды, времени и сезона года. ВТЭС, работающая на твердом биотопливе – тоже ВИЭ.

Бизнес-модель проекта

Лицензирование, техдокументация и техподдержка для компаний, желающих производить и продавать ВТЭС.

Экономическая переработка пенопласта



Описание компании (суть проекта)

Переработка пенопласта, производство литников стирола, реализация переработки для последующего производства продуктов с добавочной стоимостью.

Компания – инициатор проекта

ООО «Компания Озиум».

Проблема, которую решает проект

Переработка отходов пенопласта.

Цель проекта

Выйти на промышленные объемы переработки пенопласта.



Основатель
Николай Куриков

Контакты



Москва



e-mail: ozium@mail.ru



+7 (977) 897 50 89

Продукт проекта

Литники стирола, из которых в последующем производится утеплитель.

Конкурентные преимущества

- Мобильность технологии.
- Возможность получать доп. доход с отходов производства.

Уникальность, особенности проекта/решения

Возможность транспортировать переработку на очень далекие расстояния.

Стадия реализации

Производство.

Бизнес-модель проекта

- Покупка отходов пенопласта;
- переработка в местах массового скопления;
- продажа литников стирола по партнерской сети.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Рекомендательный сервис wel-card



Описание компании (суть проекта)

Продукт проекта – рекомендательный сервис, планирующий маршрут под условия малой тургруппы и сопровождающий на маршруте, взаимодействуя с туробъектами посредством IoT.

Компания – инициатор проекта

Роман Владимирович Бабенко.

Проблема, которую решает проект

Сглаживается взаимодействие туриста с окружением в новой дестинации/«езде как дома».



Основатель
Роман Бабенко

Контакты



Ростовская область



e-mail: babenko@yandex.ru



+7 (903) 438 99 15

Конкурентные преимущества

Проект частично пересекается по функциям с TripAdvisor и «Турристер».

Что требуется

Необходимы консультации профильных экспертов АСИ для уточнения параметров прохождения экспертизы АСИ по программе «Старт-1» (заявка уже подана).

Цель проекта

Облегчение вовлечения российских дестинаций в туристический оборот посредством создания IT-инструмента поддержки принятия решений.

Продукт проекта

Продукт проекта – чек-лист путешествия в электронном веб- и мобильном приложении.

Уникальность, особенности, решения

Проект состоит из нескольких IT-решений, завязанных на одной базе данных, и способе обработки информации, постепенно вовлекая разные локальные активности в туристический оборот.

Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

Модель freemium.

Клиенты-туристы платят за чек-лист маршрута.

Автономные мобильные строения «СкороДа»



Описание компании (суть проекта)

Разработка и производство широкого круга модулей и модульных домов для жизни и работы. Объемы производства в 2021 г. – порядка 20 модулей, а планы на 2024 г. – 500 модулей.

Компания – инициатор проекта

«СкороДа».

Проблема, которую решает проект

Получение комфортной мобильной автономной среды для жизни и работы на арендованных, охраняемых территориях, где запрещено строительство и нет инженерных коммуникаций.

Цель проекта

- Достижения объемов производства – 500 домов через 3 года.



Основатель
Андрей Алисов

Контакты



Москва



e-mail: a.alisov@skoroda.ru



+7 (903) 628 77 77

Конкурентные преимущества

Высокая мобильность, автономность и комфорт.

Конкуренты: «Дубльдом», «Скаутхаус», Escarpow, «Атоммодуль», «Фридом Натури».

Стадия реализации

Работающее производство.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

- Производство широкого круга модулей и модульных домов для жизни и работы.
- Предоставление клиентам широкого круга решений для организации жизни и работы в любых участках.
- Предоставление решений для монетизации сложных и выгодных участков.

Продукт проекта

Автономные мобильные комфортные модульные мини-дома и сборные дома из нескольких модулей: для проживания, организации офисной работы, осуществления хозяйственной деятельности.

Реализованы проекты в Московской области, в Крыму, на Алтае и Шерегеше.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Высокая степень мобильности и надежности за счет металлического каркаса.
- Системы автономности собственной разработки.
- Высочайший уровень комфорта за счет планировочных, конструкторских и инженерных решений.

Бизнес-модель проекта

Продажа и сдача в аренду готовых решений.

Аналитика для экспертов в сфере туризма – acesa



Описание компании (суть проекта)

Создание аналитического интернет-сервиса на собственной технологии и предоставление доступа к нему пользователям.

Компания – инициатор проекта

Михайликова Евгения Александровна.

Проблема, которую решает проект

Отсутствие недорогих, доступных аналитических систем в туристической сфере с оперативным обновлением данных и достаточной детализацией.



Основатель
Евгения Михайликова

Контакты



Свердловская область



е-mail:
eugena.mihailikova@gmail.com



+7 (912) 212 10 80

Конкурентные преимущества

- Демократичная цена;
- оперативность информации;
- доказанная эффективность.

Конкуренты: аналогичные системы на данных банковских транзакций, сотовых вышек и цифрового следа от IT-гигантов.

Что требуется

Информационная поддержка.

Цель проекта

Предложить рынкам B2B и B2G доступный аналитический инструмент в сфере туризма с достаточной детализацией для принятия решений.

Продукт проекта

Интернет-сервис, доступный с любого устройства, подключенного к интернету.

Сервис будет состоять из набора аналитических отчетов для пользователей и модуля сбора и анализа данных на стороне сервера.

Уникальность, особенности, решения

- Охват – все регионы РФ.
- Своя технология сбора данных и построения отчетов.

Стадия реализации

MVP, основанный на собственной технологии проекта, внедрен и используется органами государственной власти в 25 регионах РФ.

Бизнес-модель проекта

Подписная модель.

Подписка на 1 месяц на один регион и ее всевозможные вариации.

«Глэмпинг-парк Самарская Лука»



Описание компании (суть проекта)

Суть проекта – в реализации последовательных шагов: модернизация и выведение на новый уровень качества объекта туристической инфраструктуры; качественное преобразование и развитие туристической территории; запуск инвестиционного процесса в туристической отрасли самарского региона за счет создания мощной точки притяжения для иногородних туристов.

Компания – инициатор проекта

Костенко П.М.

Проблема, которую решает проект

- Предложение нового качественного турпродукта, интересного в том числе для иногородних туристов;
- развитие прилегающей туристической территории, формирование турбренда региона;

Основатель Костенко П.М.

- сделать последующие инвестиции в туристическую отрасль региона более привлекательными.

Контакты



Самарская область



e-mail: pavelkostenko07@gmail.com



+7 (929) 506 99 75

Конкурентные преимущества

Панорамный вид на достопримечательность – Самарскую Луку. Удобное транспортное расположение от главных транспортных узлов региона, авиасвязь Самары с крупными городами России. Концентрация объектов показа рядом с тур. объектом. Большой опыт команды в тур. индустрии региона.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Строительство VIP-глэмпинга с панорамным видом. Возможность стать туристической «визитной карточкой» региона.

Продукт проекта

Глэмпинг-парк с панорамным видом на главную достопримечательность Поволжья – Самарскую Луку.

Уникальность, особенности проекта/решения

Схожи с конкурентными преимуществами.

Стадия реализации

Продвижение турпродукта в другие города через собственные и платные каналы в 2017–2020 гг., общее количество ~ 1 тыс. иногородних туристов.

Бизнес-модель проекта

- Размещение туристов.
- Экскурсионная деятельность.

«Двигаем Урал!»



Описание компании (суть проекта)

Создание удобного и оптимального мобильного продукта для пользователя.

Компания – инициатор проекта

«Фонд развития краеведения и туристической информатизации на территории Урала».

Проблема, которую решает проект

- Сокращает время на поиск информации.
- Дает эксклюзивную информацию простым путем.

Цель проекта

Создать маршруты в приложении «КУДА» по всей России.



Основатель

Марина Чеботаева

Контакты



Свердловская область



e-mail: balans96@list.ru



+7 (904) 540 67 41

Продукт проекта

Мобильное приложение «КУДА» с маршрутами для самостоятельных путешественников с указанием от 13 до 25 точек локаций с аудиосопровождением.

Конкурентные преимущества

- Наличие элементов квеста.
- Наличие элементов игры.

Уникальность, особенности проекта/решения

Схожи с конкурентными преимуществами.

Стадия реализации

Пилотирование, доработка.

Бизнес-модель проекта

- Мобильное приложение для пользователя бесплатное. Монетизация за счет локальной рекламы (рестораны, отели, магазины, гиды).
- Платные дополнительные функции для пользователя (выбор экскурсовода с контактами, VIP-маршруты с готовым планом действий, сувениры).
- Брендированные маршруты (маршрут от ЦРТ, маршрут от фирмы).

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН
туроператор детского отдыха



Основатель
Мария Ефимова

Контакты



Новосибирская область



e-mail: tur.vp@yandex.ru



+7 (983) 122 61 88

Описание компании (суть проекта)

Воспитание любви к Отечеству через приобщение к истокам и традициям русской культуры.

Компания – инициатор проекта

ООО «Ветер перемен».

Проблема, которую решает проект

Кризис воспитания подрастающего поколения, оторванность от истоков русской культуры.

Цель проекта

Воспитание гармоничной творчески развитой личности через знакомство с истоками русской народной культуры.

Продукт проекта

Детские интерактивные экскурсионные программы.

Конкурентные преимущества

В экскурсионные программы внесены интерактив и театрализация, что существенно отличает от аналогичных музеев.

Уникальность, особенности проекта/решения

Новый формат экскурсии с элементами квеста, игры, театрализации и полного вовлечения детей в действие.

Стадия реализации

Экскурсионное бюро «Ветер перемен» существует 10 лет, а «Дом русских традиций» – 2 года.

Бизнес-модель проекта

- Организованная школьная группа.
- Заказчик – родитель, учитель.
- Организация «под ключ».
- Транспорт.
- Оформление документов.
- Программа от школы.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Франшиза сельского тура «В ГОСТИ К БАБУШКЕ»



Описание компании (суть проекта)

Задokumentировать бизнес-процессы тура «В гости к бабушке», найти каналы сбыта, дать рекламу, провести переговоры и продажу первой франшизы за 180 тыс. руб. к концу 2021 г. Проведение ежемесячных онлайн-встреч с обменом опытом. Кейс сельской франшизы.

Компания – инициатор проекта

Лейсан Рифкатовна Сулейманова.

Проблема, которую решает проект

Социальная франшиза туров «В гости к бабушке» помогает жителям сельской местности, районных центров решать проблемы занятости населения и построить прибыльный семейный бизнес. Глобально проект помогает решать проблему сокращения сельского населения.

Основатель
Сулейманова Лейсан

Контакты



Республика Башкортостан



e-mail: nicemam@yandex.ru



+7 (917) 048 59 30

Стадия реализации

- Тур реализован в Стерлибашевском районе Республики Башкортостан.
- Франшиза на начальном этапе разработки, стартап.

Цель проекта

Наша цель – развитие села, сохранение культуры края, приобщение к традиционным народным ремеслам и блюдам России через близкий с детства образ.

Продукт проекта

Готовая к реализации покупателям сельская социальная франшиза по адекватной стоимости. Составлен шаблон программы, помощь в адаптации к местности и внедрении франшизы в первый месяц.

Конкурентные преимущества

1-я франшиза сельского тура.

Уникальность, особенности, решения

Сельский туризм – доступный вид туризма, ориентированный на отдых всей семьей. Растущий спрос требует готовых решений, таких как франшиза сельского тура.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Бизнес-модель проекта

- Заключение договора. Франчайзи оплачивает паушальный взнос и получает бизнес-план.
- По чек-листу проводится корректировка маршрута под новую местность.
- Консультации по запуску в первый месяц.
- Ежемесячный мониторинг, онлайн-оплата – 180 тыс. руб. Ежемесячное роялти – 4 тыс. руб.



Описание компании (суть проекта)

Наш проект дает возможность педагогам, родителям и учащимся самостоятельно выбрать наиболее привлекательную экскурсионную программу – классические экскурсии, разнообразные интерактивные формы, мастер-классы, экскурсии-квесты, способствующие расширению и углублению знаний по школьным предметам и направленные на патриотическое воспитание.

Компания – инициатор проекта

Коваль Изабелла Анатольевна.

Проблема, которую решает проект

Расширение знаний учащихся, полученных ими в процессе занятий, их кругозора, воспитание чувства уважения и любви к Родине.

Основатель
Изабелла Коваль

Контакты



Псковская область



e-mail: priempskov@yandex.ru



+7 (911) 357 35 35

Конкурентные преимущества

Цельный проект в 2-х каталогах.

Стадия реализации

Сейчас это реализуемый проект в Псковской области.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Повышение интеллектуального, культурного, духовного уровня школьников. Усиление гражданско-патриотического воспитания детей и молодежи. Сохранение и укрепление национальных традиций.

Продукт проекта

Образовательно-экскурсионные программы.

Уникальность, особенности проекта/решения

В процессе реализации «Псковских уроков» в живых исторических локациях учащиеся, знакомясь с главными достопримечательностями и музеями Псковского края, получают возможность продолжать обучение по основным предметам.

Бизнес-модель проекта

- Общение с клиентом через сайт/каталог;
- встречи и собрания в школах;
- пригласили автобусы, соответствующие требованиям перевозки детей в проект;
- гидов, умеющих и знающих, как работать с детьми;
- подобрали интерактивные программы;
- мастер-классы.

«Открой Астраханскую область – от дельты до Ахтубы»



Основатель
Андрей Петраев

Контакты



Астраханская область



e-mail: petraev-av@anepa.ru



+7 (961) 798 00 09

Конкурентные преимущества

- Единый организатор бюджетного туризма.
- Размещение на всей территории области.
- Максимальное количество услуг по бюджетной цене.
- Привлечение иных субъектов для решения задач.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Организация комплексного бюджетного туризма в Астраханском регионе (этнокультура, экология).

Компания – инициатор проекта

Астраханский филиал РАНХиГС.

Проблема, которую решает проект

Создание и деятельность в Астраханском регионе единого организатора бюджетного туризма, создание единой информационной базы о маршрутах и достопримечательностях.

Цель проекта

Продвижение комплексного бюджетного активно-познавательного тура по Астраханской области.

Продукт проекта

Организация туров: «выходного дня» (4–5 достопримечательностей) и многодневных – 2–4 дня по всей области как для постоянных туристов, так и проезжающих через область.

Уникальность, особенности, решения

Единая организация бюджетного туризма во всей области одним оператором, охват разных групп клиентов, привлечение в проект контрагентов.

Стадия реализации

Стартап: есть частная компания-организатор, открытые ОКВЭД, готовы проекты договоров с контрагентами, определены места для размещения клиентов.

Бизнес-модель проекта

Оптимальное формирование сегмента ценностных предложений на условиях доступности и разнообразия для широкого круга потенциальных клиентов единым организатором бюджетного туризма.

Ценностные предложения:

- размещение в кемпингах и глэмпингах по единой маршрутной карте (организатора);
- консультации, мастер-классы и услуги осмотра достопримечательностей (контрагенты);
- прокат туристического оборудования (организатор).

Этнотуристический комплекс «Сердце Башкирии»

Описание компании (суть проекта)

Создание туристической инфраструктуры, новых туристических маршрутов.

Компания – инициатор проекта

Туроператор по международному въездному и внутреннему туризму «Тархан».

Проблема, которую решает проект

Создание новой туристической локации в Башкирии.

Цель проекта

Уникальный туристический потенциал, находящийся в 140 км от столицы Башкирии.



Основатель
Ильдар Биккузин

Контакты



Республика Башкортостан



e-mail: bikkuzin@yandex.ru



+7 (917) 341 30 04

Конкурентные преимущес- тва

Транспортная доступность, есть разные туристические темы для гостей (гора, река, пещера), расположение в геопарке «Торатау».

Конкурентов в Башкирии не много, например «Шайтан-Кудей».

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

В комплексе можно организовать прием туристов, организовать культурную программу, мастер-классы по национальным темам (кухня, культура, спорт).

Уникальность, особенности проекта/решения

- Географический центр Башкортостана;
- близость к крупным городам региона;
- опыт у организаторов в реализации национальных проектов;
- поддержка местных органов власти.

Стадия реализации

Проект запущен в 2021 г.

Бизнес-модель проекта

На данном этапе работаем на корпоративного клиента, планируется проведение туров выходного дня, организация резиденции Деда Мороза.

Направление:

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

Сервис онлайн-акселерации молодежных проектов PRE.INC

Описание компании (суть проекта)

PRE.INC



Сервис представляет собой игрофицированный онлайн-марафон, проходя который, каждый пользователь может разработать описание своего проекта, представить его эксперту и получить обратную связь.

Онлайн-курс для школьников помогает разобраться в базовых вопросах и описать проект на языке бизнеса.

Обучение состоит из 8 модулей. Каждый рассказывает об одной части описания проекта и заканчивается шаблоном, который заполняет пользователь. Теоретическая часть объясняет, зачем нужны эти данные и на что они влияют. Практическая – дает примеры, как внести данные в шаблон. Курс состоит из видео, презентаций, шаблонов, а также практических заданий.

Помимо этого, в рамках проекта предлагаем проводить встречи в формате вебинаров, мозговых штурмов онлайн.

Основатель
Людмила Карендясева

Компания – инициатор проекта

Center-Game.

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: lkarendyaseva@yandex.ru



+7 (921) 928 86 92

Проблема, которую решает проект

- Низкий уровень предпринимательских знаний и культуры у молодежи.
- Низкая вовлеченность учащихся в дистанционные программы обучения.
- Доступ к качественной информации по предпринимательству в любом месте, где есть интернет.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

PRE.INC позволяет выявлять молодых и инициативных людей в дистанционном формате, способствует развитию предпринимательских компетенций и получению знания в области проектной деятельности в любой точке России.

Продукт проекта

Автоматизированная (асинхронная), геймифицированная обучающая онлайн-программа по предпринимательству для школьников и студентов, которая помогает запустить стартапскую деятельность в вузе или школе и провести конкурс проектов онлайн.

Конкурентные преимущества

- Геймификация, которая вовлекает и удерживает пользователя.
- Образовательная программа разработана на основе подхода CustDev.
- Автоматизированная система обучения легко встраивается в любой сайт.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Геймификация: игровой элемент, легенда, баллы и рейтинги.
- Собственная платформа с административной панелью, дающая аналитику по всем участникам в моменте.
- Новый, «незамыленный» подход к обучению предпринимательству на основе методологии Customer development.

На входе: лидер или команда, проектная задумка/идея.

На выходе: описанный проект в формате презентации, знания в области предпринимательского проектирования.

Стадия реализации

Готовый продукт.

Бизнес-модель проекта

- Подписная модель;
- от 150 тыс. руб. в месяц;
- до 300 проектов/участников.

Клиент, рынок, продукт, продвижение, бизнес-модель, монетизация, финансовая модель.

Language Speaking Clubs/SpeakLab



Описание компании (суть проекта)

Языковая социальная сеть, реализуемая посредством мобильного приложения SpeakLab.

Проектом предполагается создание приложения SpeakLab языковой социальной сети, которое представляет объединение языковых разговорных клубов.



Компания – инициатор проекта

Kostiunina Sofia.

Проблема, которую решает проект

Проблемы изучающих иностранные языки: отсутствие языковых мероприятий в зависимости от интересов, отсутствие разговорной практики, боязнь говорить, отсутствие мотивации и интереса при изучении иностранного языка.

Основатель
Sofia Kostiunina

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: skostiunina@gmail.com



+7 (967) 235 66 74

Что требуется

Экспертиза и менторство экспертами из сферы EdTech, AI, а также сотрудничество с вузами, языковыми школами, профильными министерствами, организациями и ассоциациями (иностраные языки).

Также интересно информационное партнерство (с ведущими СМИ).

Проблемы ведущих/организаторов мероприятий: отсутствие знаний, возможности создания и развития разговорных клубов до масштаба своего дела/бизнеса; отсутствие возможности управления и качественного продвижения языковых мероприятий.

LSC организует мероприятия в формате language in action, при котором поддержание языка может быть интересным, регулярным и эффективным за счет фокусировки на комьюнити, интересах и хобби.

Проект приносит пользу не только изучающим или изучавшим когда-либо языки, но и преподавателям иностранных языков, а также организаторам встреч, которые через наши платформы могут не только информировать о событиях, но и эффективно управлять ими посредством чатов и приложений.

Цель проекта

Создать международную технологичную компанию (выйти на IPO).

Продукт проекта

Проектом предполагается создание приложения SpeakLab языковой соцсети, которое представляет объединение языковых разговорных клубов: мероприятий различной направленности (дискуссионных, досуговых) на иностранных языках, проходящих в онлайн-и офлайн-формате.

Целевая аудитория проекта – Россия, Европа, США.

Конкурентные преимущества

SpeakLab объединяет в себе элементы различных сервисов:

- социальные сети: можно найти комьюнити (паблик) по интересам, переписываться с другими пользователями;
- языковые онлайн-школы и приложения: позволяют изучать иностранные языки, в некоторых случаях – участвовать во встречах;
- приложения живого общения на иностранных языках: можно найти собеседника и общаться с ним в чате или по видеосвязи через другие сервисы;
- сервисы организации встреч: позволяют разместить объявление о встрече на любую тематику.

Проект имеет свойства, отличные от данных сервисов и обеспечивающие преимущества в изучении иностранных языков.

В отличие от конкурентов, все мероприятия SpeakLab ведут носители языка, лингвисты и преподаватели, прошедшие аккредитацию сервиса. Приложение предлагает большое разнообразие форматов и тем, мероприятия делятся по уровню и интересам: каждый может выбрать себе тему и собеседников по душе. Также мы предлагаем низкие цены.

Уникальность, особенности проекта/решения

В отличие от конкурентных платформ, проект предлагает совершенно новую концепцию организации встреч и общения.

Для клиента это:

- возможность поиска мероприятий как онлайн-, так и офлайн-формата;
- коммуникация с другими участниками и оценка ведущих/организаторов;
- конкурентные цены (от 300 до 600 руб. за мероприятие);
- высокое качество проводимых мероприятий;
- большое разнообразие форматов и тем, мероприятия делятся по уровню и интересам;
- возможность получать рекомендации.

Для ведущих:

- возможность монетизировать и создать свою комьюнити прямо в приложении;
- возможность продвигать себя как преподавателя;
- общаться с участниками, получать обратную связь;
- вести финансы (кошелек);
- информировать пользователей о событиях, делиться полезностями.

Для организаторов:

- возможность размещать информацию о событиях и о себе;
- возможность формировать новые события на территории для привлечения клиентов;
- возможность видеть зарегистрированных пользователей;
- возможность продавать билеты на мероприятия.

Стадия реализации

В настоящее время сформировалась сеть постоянных участников клубов Language Speaking Clubs, среди которых есть иногородние участники и иностранцы, которые посещают встречи клубов онлайн или при визите в Санкт-Петербург. От иногородних участников уже поступали предложения о сотрудничестве в организации проведения мероприятий в их городах. Существует заинтересованность участников-иностранцев в организации офлайн-встреч через платформу SpeakLab у себя на родине.

Бизнес-модель проекта

B2C: мероприятия (онлайн и офлайн) – 350–600 руб. за посещение, абонементы на посещение мероприятий – 2–5 тыс. руб./месяц), бесплатное онлайн-сопровождение (чаты).

B2B: амбассадоры – привлечение аудитории на встречи, партнерство – проведение мероприятий для организаций (50/50 либо \$30/час), спонсорство (рекламодатели).

Инновационный инженерный класс «Компьютерно-игровой комплекс «LigroGame»



Описание компании (суть проекта)

Основная цель проекта – проектирование, апробация и внедрение конвергентного STEAM-образования детей на основе отечественного образовательного решения – компьютерно-игрового комплекса «LigroGame» в организационно-педагогических условиях образовательных учреждений и в условиях сетевого взаимодействия организации – разработчика решения и образовательных учреждений – партнеров проекта.

Данный комплекс является образовательным решением для ранних форм естественно-математического и технического образования детей на 3D-технологиях: 3D-моделирование, 3D-печать и виртуальные технологии, комплекс предназначен для дошкольных образовательных организаций, общеобразовательных школ и учебных заведений дополнительного образования.

Основатель
Алена Молоднякова

Компания – инициатор проекта

ООО «АВСПАНТЕРА».

Контакты



Свердловская область,
г. Нижний Тагил



e-mail: molodnalena@yandex.ru



+7 (909) 018 22 15

Проблема, которую решает проект

В условиях динамично развивающейся цифровизации всех сфер профессиональной деятельности человека особенно актуальными становятся наукоемкие и инженерные специальности, которые должны качественно обеспечивать новыми технологиями и продуктами высокий уровень развития технологичного уклада современной экономики.

Современные формы инженерной деятельности и других специальностей на основе 3D-проектирования оперируют понятиями, которые основаны на математических способностях и объемно-пространственном мышлении специалиста.

В реалиях образования имеется существенный дефицит отечественного программного обеспечения и методик по развитию научно-технического и естественно-математического образования в раннем возрасте на основе цифровых 3D-технологий.

Проект решает проблему комплексного оснащения образовательных учреждений учебным цифровым наполнением для ранних форм естественно-математического и научно-технического образования детей на 3D-технологиях.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

- Увеличить количество продаж комплекса до 10 единиц в месяц к 1–2 кварталу 2022 г.
- Организация и проведение не менее 5 мероприятий для популяризации данного образовательного решения на региональном, федеральном и международном уровнях в течение 2021–2022 гг.
- Публикации в тематических изданиях (не менее 5) пособия к программе естественнонаучной и технической направленностей «Играем и моделируем в LigoGame» в течение 2021–2022 гг.

Продукт проекта

Комплексное решение инновационного инженерного класса «Компьютерно-игровой комплекс «LigoGame» для ранних форм научно-технического и естественно-математического образования детей» включает программу ЭВМ «электронная среда для 3D-моделирования LigoGame» и оригинальные учебно-методические и дидактические пособия по обучению детей дошкольного возраста и начальной школы инженерно-техническому творчеству и 3D-моделированию на геометрических понятиях.

Компьютерные 3D-модели LigoGame могут быть реализованы в 3D-печати или использоваться как объекты AR/VR в виртуальных проектах.

Конкурентные преимущества

В качестве исходных аналогов программного обеспечения рассматривалась версия онлайн-платформы/редактора по созданию 3D-моделей Tinkercad. Данное ПО используется в сфере промышленного дизайна и технического образования по 3D-моделированию.

Преимущества программного обеспечения ЭВМ «LigoGame»:

- программа устанавливается посредством дистрибутива и работает автономно на ПК;
- является безопасным информационным продуктом для образовательных учреждений;
- интерфейсы и возможности блоков команд ориентированы на данную возрастную категорию – имеют интуитивно понятный визуальный ряд символов, «детский дизайн», ориентирующие функции команд.

Уникальность, особенности проекта/решения

Комплексность проекта, позволяющая «упаковать» учебный класс, включает программу обучения – это авторская методика компьютерного 3D-моделирования в программе ЭВМ LigoGame на геометрических понятиях, позволяющая обучать детей дошкольного возраста, оригинальный дизайн дидактических пособий и интерфейса программы и др.

Стадия реализации

Первые продажи.

Бизнес-модель проекта

Модель B2B для поставщиков учебного оборудования, партнерское предложение с ценами на 15–25% ниже розничных.

Модель B2C – через порталы закупок, прямые продажи конечным пользователям – образовательным учреждениям.

Стоимость решения «Компьютерно-игровой комплекс LigoGame» – от 70 тыс. руб.

Форма оплаты – безналичная. Покупатель производит оплату товара в размере 100% (или 55% – авансовый платеж от суммы договора) в течение 30 календарных дней со дня подписания договора на поставку товара, сопровождающих документов.

Обучающий курс дополнительного профобразования «Я предприниматель»



Описание компании (суть проекта)

Проект представляет обучающий курс дополнительного профессионального образования «Я предприниматель». Обучение финансовой (налоговой) грамотности предпринимателей Республики Мордовия.



Компания – инициатор проекта

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Центр бизнес-образования «Я предприниматель».

Основатель
Елена Кручинкина

Контакты



Республика Мордовия



e-mail: kruchinkinae84@gmail.com



+7 (937) 518 34 34

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

В своей профессиональной деятельности я регулярно консультирую предпринимателей и вижу, как часто они совершают ошибки в процессе открытия и ведения бизнеса из-за отсутствия, недостатка определенных знаний и компетенций в области финансов и налогообложения, и эти ошибки, к сожалению, в процессе предпринимательской деятельности приводят к фатальным результатам, что ухудшает качество жизни предпринимателя.

Через курс дополнительного профессионального образования «Я предприниматель» я, как лидер проекта, хочу помочь всем предпринимателям нашего региона получить определенные знания и компетенции в области финансовой (налоговой) грамотности.

Цель проекта

Цель проекта – обучение предпринимателей, чтобы в процессе ведения бизнеса из-за отсутствия знаний в области финансовой (налоговой) грамотности предприниматели не совершали фатальных ошибок, которые ухудшали бы показатели его бизнеса, а в последствии и качество жизни самого предпринимателя.

Продукт проекта

- Весь материал специализирован, адаптирован под реальные потребности бизнеса предпринимателя.
- Доступный и понятный язык без узкой бухгалтерской и налоговой терминологии.
- Уроки содержат теорию и практику.
- Подробные объяснения и пошаговые инструкции заполнения шаблонов, заявлений и других форм отчетности.
- Множество презентаций, чек-листов и форм отчетности для контролирующих органов.
- Максимум внимания каждому ученику в процессе обучения.

Конкурентные преимущества

- Использование в процессе обучения профессиональных программных продуктов.
- Весь материал обучения составлен с учетом рекомендаций Минфина и ФНС.
- Доступный и понятный язык без узкой бухгалтерской терминологии.
- Множество презентаций, чек-листов и др. на основе актуальных нормативных документов.
- В процессе обучения максимум внимания каждому ученику лично от спикеров по финансовой грамотности проекта.
- Обратная связь после завершения курса обучения.
- На сегодняшний день в Республике Мордовия курсы для предпринимателей представлены только в рамках социального контракта, а проф. курсов в регионе нет.

Уникальность, особенности проекта/решения

По итогам курса предприниматель научится:

- определять оптимальную систему налогообложения с учетом своего бизнеса;
- понимать и заполнять все необходимые документы и отчетность;
- минимизировать риск штрафов и переплат;
- не бояться проверок и других органов контроля;
- структурировать наиболее оптимальный процесс приема на работу сотрудников.

Стадия реализации

Внедрение с января 2021 г. курса по финансовой (налоговой) грамотности на базе торгово-промышленной палаты Республики Мордовия в рамках национального проекта «Начинающий предприниматель» для социальных предпринимателей. После обучения уже десятки предпринимателей зарегистрировали свой бизнес и успешно функционируют. Аккаунты в социальных сетях предпринимателей после прохождения курса по финансовой (налоговой) грамотности в рамках социального контракта.

Бизнес-модель проекта

- Ключевые партнеры: торгово-промышленная палата Республики Мордовия.
- Ключевые ресурсы: спикеры проекта.
- Сегментация: начинающие и действующие предприниматели, мужчины/женщины возрастом 20–55 лет.
- Структура затрат: заработная плата спикеров, аренда помещения для проведения занятий.
- Источники доходов: оплата за обучение.

«ЭИ ДЕТИ» (EI KIDS)



Основатель
Елена Хлевная

Контакты



Москва



e-mail: v.volkova@eilab.ru



+7 (916) 580 69 59

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Информационно-аналитическая система, автоматизирующая все бизнес-процессы по оценке и развитию эмоционального интеллекта (ЭИ) детей и управлению сетью центров интеллекта для детей 4–15 лет.

Система построена на научно-обоснованных инструментах диагностики и развития ЭИ детей и подростков разных возрастных групп (4–6 лет, 7–10 лет, 11–13 лет, 14–15 лет), которые позволяют повышать осознанность, успешность в школе и жизни, качество взаимоотношений и эффективность взаимодействия подрастающего поколения. Ключевые показатели на текущем этапе: более 60 центров-партнеров в 40 городах России и СНГ, которые используют информационно-аналитическую систему «ЭИ ДЕТИ» для диагностики и развития эмоционального интеллекта детей. На обучении более 2 тысяч детей.

Компания – инициатор проекта

Хлевная Елена Анатольевна.

Проблема, которую решает проект

- У школ нет цифровых инструментов для формирования эмоционально-интеллектуальной среды.
- Детям не хватает навыков и способностей, которые помогают ставить разумные цели управлять своим поведением, понимать себя и свои потребности.
- Родители говорят о том, что школа не развивает индивидуальные способности детей.

Цель проекта

Внедрить развитие эмоционального интеллекта в школы и образовательные центры.

Продукт проекта

Для диагностики уровня развития эмоционального интеллекта детей и подростков используется MSCEIT-YRV (Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test – Youth Research Version) – единственная в мире признанная международным научным сообществом объективированная (задачная) методика диагностики ЭИ подростков с 10 лет.

Она с наибольшей степенью точности и достоверности диагностирует уровень развития способности подростка перерабатывать информацию, которую он получает через эмоции, как свои, так и других людей.

Программы развития ЭИ учитывают возрастные особенности и последовательно и системно повышают уровень развития ЭИ путем развития какой-либо способности эмоционального интеллекта.

Конкурентные преимущества

- Работаем по научной модели основателей теории эмоционального интеллекта, профессоров Йельского университета и университета Нью Гемпшир (Д. Мэйера, П. Саловея, Д. Карузо).
- Наши методики разработаны при научной поддержке специалистов института психологии Российской академии наук. Наш научный руководитель – доктор психологических наук, профессор ИП РАН Е.А. Сергиенко.
- Мы прошли апробацию результатов методик развития ЭИ на международных конгрессах (ICEI 2017–2019 г.), получили одобрение международного научного сообщества.
- Методика сертифицирована в European Association of Cultural and Emotionally Intelligent Projects (EACEIP) в 2017 г.
- Конкуренты/аналогичные продукты на рынке: Skillfolio, «Викиум».

Уникальность, особенности проекта/решения

Патент на способ развития эмоционально-интеллектуальных навыков детей ФИПС 2734133.

Стадия реализации

Есть MVP, есть продажи.

Бизнес-модель проекта

Партнерская программа (внешкольные досуговые центры).
Подключение к личному кабинету.



Основатель
Кирилл Онацик

Контакты



Москва



e-mail: onatsikk@mail.ru



+7 (906) 091 65 21

Что требуется

Требуется профессиональная оценка экспертов и консультации в решении основных задач для проведения масштабного пилотного конкурса. Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Мы разрабатываем интернет-платформу TeensDigital для организации и проведения конкурсов с обучением для школьников.

Ожидаемый результат проекта по итогам поддержки в агентстве состоит в выполнении запланированной дорожной карты проекта, которая позволит провести первые 10 конкурсов в 2023 г. для 500 тыс. школьников страны. Привлечь более 50 компаний в ряды спонсоров и 30 образовательных проектов в партнеры.

Компания – инициатор проекта

ООО «ДИКРИПТО».

Проблема, которую решает проект

Проект TeensDigital помогает:

- школьникам – бесплатно осваивать сквозные технологии;
- образовательным центрам – находить новых клиентов;
- коммерческим компаниям – популяризировать нужные навыки и воспитывать новые кадры.

Цель проекта

Создание системы вовлечения школьников в освоение новых технологических навыков при поддержке бизнеса.

Продукт проекта

Платформа TeensDigital предназначена для дистанционного проведения онлайн-конкурсов для школьников. Интернет-площадка для проведения образовательных конкурсов с обучением, направленных на стимулирование детей к освоению сквозных технологий.

Интернет-ресурс, позволяющий образовательным и учебным центрам находить новых клиентов среди мотивированных школьников.

Проект, позволяющий IT-компаниям обеспечивать поддержку бесплатного обучения детей новым технологиям и подготавливать себе кадры.

Конкурентные преимущества

Что дает TeensDigital:

- бесплатное обучение школьников прикладным IT-навыкам;
- освоение новых технологических компетенций вне школьной программы;
- неограниченное участие в конкурсах с ценными призами;
- целевая поддержка способных детей компаниями-спонсорами;
- помощь детям в определении будущей профессии;
- подготовка будущих кадров для высокотехнологичных отраслей.

Конкурентные преимущества TeensDigital:

- возможность единовременного подключения 13 тыс. школ страны к участию;
- более 500 тыс. активных детей в единой действующей организации;
- прозрачная и понятная схема взаимодействия между всеми участниками проекта;
- эффективный способ увеличения базы клиентов для образовательных проектов и курсов;
- организация и проведение публичных конкурсов и опросов для IT-компаний;
- новый инструмент рекрутинга талантов для IT-компаний еще со школьной парты;
- близкие аналоги проекта TeensDigital являются обычными агрегаторами всевозможных конкурсов либо имеют узкую специализацию и ограничения для участия.

Слабые стороны конкурентов:

- проекты не отвечают современным требованиям и запросам рынка труда;
- слабо мотивируют участников к участию;
- не имеют игровых механик;
- не имеют качественной PR-поддержки.

Близкие конкуренты: портал онлайн-конкурсов konkurs-kids, творческое объединение «Я МОГУ!», всероссийский центр талантливой молодежи «Город Будущего», сайт-агрегатор конкурсов vsekonkursy.ru.

Уникальность, особенности проекта/решения

- TeensDigital предоставит доступ к бесплатным обучающим конкурсам независимо от региона проживания.
- Проект мотивирует детей к обучению, предоставляя призы и проектные знания, которые можно монетизировать сразу по окончании обучения.
- Крупные IT-компании смогут подготавливать себе будущих специалистов начиная со школьной парты.

Стадия реализации

Проект находится на стадии идеи подготовки коммерческого предложения для компаний-спонсоров, чтобы организовать первый крупный конкурс среди школьников в одном из регионов России.

Бизнес-модель проекта

Бизнес-модель проекта – подписки: Freemium и Premium.

Коммерческие компании размещают заказ на площадке и оплачивают взнос – 1 млн руб. Площадка TeensDigital по агентскому договору формирует ТЗ для конкурса и отправляет его в образовательный центр (ОЦ), который готовит методологию на эксклюзивных условиях привлечения клиентов на обучения на свои курсы.

Все участники получают скидку на обучение на площадке ОЦ, а лучшие получают спонсорскую целевую поддержку – оплату обучения на курсе и становятся подшефными коммерческой компании-спонсора. ОЦ с каждого пришедшего на обучение по специальному коду делает отчисление в размере 5% организатору – TeensDigital.

Описание компании (суть проекта)

«Детский Атлас» – сервис в виде интерактивных атласов для детей 5–9 лет, создающий современное комплексное решение для наглядной передачи информации о истории, культуре и природе родного края, страны и мира в целом. На рынке сложных мультимедийных образовательных систем на данном этапе не существует аналогичного продукта. Есть технологии, которые используют лишь часть из предполагаемого в «Детском Атласе» инструментария.

Компания – инициатор проекта

Степанова Наталья Николаевна.

Основатель
Наталья Степанова

Контакты



Новосибирская область



e-mail: detiatlas@yandex.ru



+7 (913) 752 78 78

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Возникает ряд проблем:

- традиционный формат подачи материала для современного ребенка дает мало результатов, родители вынуждены самостоятельно заниматься организацией качественного внеурочного образования;
- нехватка современных образовательных инструментов, создающих интерес и мотивацию к обучению, актуальность проблемы на государственном уровне в рамках проектов «Образование» и «Цифровая образовательная среда», направленных на апробацию современных форм обучения, внедрения целевой модели урока, повышения успеваемости и интереса к изучению естественных наук;
- проблема занятости и развития ребенка, спокойствия окружающих, увлеченности ребенка в путешествиях;
- мамы хотят больше свободного времени;
- доступное образование: родители хотят, чтобы ребенок был умным, эрудированным;
- нехватка адаптивного детского контента;
- недостаточность методического материала для подготовки к занятиям для учителя/воспитателя;
- повышение привлекательности региона.

Цель проекта

Создание единого информационного ресурса, который повысит в детях интерес к познанию страны путем создания у каждого ребенка личного опыта погружения в историю, природу, культуру своей малой родины и России в целом.

Продукт проекта

Уникальной особенностью проекта является авторский контент, так как обычно информационный материал для соответствующих образовательных блоков формируется из данных открытых источников, а не персонально в регионе.

Также важно отметить, что наша технология адаптируема к изменениям и дополнениям, это делает ее максимально интересной с точки зрения долгосрочного развития.

В дальнейшем возможно переформатирование проекта в коммерческий или же совмещение в проекте двух типов развития: НКО и бизнес.

Конкурентные преимущества

- Являясь формой интеграции образования и туризма, проект призван живо и интересно познакомить детей с культурным, природным и национальным наследием.
- Проект направлен на повышение интеллектуального, культурного, духовного развития, гражданско-патриотического воспитания детей и мотивацию к изучению естественных дисциплин.
- В процессе обучения дети, знакомясь с историей, биологией, географией родного края и страны, получают возможность в ненавязчивой форме продолжить обучение по предметам.

Основные конкуренты: компании – производители образовательного контента для детей, выездные туристические программы, музеи, книжные издательства.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Узкая тематика, новый современный формат обучения. Формируем представление об уникальности и хрупкости локальной экосистемы малой родины.
- Авторский научный контент. Уникальный контент (производство фото и видео).
- Интерактивный формат. Обучение через кинопедагогику и геймификацию.
- Доступность и простота в использовании. Разнообразие.
- Возможность равного доступа детей к образовательному продукту высокого качества, доступность – 1 тыс. книг по цене одной. Захватываем школьный материал.
- Делаем «зеленый» продукт.
- Помогаем детям с особенностями развития.
- Помогаем детям усвоить материал в 1,5 раза быстрее.
- Используем комплекс игр, тестов, способствующих внимательности и усидчивости.
- Помогаем родителям и детям провести время с пользой. Развиваем творческое и критическое мышление.

Стадия реализации

Мы прошли первый питчинг в 17 школах и 1 детском саду г. Новосибирска (1600 учеников и 300 воспитанников д/с). Программой пользуются самостоятельно в 2021–2022 г.

Программа написана на базе Unity. Создано мобильное приложение для Android.

Следующим шагом развития проекта является проработка карт и наполнение их авторским фото- и видеоматериалом, геймификация, масштабирование на Новосибирскую область. В дальнейшем – внедрение данной образовательной системы в других регионах.

Бизнес-модель проекта

Потребительские сегменты: B2C – родители детей возраста 5+; B2B – школы, детские сады, бизнес (туризм), франшиза; B2G – государство, правительство регионов.

В проекте может быть два типа развития: НКО и бизнес.

Каналы сбыта: сайт, мобильное приложение, соцсети.

Ключевые виды деятельности: производство, продажа и поддержка.

Школа достижений

i3.school



Основатель
Вадим Полюга

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: vadpol@yandex.ru



+7 (977) 415 19 00

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Школа достижений i3 дает школам инструмент дополнительного дохода, разгрузки учителей, внедрения индивидуальных треков обучения школьников 5–11 классов, мотивирующую геймифицированную школьную программу, нацеленную на профессии будущего, прозрачный цифровой след для ученика и родителей, для директора и министра. Формат обучения смешанный, игровой сюжет ведет детей по карте достижений, где каждое приключение – тема школьной программы, навигация проходит онлайн, а социализация, рефлексия, проектная деятельность – очно. Школы подключаются по подписке. Родители платят школе за модули дополнительного образования.

В итоге школьник научится работать в команде, попробует себя в различных профессиях, обретет мотивацию к самообучению, видя цель, соберет проектное портфолио.

Компания – инициатор проекта

ООО «Информационный инженерный инкубатор АЙ-КУБ».

Проблема, которую решает проект

- В классической школе акцент на сдачу ЕГЭ и высокая загруженность учителей отчетностью.
- Нет времени и ресурса готовить детей индивидуально, вовлекать и мотивировать, ориентировать на рынок труда будущего.

Как следствие – 20% студентов никогда не закончат вуз, 60% выпускников не работают по специальности.

Цель проекта

Создание такой образовательной среды для подростка, в которой он найдет любимое дело, научится на нем зарабатывать и через это менять мир.

Продукт проекта

1. B2B. Комплексный сервис по подписке для образовательных организаций:

- обучение методикам смешанного и геймифицированного обучения;
- внедрение IT-решений, снимающих с педагога рутинные задачи;
- сопровождение и консалтинг в процессе безболезненной трансформации.

Проект помогает ускорить достижение образовательных результатов, осуществлять детальный мониторинг в реальном времени и снизить нагрузку на преподавателей за счет персонализированной цифровой трансформации школы.

Школа приобретает:

- конкурентные преимущества;
- источник дополнительного дохода;
- выдающуюся отчетность.

2. B2C. Сервис по подписке для школьников помогает подростку ускоренно пройти школьную программу и выйти на рынок труда в 15 лет в команде единомышленников за счет мини-квестов, покрывающих всю школьную программу и позволяющих попробовать свои силы в проектах технологических компаний рынков НТИ.

Конкурентные преимущества

В качестве конкурентов можно представить: «ФОКСФОРД», «Сбер.класс», образовательная программа Сколково «Шаг развития школы», но они не обладают всем комплексом имеющихся у нас преимуществ:

- программа подготовки команды изменений в школе;
- готовая программа трансформации образовательного процесса;
- цифровая платформа с картой достижений и препятствий в реальном времени;
- команда педагогов-наставников, scrum-мастеров игротехников, экспертов из отраслей;
- мотивационная система с учебными квестами;
- ИИ-ассистент для педагога и школьника;
- офлайн-активность для развития эмоционального интеллекта и социализации;
- проектная деятельность школьника с выходом на рынок.

Уникальность, особенности проекта/решения

Органичная трансформация общеобразовательного учреждения в школу, где дети учатся друг у друга, учитель-наставник наблюдает за этим, а вся целевая аудитория получает необходимую обратную связь на основе цифрового следа.

В России впервые будет предложен проектный метод освоения учебного материала, основанный на взаимодействии смешанного и игрового обучения.

Внедрение проекта позволяет: ученику – управлять собственным развитием как в обучении, так и в формировании социальных навыков в интересной ему форме, с применимостью полученных знаний; родителю – получать подтверждения свершений своего ребенка и видеть барьеры развития; учителю –кратно снизить временную нагрузку и облегчить достижение образовательных результатов; директору школы – повысить управляемость образовательным процессом на основе еженедельных промежуточных результатов; министру образования – достичь высоких результатов в терминах PISA и успешно реализовать региональную часть национального проекта «Образования»; работодатель имеет понятную точку подключения к школе, получает мотивированные кадры.

Стадия реализации

Пилоты в Красноярске и Москве.

Бизнес-модель проекта

B2B – комплексный сервис по подписке для образовательных организаций.

B2C – сервис по подписке для физических лиц.



Основатель
Алексей Пахомов

Контакты



Челябинская область



e-mail: ram@ram11.ru



+7 (963) 081 81 33

Что требуется

Экспертиза по доработке основного продукта: профессора, трекеры, консультации по выходу на международный рынок.

Описание компании (суть проекта)

MindGap – платформа по построению образовательных тренажеров в чат-ботах.

Весь продукт реализован на технологическом решении SendPulse.

Главная цель каждого тренажера – формирование у пользователя навыков и полезных привычек по различным направлениям: сон, здоровое питание, тайм-менеджмент. Каждый тренажер – это чат-бот в мессенджере на выбор пользователя.

Компания – инициатор проекта

Пахомов Алексей Михайлович.

Проблема, которую решает проект

Наша целевая аудитория – это работающие мужчины и женщины в возрасте от 18 до 35 лет со сформированным запросом на самостоятельное развитие различных навыков и компетенций, с доходом выше 110% от среднего дохода по региону.

Они уже столкнулись с многообразием дорогих (выше 10% от среднемесячного дохода) образовательных и информационных продуктов с неподтвержденной ценностью, даже попробовали некоторые из них, но поскольку дорогостоящий эксперимент не подтвердился, то они не готовы платить такие деньги на закрытие потребности в развитии.

Поскольку в сегменте низкобюджетного обучения пока что предложение невелико, ЦА делает ставку на самостоятельное изучение интересующих ее тем – несистемное чтение и изучение бесплатного неструктурированного контента в свободное от работы время.

Как следствие отсутствия образовательной методологии и структуры в таком подходе ЦА, потребность в развитии определенных навыков не реализуется полностью. Люди перестают покупать дорогостоящие образовательные продукты.

Цель проекта

Заработать и стать лидером низкобюджетного мобильного обучения в СНГ.

Продукт проекта

Весь продукт реализован на технологическом решении SendPulse. Механика работы для пользователя проста: после оплаты и авторизации в мессенджере бот сам автоматически запустит процедуру прохождения курса и будет высылать короткие уроки в течение 30 дней, отслеживать состояние пользователя и статус внедрения полезных привычек, возвращать пользователя к прохождению курса через пуши и напоминания, запрашивать обратную связь.

Контентная составляющая (текстовое наполнение бота и сценарии взаимодействия с пользователем) заранее прописана в боте. Весь контент бота, связанный с прямыми рекомендациями по улучшению качества сна, базируется на научных исследованиях, которые есть в открытом доступе.

После прохождения курса человек получает свою трекшн-карту, где в виде графиков и визуализации представлено его состояние в течение 30 дней курса, а также даны рекомендации по дальнейшему улучшению качества сна.

Конкурентные преимущества

- Ставка на форматы микрообучения. Телеграм-бот работает по принципу «один день – один урок – одна привычка». Прохождение урока – 10 минут в день, что позволяет не перегружать и сделать обучение максимально эффективным для клиентов.
- Геймификация и сторителлинг – вся информация подана в формате истории и не перегружена контентом, что повышает общую вовлеченность пользователей. Уроки оформляются при содействии методиста и копирайтера.
- Автоматизация процесса обучения за счет текстового бота и экономия на масштабе. Бот проводит обучение автоматически, расходы на его обслуживание минимальны. Это позволяет избежать роста расходов при росте пользовательской базы.
- Используется механизм «трекинг прогресса». Вначале обучения пользователь знакомится с «картой» курса, затем во время прохождения уроков отмечает выполнение или отвечает на задание и каждый день получает актуальный чек-лист, где отмечается выполнение и пропуск заданий, что повышает вовлеченность и наглядность прогресса.

Уникальность, особенности проекта/решения

Наш бот показывает пользователю целостный образовательный маршрут и конечную точку. Пользователь видит промежуточные результаты каждый день в рамках карты своего курса и видит логику и успешность уже пройденного пути.

Три основных подхода к ЦА, через которые мы продаем им продукт:

- тяга к перфекционизму;
- мотивация от противного;
- желание видеть картину целиком.

Стадия реализации

Апробация (уровень MVP) – готов полностью один чат-бот по сну: лендинг, маркетинг, содержание уроков. Тестируем каналы продаж: контекст, таргет.

Бизнес-модель проекта

Основной продукт линейки курсов сейчас – 30-дневный курс по улучшению качества сна. Его базовая цена – 2490 руб., она может изменяться при маркетинговых тестах для понимания сходимости юнит-экономики при разном CAC с заложенной нормой прибыли в 30%. Итоговая стоимость будет сформирована после тестирования маркетинговых каналов с учетом сходимости юнит-экономики.

Образовательная платформа «Полиглотики»



Описание компании (суть проекта)

Образовательная онлайн-платформа «Полиглотики». Смешанный формат обучения детей от 1 года до 12 лет иностранным языкам и развитию родной речи. Наша онлайн-платформа предлагает клиентам гибридный формат обучения, позволяющий сохранять невысокую цену занятий за счет использования видео- и аудиоконтента, но не теряя в качестве обучения за счет проведения диагностики и тестирования ребенка педагогом дистанционно.

Компания – инициатор проекта

Иванова Елена.

Основатель
Елена Иванова

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: poliglotiki@bk.ru



+7 (812) 775 14 06

Проблема, которую решает проект

Владение иностранными языками взрослого населения в РФ на уровне – 5%.
Повышение качества обучения и масштабы изучения иностранными языками.

Цель проекта

Научить детей из всех регионов России общаться на иностранном языке и развивать родную речь.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Онлайн-платформа для обучения poliglotiki.com, предлагающая клиентам гибридный формат обучения, который позволяет сохранять невысокую цену занятий за счет использования видео- и аудиоконтента, не теряя в качестве обучения за счет проведения диагностики и тестирования ребенка педагогом дистанционно.

Наш проект будет успешен по нескольким причинам:

- более 70 собственных авторских программ, точно нацеленных на узкие возрастные группы детей от 1 года до 12 лет;
- помимо базовых курсов по обучению иностранным языкам, мы преподаем математику, науку, театр и другие предметы на иностранном языке, повышая мотивацию ребенка учиться за счет обучения любимым предметам;
- у нас сильная IT-поддержка как бизнес-процессов, так и процесса обучения детей;
- программы сопровождаются онлайн-комплексом тренажеров, видео, игр, тестов;
- также мы делаем мобильные приложения.
- мы хорошо знаем рынок;
- знаем потребности наших клиентов и умеем им продавать.

Конкурентные преимущества

Обеспечат успех в онлайн-проекте следующие преимущества, изложенные ниже.

- Наши онлайн-конкуренты либо проигрывают в цене, либо пытаются охватить всех от мала до велика.
- Наша омниканальность, предлагающая клиентам различные форматы обучения и предполагающая наличие дилеров-амбассадоров в регионах России.
- Наличие надежных и подготовленных педагогов, умеющих работать с детьми и лояльных как к создателям проекта, так к работодателю.
- Специализация на узком возрастном сегменте.

Уникальность, особенности проекта/решения

Наша онлайн-платформа предлагает клиентам гибридный формат обучения, который позволяет сохранять невысокую цену занятий за счет использования видео- и аудиоконтента, но не терять в качестве обучения за счет проведения диагностики и тестирования ребенка педагогом дистанционно.

Стадия реализации

Запущены первые курсы (5% от планируемых), органически идут первые продажи.

Бизнес-модель проекта

Продажа пакетов обучения со средним чеком – 9 тыс. руб.

«Поступай правильно»



Описание компании (суть проекта)

Проект «Поступай правильно» развивает субъектность школьников 8–11 классов.

Проект предполагает содействие в решении проблемы профессионального самоопределения в рамках компетентностного подхода при помощи платформы, содержащей MOOK, тесты, практики, маркетплейс реальных профессиональных проб, прямую связь с профессионалами своего дела.

Компания – инициатор проекта

Илларионов Иван Эдуардович.

Основатель
Иван Илларионов

Контакты



Москва/Пермская область



e-mail:
illarionov_ie@school-president.ru



+7 (912) 484 51 14

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Проблемы профессионального самоопределения:

- отсутствие системной профориентационной работы в школах;
- низкий уровень информированности педагогов в вопросах тьюторского сопровождения профессионального самоопределения школьников;
- низкий уровень готовности к профессиональному самоопределению школьников, вызванный отсутствием навыков в решении открытых задач;
- слабое содействие родителей в процессе профессионального самоопределения.

Цель проекта

Содействовать каждому школьнику в решении проблемы профессионального самоопределения, развивать его субъектность.

Продукт проекта

Образовательная платформа, содержащая:

- образовательные модули в формате MOOK с деятельными заданиями и практиками;
- блок профориентационных тестирований для определения интересов, склонностей, ценностей учащегося;
- профориентационные пробы на базе ведущих ОУ и предприятий региона;
- курсы повышения квалификации, посвященные работе с платформой, летняя школа для учителей;
- УМК для использования платформы в рамках школьных урочных профориентационных практик;
- онлайн-консультации с успешными представителями профессий, тьюторами и представителями университетов.

Конкурентные преимущества

- Региональная локализация деятельных профпроб.
- Вовлечение школ в профориентационную работу в рамках проекта.
- Компетентностный подход, развитие метапредметных компетенций.
- Учет интересов регионов в части развития человеческого капитала.
- Прямая связь с профессионалами своего дела.

Уникальность, особенности проекта/решения

Проект является комплексным решением в области профессионального самоопределения, учитывающим интересы всех ключевых стейкхолдеров:

- обучающиеся,
- школы,
- региональные власти,
- бизнес,
- вузы и сузы.

Стадия реализации

Стартап, методические материалы проекта проходит апробацию в одной из лучших частных школ в России.

Бизнес-модель проекта

Для получения централизованного доступа к платформе школам, необходимо иметь квалифицированного тьютора(ов), прохождение курсов повышения квалификации – это условие для вход в платформу для школ:

- формирование готовности учащихся к образовательному и профессионально-деятельностному самоопределению на базе платформы «Поступай правильно» (72 часа);
- тьюторское сопровождение в школьном образовании на базе платформы «Поступай правильно» (72 часа).

Развитие коммуникаций, командной работы и лидерства у обучающихся в вузах



Основатель
Артём Изосимов

Контакты



Республика Башкортостан



e-mail: artem-is-ufa@rambler.ru



+7 (917) 753 06 87

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Проект отвечает за: повышение мотивации обучающихся к активному участию в учебной, научно-исследовательской, общественной, культурно-творческой и спортивной деятельности посредством внедрения системы индивидуальных и групповых рейтингов с предоставлением лидерам ряда дополнительных возможностей; стимулирование обучающихся к профессиональному росту, само- и взаиморазвитию; рост конкурентоспособности выпускников на рынке труда; формирование кадрового резерва; улучшение мотивации преподавателей к применению современных, активных методик организации обучения, коммуникации с обучающимися.

На текущем этапе проводится разъяснение сути системы обучающимся и преподавательскому составу. Первые результаты будут определяться по завершении семестра.

Компания – инициатор проекта

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет» Минздрава России.

Проблема, которую решает проект

- Проблема слабой мотивации обучающихся к саморазвитию, приобретению и совершенствованию как профессиональных навыков, так и soft skills.
- Недостаточная подготовка выпускников к самостоятельной профессиональной деятельности. В процессе обучения активность большинства студентов во всех сферах быстро угасает, к 2–3 курсу даже активисты в большинстве выгорают. Ребята даже в пределах студенческой группы мало общаются между собой, каждый все больше живет в своем изолированном мире, исключительно со своими интересами.
- Существующая система организации образовательной деятельности вузов не предусматривает единого системного подхода к развитию универсальных навыков: коммуникации, командной работы, лидерства.

Цель проекта

Реализация системы организации образовательной деятельности, направленной на выявление и развитие лидеров, совершенствование навыков командной работы, достижение обучающимися лучших результатов в учебной, научно-исследовательской, общественной, культурно-творческой и спортивной деятельности.

Продукт проекта

Нами разработан проект развития навыков коммуникации, командной работы и лидерства у обучающихся БГМУ. Основной принцип внедряемой системы – оценка командной работы, лидерских качеств обучающихся.

Группы-лидеры получают ряд преференций: право выбора преподавателя, изучаемых дисциплин, приоритет при направлении для участия в олимпиадах, конкурсах, программах академической мобильности, поддержке реализуемых проектов.

Конкурентные преимущества

Многие вузы России разрабатывают и внедряют проекты, направленные на выявление и развитие одаренных студентов, повышение мотивации обучающихся к учебе, научной деятельности и т. д., однако все они направлены преимущественно на узкий круг высокомотивированных амбициозных активистов.

- Наша система отличается охватом всей массы обучающихся, направлена на повышение мотивации, включению в командную работу каждого с перспективой выявления способных, но не проявляющих активности по различным причинам студентов.
- Включение в оценку достижений во всех сферах деятельности позволяет обучающимся реализовать свой потенциал по разным направлениям, причем на постоянной основе.

Уникальность, особенности проекта/решения

Возможность выявления и развития не только наиболее активных лидеров, но и способных, но «спящих», «ленивых» студентов.

Стимул для всех остальных обучающихся, не обладающих лидерскими качествами и выдающимися способностями, для активного включения в командную работу, проектную деятельность с развитием имеющихся компетенций в различных сферах.

Реальный механизм формирования индивидуальных образовательных траекторий обучающихся и студенческих групп – лидеров рейтинга:

- возможность выбора преподавателя, дополнительных дисциплин, курсов, приоритет при отборе участников олимпиад, конкурсов, программ академической мобильности, наставничество и т. д.;
- предоставление студентам возможности формирования состава группы с учетом приоритетного направления проектной деятельности в одной из сфер с соответствующей коррекцией образовательной траектории группы.
- эффективное предоставление целевых мер поддержки лидерам индивидуального и группового рейтинга с учетом приоритетных для них направлений деятельности.

Стадия реализации

Разработана необходимая нормативная документация, пройдены все необходимые стадии согласования, положение о внедрении данной системы утверждено ученым советом БГМУ, введено в действие приказом ректора 2021–2022 г. Стадия – апробация (MVP).

Бизнес-модель проекта

Увеличение активно участвующих в учебной, научно-исследовательской, общественной, культурно-творческой и спортивной деятельности (с менее 10% до 15–20% к концу года).

Увеличение числа участников и победителей олимпиад на 10–15%.

Увеличение числа полученных грантов для реализации проектов обучающихся до 5 в год.

Повышение публикационной активности обучающихся (с 7–8% до 20%).

Внедрение проекта в практику других вузов – 3–4 партнера в текущем учебном году.



Основатель
Татьяна Пермякова

Контакты



Москва



e-mail: tskor@mail.ru



+7 (985) 770 12 65

Что требуется

1. Помощь по продвижению в СМИ, партнерских ресурсах и соцсетях.
2. Помощь с контактами руководителей частных школ, детских садов и детских развивающих центров.
3. Помощь в организации участия в госпрограммах по повышению уровня финансовой грамотности (АРФГ, НЦРФГ и пр.).

Описание компании (суть проекта)

Создание бренда «Финостров», создание продуктов, повышающих финансовую грамотность детей.

На текущем этапе разработан логотип, продукт 1 (видеокурс) на финальной стадии создания, продукт 2 (финансовая игра) в разработке, продукт 3 (абонемент на очные занятия) в высокой степени проработки.

Компания – инициатор проекта

Пермякова Татьяна Валерьевна.

Проблема, которую решает проект

Низкая финансовая грамотность населения.

Цель проекта

Создать узнаваемый и успешный бренд продуктов, помогающих детям повысить свой уровень финансовой грамотности.

Продукт проекта

- Видеокурс «Финостров» для детей 6–13 лет. 10 серий по 7–10 минут в формате сказки. Курс финансовой грамотности, на котором ребенок освоит базовые принципы денег и финансовых инструментов.
- Финансовая игра в формате квеста, олимпиады для закрепления материала и тренировки элементов финансовой грамотности в реальных жизненных ситуациях. Каждая задача представляет собой понятную для ребенка и приближенную к реальной жизни бизнес-проблему, для ее решения не требуется специальных знаний.

- Групповые и индивидуальные занятия. Групповые занятия по финансам для детей (в том числе из детских домов и с ОВЗ) в группах по 5–10 человек в арендованном помещении в формате игры. Индивидуальные занятия по финансам для детей (в том числе из детских домов и с ОВЗ) в арендованном помещении или онлайн в формате игры.

Конкурентные преимущества

Конкурентное преимущество – формат продуктов для детей.

Информация подается в простом, понятном и иногда даже веселом формате.

Конкуренты:

- программы и курсы для родителей: финансовое воспитание ребенка – «Финам»;
- курсы для детей в Telegram: «Маленький инвестор»;
- платные онлайн-школы и курсы: «Умназия», «Финик», Boss Kids, «Финам», Kids MBA, SmartyKids, «K.O.T.».

Уникальность, особенности проекта/решения

- Формат подачи материалов в виде сказки, которая так нравится всем детям. Малыши интересуются историями веселых героев (мальчика 10 лет, девочки 6 лет и попугая, который знакомит детей с темой финансов).
- Курс разработан специально для детей возрастной категории 6–13 лет с учетом методологии.
- Дети проживают истории (приближенные к реальной жизни) и хотят вернуться, чтобы услышать продолжение.

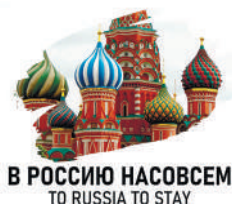
Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

Родители с запросом по повышению уровню финансовой грамотности ребенка по отзывам или по рекламе переходят на сайт и приобретают один из продуктов.

«В РОССИЮ НАСОВСЕМ/ TO RUSSIA TO STAY»



Основатель
Евгения Файнберг

Контакты



Москва



e-mail: 2010ivanov@gmail.com



+7 (985) 290 79 89

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

«В РОССИЮ НАСОВСЕМ/TO RUSSIA TO STAY» – проект, помогающий соотечественникам, гражданам бывшего СССР, уехавшим после распада Союза за рубеж, а также иностранцам, которые решили связать свою жизнь с Россией, решать проблемы, связанные с переселением в Россию, путем создания единой платформы и консультационного центра, посвященного вопросам переселения в Россию. Проект дает возможность получить конкретную помощь, а также найти единомышленников и возможность «примерить» возвращение в различные регионы России. Результатом проекта станут: десятки тысяч людей, которые получают помощь при оформлении документов для переезда в Россию и смогут жить и творить на благо нашего общества; положительный образ России среди иностранцев; развенчивание мифов среди россиян о благах, возможных только при переезде за границу.

Компания – инициатор проекта

Файнберг Евгения Игоревна.

Проблема, которую решает проект

В связи с демографическим кризисом в России правительство поручило МИД России создать благоприятную обстановку для возвращающихся соотечественников и вернуть на Родину 500 тысяч человек до 2030 г.

К сожалению, механизмы этого масштабного проекта не отработаны. Отсутствуют положительные истории возвращенцев в общественном пространстве; наоборот, существует не прямое, но стойкое продвижение в массах идеи необходимости переезда за границу, как единственного варианта самореализации.

Также наблюдается отсутствие полной, структурированной, собранной в одном месте информации о том, как соотечественникам переехать в Россию, и квалифицированной помощи по данному вопросу.

Есть огромные сложности, связанные с подачей документов на вид на жительство и гражданство в России, из-за незнания требований к оформлению документов. Для успешной подачи документов необходимо несколько раз обращаться в миграционные органы, при этом каждая следующая подача возможна лишь через месяц, за это время может истечь срок действия документов, полученных за рубежом.

Все это отвращает желающих вернуться в Россию с целью переезда.

Цель проекта

Цель проекта В РОССИЮ НАСОВСЕМ/TO RUSSIA TO STAY – продвижение положительного имиджа России как современного, но умеренно консервативного общества с традиционными устоями, многовековой историей и перспективами развития для людей, которые хотят работать и растить своих детей не за границей, а на родине. Проект будет давать конкретные решения вопросов по возвращению и переезду в Россию, а также давать возможность «примерить» возвращение тем, кто раздумывает об этом. Вместе с тем публичность проекта поможет россиянам увидеть, что нет необходимости уезжать из России для того, чтобы реализоваться как личность, а наоборот, наша страна становится магнитом для энергичных, целеустремленных людей.

Продукт проекта

- Сайт и бот с конкретными алгоритмами действий для тех, кто думает переехать в Россию.
- Серия фильмов/интервью/обзоров, которая осветит реальные истории людей, возвращающихся и переезжающих в Россию.

Конкурентные преимущества

- Профессионализм, опыт, знания команды, готовящей информацию для сайта/бота.
- Знание проблематики «возвращенцев» и переезжающих иностранцев изнутри.
- Опыт ведения эфиров, интервью и т. д.

Конкурентов, оказывающих полный комплекс услуг, связанных с переселением в Россию, на рынке нет. Существуют компании, оказывающие миграционные услуги, но большинство в основном помогают гражданам СНГ.

- Практически никто не специализируется и не разбирается в тонкостях подготовки миграционных документов для соотечественников из дальнего зарубежья.
- Никто не оказывает профконсультационную поддержку по налоговым вопросам валютного резидентства и ряду других задач, которые затрагивают возвращенцев.
- Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом – предоставляет ограниченную помощь, имеет узкую направленность и узнаваемость.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Визуализация успешных кейсов возвращенцев и иностранцев, переехавших в Россию.
- На платформе собрана вся необходимая информация о процессе переезда в РФ.
- Разработка бота, который помог бы человеку иметь информацию из разных государственных программ о возможностях и условиях проживания в каждом регионе России.
- Профконсультационная поддержка соотечественников, переезжающих в Россию.

Стадия реализации

Идея, элементы этого проекта уже успешно реализуются.

Бизнес-модель проекта

Привлечение платежеспособных клиентов для индивидуального сопровождения. Партнерские программы с компаниями, заинтересованными в предоставлении услуг той же целевой аудитории (возвращающимся и/или переезжающим в Россию иностранцам).

Рекомендательная система для управления административными ресурсами школ г. Казани

Описание компании (суть проекта)

Суть проекта – в создании рекомендательной системы, которая будет помогать управлять школьной системой образования Казани с помощью рекомендаций на основе данных.

В частности, система будет помогать в вопросах выявления, развития, назначения и ротации лидеров (руководителей, управленцев) школьного образования Казани.

Система подразумевает разработку, пилотирование и развертывание комплекса методических, организационных и цифровых решений.



Компания – инициатор проекта

Управление образования г. Казани.

Основатель
Ильнур Мифтахов

Контакты



Республика Татарстан



e-mail: miftahov.ilnur@gmail.com



+7 (968) 092 49 30

Что требуется

1. Вовлечь экспертов для консультаций: управление на основе данных в школьном образовании, интерпретация данных, разработка алгоритмов, архитектура цифровых систем.
2. Найти релевантных поставщиков.
3. Медийно поддержать.

Проблема, которую решает проект

Проблематика, с которой сталкиваются ответственные за качество школьного образования Казани:

- ручное интуитивное непрозрачное назначение школьных управленцев;
- короткая «скамейка запасных»;
- невозможность управлять кадровой стратегией;
- наличие устойчиво слабых школ;
- отсутствие сопровождения управленцев;
- 169 школами невозможно управлять в ручном режиме;
- сложные пересечения интересов разных стейкхолдеров;
- признаки нарушения социальной справедливости.

Цель проекта

Цель проекта – создать цифровой инструмент, который поможет принимать более обоснованные и взвешенные решения в вопросах управления школьной системой г. Казани.

В частности, своевременно отслеживать проблематику школ и формировать кадровую политику в плане административных команд школ.

Продукт проекта

Комплекс методических, организационных и цифровых решений, куда входит:

- дашборд со школами, заточенный под управленческие задачи;
- модель компетенций директора;
- база данных имеющихся и потенциальных директоров школ;
- система оценки и аттестации школьных управленцев;
- методика назначения и сопровождения школьных управленцев;
- образовательная программа для имеющихся и потенциальных директоров.

В случае успешной реализации проектное решение можно тиражировать на другие города РФ и СНГ.

Конкурентные преимущества

Так как рекомендательная система разрабатывается как инженерное решение под конкретную ситуацию, речи о существовании конкурентного рынка не идет.

Проект конкурирует с существующим положением вещей – ручной системой управления.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта в том, что он разрабатывается под конкретную ситуацию конкретного города-миллионика (Казань).

Это подразумевает учет ряда локальных факторов:

- потоки данных,
- стейкхолдеры,
- социально-экономический контекст разных районов города,
- задачи местной кадровой политики.

Стадия реализации

Стадия проекта на начало ноября 2021 г.:

- с заказчика проекта снят управленческий запрос к рекомендательной системе;
- сформулированы базовые продуктовые гипотезы;
- сформулирована логика создания MVP;
- проводится ревизия имеющихся в близком доступе данных;
- разрабатывается методология, лежащая «под капотом» продукта.

В планах – разработать MVP продукта к середине декабря 2021 г., а затем, отталкиваясь от результатов MVP, спланировать дальнейшую логику развития проекта в 2022 г.

Бизнес-модель проекта

Проект не является коммерческим в чистом виде. Он направлен на решение задач муниципального управления школьной системой.

Проект реализуется на средства управления образования г. Казани.

В случае создания продукта, обладающего достаточной ценностью, возможно дальнейшее коммерческое тиражирование проекта в другие города РФ и СНГ.

Post tenebras lux

Описание компании (суть проекта)

Проект Post tenebras lux направлен на:

- возможность с легкостью освоить курс всемирной и отечественной истории;
- получить высокий результат на экзамене/олимпиаде – от 80+ (результат – 10% выпускников РФ);
- сохранить интерес к предмету на всю жизнь;
- стать высокоэрудированным человеком (вне зависимости от возраста).

Компания – инициатор проекта

Чистова Алина Ринатовна.

Основатель
Алина Чистова

Контакты



Москва



e-mail:
posttenebraslux.hist@gmail.com



+7 (926) 890 20 65

Проблема, которую решает проект

Проблема неравных возможностей в получении образования по предмету «История».

Цель проекта

Дать возможность всем школьникам России подготовиться к истории для ЕГЭ, ОГЭ, олимпиадам и ДВИ вне зависимости от их материального положения и региона проживания.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Продукт проекта

Курс по истории, апробированный на 5-ти поколениях школьников, сдавших экзамены по истории от 80+ и поступивших в лучшие вузы страны.

Конкурентные преимущества

Преимущество курса:

- удаленка дает всем одинаковые возможности;
- курс писался в течение пяти лет, на основе всех официальных заданий и требований ОГЭ, ЕГЭ, ДВИ и олимпиад по истории с 2015–2021 г.;
- курс тестировался на 5-ти поколениях выпускников с результатами 90+ и поступивших в ведущие вузы страны;
- курс постоянно обновляется новыми заданиями и меняется в зависимости от актуальных критериев;
- до 40% курса предоставлены в виде иллюстративного и картографического материала, что не делает его сухим и скучным.

Уникальность, особенности проекта/решения

Школа будет сохранять профессионализм и уровень и не опускаться до разбора важных и сложных вещей на сомнительные мемы, однако полностью не отказываясь от них.

Стадия реализации

- Готовый курс, который только стоит записать.
- Выработана концепция ведения контента.
- Готовится руководство к работе контент-менеджера, чтобы переключиться на продвижение и продажи.
- Найден хороший таргетолог в Instagram, который приводит подписчиков.
- Изучены разные варианты продвижения в «ВКонтакте», которые ждут апробации.

Бизнес-модель проекта

Пока я на стадии маркетинга и делегирования ведения контента.
Схема взаимодействия – социальные сети/лидформы.

Систематизация и повышение эффективности процессов жизни на земле в условиях Сибири

Описание компании (суть проекта)

Задача в рамках курса – сделать понятной для каждого информацию о том, как жить на земле легко, радостно, успешно, какие ресурсы для этого нужны и какие ресурсы из этого можно получить.

Суть курса – каталог самодостаточных навыков для жизни на земельном участке.

Миссия – улучшаем среду обитания, помогаем людям быть счастливее. Создать общественное движение, способное превратить нашу планету в цветущий оазис.

Компания – инициатор проекта

ООО «Сады мечты».

Основатель
Денис Сафронов

Контакты



Красноярский край



e-mail: @Denissadovod



+7 (923) 210 83 33

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Отсутствие знаний, основанных на практическом опыте, дающих ясное понимание:

- сколько нужно земли, чтобы вырастить достаточное количество овощей, фруктов, ягод для семьи и как этого добиться с минимальными усилиями (годы, замена участка, выгорание);
- какие постройки нужны, их оптимальный размер, где и как их лучше размещать (потеря времени, и эффективности, переделки, стресс, выгорание);
- как доступными способами сделать пространство в среде своего обитания наполняющим положительными эмоциями (сжигание ресурса спонтанными приобретениями, неудовлетворенность);
- как выстроить систему жизни и процессы, дающие достаточное количество материальных и эмоциональных ресурсов.

Цель проекта

Долгосрочная цель, в рамках которой делается проект – создать сообщество людей, для которых нормой жизни станет создание уютных, кормящих, рациональных, устойчивых зеленых пространств – садов.

Общественное движение, способное превратить нашу планету в цветущий оазис.

Сады, окутывающие планету – наиболее точный образ, передающий название «Сады мечты».

Продукт проекта

- Образовательный проект, включающий в себя серию курсов по повышению качества знаний людей в садово-огородной тематике.
- Самостоятельный завершённый образовательный продукт, обеспечивающий достижение результатов в обозначенный срок прохождения курса.
- Учебно-методическое обеспечение разрабатывается экспертами с практическим опытом 10–14 лет.
- Наглядная подача материала для улучшения его усвоения, применение инфографики.
- Доступен для освоения ЦА продукта 28–67 лет.
- Нет требований к исходному уровню образования.
- Включает видеолекции, методические материалы, интерактивные задания, тесты.
- Мотивация обучающихся к систематической работе.
- Поддержка обучающихся, через персональные консультации, а в будущем – через форум и сообщество.

Конкурентные преимущества

У лидера проекта есть практический опыт в ландшафтном дизайне и подсобном хозяйстве с весомыми результатами:

- создано три ландшафтных парка с платным входом и посещаемостью – 140 тысяч человек в год;
- первый парк с нуля без средств и инвесторов;
- проживание в экопоселении на постоянной основе;
- самообеспечение овощами на 100%, фруктами на 50% в условиях Сибири;
- системный подход: дизайн + сад + огород + технологии + инструменты;
- наличие глобальной цели «Сады мечты» – вся планета, укутанная садами;
- фокус – на результате клиента.

Конкуренты: Ольга Красулина, «Плодовый сад от проекта до урожая»; «Школа Сада», «Сад за 10 недель»; «Хочу хобби», «Основы ландшафтного дизайна и огород легкого ухода».

Уникальность, особенности проекта/решения

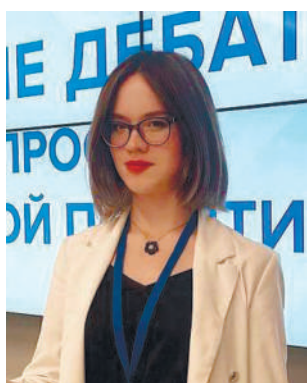
- Мы понимаем, какой должна быть гармоничная среда для человека, в чем он нуждается больше всего. Об этом свидетельствуют отзывы посетителей наших парков.
- Предлагаем системные знания по огородничеству и садоводству, а не фрагментарные по отдельным культурам.
- Обладаем суммой знаний, которая поможет слушателю, не имеющему специальной подготовки, используя органические методы агротехники без химических и агрессивных препаратов, вырастить хороший урожай и отличный сад.
- Наши курсы помогут человеку, перебравшемуся жить за город, рассчитать объем и содержание посадок, правильно выбрать технологии ухода, чтобы вырастить нужные объемы и прокормить семью.

Стадия реализации

MVP (разработка и дальнейшая продажа тестового обучающего модуля).

Бизнес-модель проекта

Посредством таргетинга пользователь попадает на наш лендинг, где может совершить покупку тестового модуля. Также мы планируем формировать сообщество, пока на основе телеграм-чата, в котором будем делиться с людьми полезной информацией, рекламировать свои курсы, а через лендинги – осуществлять продажи.



Основатель
Елизавета Мокшина

Контакты



Москва



e-mail: elizamok@mail.ru



+7 (916) 014 97 83

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Создание игры, которая направлена на помощь студентам экономических специальностей вузов Москвы, чтобы они могли решить проблему самоопределения и выбора между развитием по карьерной лестнице или открытием собственного бизнеса.

Проект предполагает проведение игры, по итогу которой участники принимают решение, что им выбрать: развиваться по карьерной лестнице или открывать свой бизнес. Игра проводится методом решения кейсов, направленных на раскрытие способностей (soft skills), они разделены на блоки по 5 направлениям: эффективное лидерство и руководство командой; ответственность; готовность брать на себя риски; смелость и решительность; управленческий контроль.

Компания – инициатор проекта

Мокшина Елизавета Петровна.

Проблема, которую решает проект

Молодое поколение испытывает трудности с самоопределением, зачастую молодежь не понимает разницы между карьерой и собственным бизнесом, а также не осознает, какие компетенции необходимы для развития и реализации себя в карьере.

Тем не менее большинство работодателей и бизнес-партнеров ожидает, что молодые работники и бизнесмены уже обладают целым комплексом навыков и умений в своей профессиональной сфере, из-за чего у молодежи возникают трудности с поиском работы и выбором пути развития.

Цель проекта

- Создание игры, которая поможет молодым специалистам и студентам вузов повысить уровень своих навыков и компетенций в области управления, благодаря чему студенты определятся с дальнейшим выбором: карьера у работодателя или собственный бизнес.
- Формирование карьерной площадки для инициативных студентов и молодых специалистов.

Продукт проекта

Игра, которая поможет молодым специалистам и студентам вузов повысить уровень своих навыков и компетенций в области управления, благодаря чему студенты определятся с дальнейшим выбором: карьера у работодателя или собственный бизнес.

Игра проводится методом решения кейсов, направленных на раскрытие способностей (soft skills). В результате участник игры получает от жюри свои оценки, суммированные в балл-лист с персональными рекомендациями, что позволит раскрыть сильные и слабые стороны участников, понять, в каком направлении двигаться дальше и какие навыки еще нужно проработать.

В будущем, при успешном развитии, проект станет еще и карьерной площадкой для студентов.

Конкурентные преимущества

На данный момент на рынке представлено достаточно мало игр, направленных на такую узкую тематику.

Каждый участник получит по итогам игры персональные рекомендации от компетентных специалистов и команды жюри, что поможет принять решение при выборе профессионального пути – участникам стоит подниматься по карьерной лестнице в определенном направлении или среди них уже есть люди, готовые в недалеком будущем открыть свой собственный бизнес.

Уникальность, особенности проекта/решения

В результате участник игры получает от жюри свои оценки, суммированные в балл-лист с персональными рекомендациями. Эти рекомендации и позволят раскрыть сильные и слабые стороны участников, понять, в каком направлении двигаться дальше и какие навыки еще нужно проработать.

Стадия реализации

На данный момент проект подбирает экспертов и команду жюри, которые вместе пропишут кейсы игры.

Бизнес-модель проекта

Востребованность мини-курсов и низкое число конкурентов создают благоприятную среду. Модель требует минимальных вложений, при привлечении компаний-партнеров может стать еще и карьерной площадкой для молодых ребят.

В будущем, когда будут сформированы итоговые кейсы и постоянная команда экспертов, можно будет говорить о продаже игры клиентам: заказчики платят за организацию игры для своей компании/учреждения.

«Формула Речи» – онлайн-центр логопедической помощи и развития



Описание компании (суть проекта)

Занятия по коррекционной педагогике – методика обучения, адаптированная к онлайн-формату.

Используется единая система презентаций/этапов обучения. Запуск специализированной платформы для онлайн-обучения целевой аудитории.

Проект занимается коррекцией речевых нарушений для детей от 4 лет и взрослых вне зависимости от их местоположения и проживания.

Компания – инициатор проекта

Зискин Дмитрий Евгеньевич.

Основатель
Дмитрий Зискин

Контакты



Москва



e-mail: partners@formularechi.com



+7 (985) 740 36 64

Что требуется

Размещение информации о «Формула Речи» на информационных ресурсах АСИ и обратное размещение – блок-партнеры.

Возможность участия в совместных форумах по образованию детей-дошкольников, проводимых АСИ и их партнерами, представление ректору института коррекционной педагогики.

Проблема, которую решает проект

Коррекция речевых нарушений для детей от 4 лет и взрослых вне зависимости от их местоположения и проживания.

Около 18%, >5,5 млн детей 4–13 лет имеют речевые нарушения.

Цель проекта

Помочь 1 млн детей и взрослых сделать речь чистой и правильной.

Стать самым крупным по количеству учеников и выручке онлайн-центром логопедической помощи в России и Европе.

Продукт проекта

- Занятия с онлайн-логопедом по коррекции звукопроизношения;
- логопедическое сопровождение;
- подготовка к школе;
- логопед для взрослых;
- работа по восстановлению речи после инсульта.

Длительность: 30/50 минут.

Конкурентные преимущества

- Подбор специалистов по 6 этапам.
- Обучение для сотрудников и разбор качества проведенных занятий старшим специалистом.
- Контроль прогресса со стороны куратора.
- Индивидуальная программа для каждого ученика и одновременная работа над разными звуками позволяет добиться результата в 2 раза быстрее в сравнении с рядом конкурентов, использующих единую программу для всех учеников.

Конкуренты: «Мой логопед», «Логопедети», «Бубулерн», «Говорика».

Уникальность, особенности проекта/решения

- Методики по коррекционной педагогике адаптированы к онлайн-формату.
- Возможность заниматься онлайн вне зависимости от местоположения.
- Занятия адаптированы для детей от 4 лет и выстроены в виде игры.
- Для взрослых: возможность исправить речевые нарушения, учитывая их рабочий график.

Стадия реализации

Действующий проект с положительными финансовыми показателями.

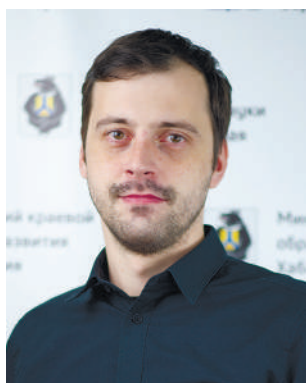
Стадия масштабирования.

Бизнес-модель проекта

Продажа пакетов услуг:

- логопедических занятий;
- подготовка к школе;
- развитие детей-билингвов;
- логопедическое сопровождение.

«ПрофиВОХ для профнавигатора»



Описание компании (суть проекта)

Проект представляет собой разработку, производство и внедрение в систему профориентационной работы в школах Хабаровского края учебно-методического комплекса «ПрофиВОХ для профнавигатора», включающего в себя комплекс учебно-методических материалов, игр, сервисов для систематизации работы профориентологов. На первом этапе планируется производство не менее 100 экземпляров.

Компания – инициатор проекта

КГАОУ ДПО «Хабаровский краевой институт развития образования».

Основатель
Максим Ставицкий

Контакты



Хабаровский край



e-mail: stavitskiy@profobr27.ru



+7 (924) 107 54 57

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

По итогам краевого социологического исследования, проведенного в 2020 г., каждый третий школьник не определился в выборе будущей профессии (34,7%). Оценки обучающихся самых востребованных профессий в крае не совпадают с экономическими потребностями Хабаровского края.

Представления учащейся молодежи характеризуются общими и абстрактными представлениями о востребованных профессиях экономикой и социальной сферой Хабаровского края, что может свидетельствовать о сложностях дальнейшего профессионального выбора, трудоустройства не по специальности, невостребованности профессиональным рынком, ориентиром на поступление в образовательные учреждения за пределами края и, как следствие – оттоком молодых кадров из региона.

Цель проекта

Совершенствование профориентационной работы в школах Хабаровского края.

Продукт проекта

Разработка и производство «коробочного» решения учебно-методического комплекса «ПрофиBOX для профнавигатора».

Конкурентные преимущества

Учебно-методический комплекс «ПрофиBOX для профнавигатора» имеет ярко выраженный региональный аспект, разработан на основе передовых практик и методик в области профориентации.

Комплекс содержит в себе базовый комплект инструментов как для начинающих профориентологов (учителей, классных руководителей, психологов, заместителей директоров по УВР), так и для уже практикующих.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Методическая разработка уроков по профессиональной ориентации учащихся «Профориентация с нуля до индивидуального плана развития».
- Рабочие тетради для учащихся.
- Электронный носитель, содержащий презентации к урокам, актуальные видеоматериалы, позволяющие подготовить и провести профориентационные занятия.
- Программа элективного курса по профессиональной ориентации и самоопределению учащихся «Профориентация с нуля до индивидуального плана развития».
- Рабочая программа основного общего образования по направлению «Технология. Обслуживающий труд» с профориентационным разделом «Профессиональное ориентирование и самоопределение учащихся».
- План воспитательной работы раздела «Профессиональное ориентирование и самоопределение учащихся» для образовательного учреждения.
- Набор профориентационных игр.
- Набор постеров для школ.
- Сборник «Профнавигатор 2021 г.».
- Справочник для поступающих в организации проф. образования края в 2021 г.
- Сборник «Профнавигатор равных возможностей 2021 г.».
- Сборник профессиограмм по профессиям и специальностям для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ в профессиональных образовательных организациях края.
- Профориентационный календарь.

Стадия реализации

Апробация.

Бизнес-модель проекта

В поиске возможных вариантов.

«Покори космос в 3D»



Описание компании (суть проекта)

Проект включает в себя доступ к видеоурокам, направленным на популяризацию космического направления и овладения навыками 3D-моделирования с возможностью последующей 3D-печати в онлайн-формате. Доступный и интересный формат вовлечения детей в инновационное творчество и популяризация космического направления.

Компания – инициатор проекта

Центр молодежного инновационного творчества «Призма».

Основатель
Элина Розанова

Контакты



Московская область



e-mail: prisma.edu.centre@gmail.com



+7 (906) 789 55 39

Что требуется

1. Научная редакция материалов.
2. Юридическая консультация по вопросу авторских прав фото- и видеоматериалов о космосе в ролике.
3. Рецензия на проект от авторитетного эксперта в космической сфере или 3D-моделировании.
4. Познакомиться с организаторами проекта Роскосмос для детей «Ключ на старт».

Проблема, которую решает проект

Существует проблема доступных и интересных форматов вовлечения детей в инновационное творчество и популяризации космического направления.

Цель проекта

Масштабирование проекта – сделать его доступным для как можно большего числа детей.

Продукт проекта

Проект состоит из серии видеоуроков, направленных на решение прикладных задач, связанных с изучением космоса, включающих элемент самостоятельного создания моделей в 3D-программе с возможностью последующей 3D-печати, для чего достаточно иметь подключение к интернету и компьютер/ноутбук.

Конкурентные преимущества

- Доступность – ребенку нужен только компьютер и интернет, все используемые программы открыты и бесплатны (Youtube, Tinkercad).
- Нет ограничений по локации – можно участвовать в проекте, находясь в любой точке России.
- Игровой формат – ребенок не просто моделирует по видеоинструкции в 3D-программе, а создает космический аппарат, который решает задачу, поставленную в первой части видеоурока.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Ребенку нужен только компьютер и интернет, все используемые программы открыты и бесплатны (Youtube, Tinkercad).
- Видеоурок состоит из двух частей: 1 часть содержит интересный видеоролик об изучаемой планете, 2 часть содержит видеоинструкцию по созданию в 3D-программе модели космического аппарата, решающего задачу, поставленную в 1 части.
- С помощью видеоинструкции ребенок создает 3D-модель, которая печатается на 3D-принтере и отправляется ребенку.

Стадия реализации

Записано 3 видеоурока из 12 запланированных.

100 зарегистрированных клиентов, из них 20 создали модели по видеоинструкции и получили напечатанные на 3D-принтере.

У проекта есть свой сайт.

Бизнес-модель проекта

Продажа видеоуроков на образовательной платформе, своей или агрегаторе с дополнительной опцией 3D-печати созданных моделей.

Выполнение заказа на создание цикла образовательных видеоуроков от государственных корпораций или государственных структур.

«Академия невероятных механизмов»



Основатель
Виталий Любимов

Контакты



Тверская область



e-mail: vitlub86@gmail.com



+7 (920) 176 34 64

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Организация инновационного воспитательно-образовательного пространства в условиях загородного оздоровительного или городского лагеря, проведение тематических смен, в ходе которых дети в общении с промышленными партнерами решают технологические задачи. Школьники 12–17 лет повысят свой уровень по информатике и цифровым технологиям по научно-техническому направлению. Проектная деятельность разовьет навыки работы в группе, самостоятельного решения проблемных ситуаций, определения роли в коллективе. Проекты разрабатываются по техническому заданию партнеров программы – промышленников и предпринимателей Твери.

Компания – инициатор проекта

ГБУ ДО «Тверской областной центр юных техников».

Проблема, которую решает проект

Зачастую личностные (в том числе – 4К) компетенции развиваются в отрыве от конкретной прикладной задачи. То есть компетенции ради компетенций – «для галочки». Поэтому, когда дело доходит до практики, эти личностные навыки не используются.

Мы хотели бы научить решать технологические задачи, которые в последствии используются на практике или могут быть коммерциализированны.

Сотрудничество с партнерами, решение технологических кейсов, командная работа и успешный результат деятельности являются неотъемлемой частью нашей программы и напрямую зависят от личностной зрелости участников.

Цель проекта

- Создание условий для развития личностных компетенций путем формирования инженерного мышления у школьников, развитие естественного интереса к познанию, выстраивание личной и командной истории успеха.
- Популяризация исследовательской и изобретательской деятельности в областях научно-инженерного творчества и повышение интереса детей к проблемам и перспективам исследований и разработок в технических и естественнонаучных направлениях посредством реализации программ в каникулярный период.

Продукт проекта

Продукт проекта – комплект материалов для проведения тематической смены «Академия невероятных механизмов», включающий в себя: программу, сценарий мероприятий, план сетку, смету затрат, перечень необходимого оборудования, перечень примерных проектов, штатное расписание и должностные инструкции.

Количественные результаты смены: «Академия невероятных механизмов», 12 и более проектных команд, 10 наставников, 6 и более проектных направлений, 10 и более партнеров программы из IT, промышленной и финансовой сферы, 16 образовательных занятий («Кафедры»), 20 игровых интеллектуальных мероприятия («Разминки для ума»), в том числе 7 занятий по математике, 18 творческих занятий («Клубы мастеров»), 16 проектных занятий («Клубы мейкеров»), 16 спортивных занятий («ВТонусе»), 12 вечерних досуговых мероприятий, 1 фестиваль науки.

Заказы от реального экономического сектора.

- Организационные результаты: создание условий для развития детей в научно-технической сфере; устранение психологических, социальных и групповых барьеров; успешная реализация проектной деятельности.
- Методические результаты: развитие 4К-компетенций; знакомство, обмен опытом в процессе совместной деятельности; налаживание взаимосвязи и различных форм сотрудничества между коллективами детей.
- Воспитательные результаты: получение умений и навыков индивидуальной и коллективной технической и творческой деятельности.

Конкурентные преимущества

- Опыт взаимодействия и работы с партнерами программы.
- Ориентация проектов на промышленный или IT-сектор, с реальным заказчиком.
- Технические задания и кейсы от партнеров в разных отраслях.
- Наставники – педагоги ДТ «Кванториум» с высшим образованием в IT-сфере.
- Образовательная программа построена по принципу вытягивающей модели.
- Лучшие разработки рассматриваются к внедрению на предприятиях.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Образовательная программа построена по принципу вытягивающей модели. Обновляется каждую смену.
- Педагоги ДТ «Кванториум» с высшим образованием в IT-сфере.
- Проектная деятельность основана на технических заданиях и кейсах от партнеров в разных отраслях.
- Лучшие разработки рассматриваются к внедрению на предприятиях.
- Используется высокотехнологичное оборудование: компьютеры, станки, 3D-принтеры.

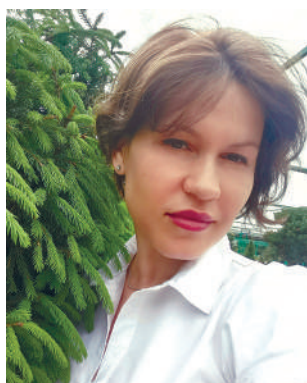
Стадия реализации

Отработано проведения смены в формате загородного и городского лагерей.

Идет доработка формата и планируется масштабирование для проведения на базе других учреждений региона и страны.

Бизнес-модель проекта

Определение источника финансирования проекта: грантовая поддержка, партнерская помощь от организаций или средства законных представителей участников.



Описание компании (суть проекта)

Создание сетевого сервиса для организованного общения и взаимной поддержки родительских комитетов России для повышения качества образовательной и воспитательной деятельности в школах.

Сервис даст возможность объединить опыт и возможности родительских комитетов по всей России, позволит эффективнее решать текущие проблемы, использовать возможности государственных и негосударственных программ поддержки.

Компания – инициатор проекта

Асадуллина Алена Николаевна.

Основатель
Алена Асадуллина

Контакты



Республика Татарстан



e-mail: rodcom16@yandex.ru



+7 (905) 376 51 76

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Родители – самая заинтересованная сторона в успешности крайне разностороннего процесса развития школьников, однако они имеют ограниченные возможности влияния на этот процесс. Сейчас воспитательная часть проводится через систему органов просвещения, молодежной политики, защиты прав детей, МВД и пр. Но часто такая деятельность является неэффективной. Для решения проблем наиболее подходит использовать родительские комитеты, участники которых являются самыми подготовленными, опытными, активными, деятельными и мотивированными представителями огромного сообщества родителей школьников – через такой сервис можно будет непосредственно обратиться к родительскому сообществу.

Цель проекта

- Создание информационного канала для общения с государственными и общественными организациями. Это поможет родительским комитетам более эффективно выполнять свою работу и брать на себя ответственность, значительно расширит набор возможностей для реализации программ и нацпроектов.
- Быстрое предоставление всей необходимой информационной и организационной поддержки для осуществления деятельности родительских комитетов.
- Удобное средство планирования и согласования решений.
- Повышение прозрачности деятельности и антикоррупционной культуры.

Продукт проекта

Продуктом проекта является распределенный «облачный» онлайн-сервис – веб- и мобильные приложения. Состав: база участников, личные кабинеты, форум, чат, видеоконференции, библиотека документов и шаблонов, архив, система планирования и расходов. Ресурсы для обеспечения деятельности: членские взносы, средства программ поддержки государственных и общественных организаций, средства от оказания услуг.

Основное назначение сервиса:

- оказание всесторонней информационной, организационной, юридической и прочей поддержки работе родительских комитетов школ России (в перспективе странам СНГ);
- взаимодействие с государственными и общественными организациями по вопросам реализации образовательно-воспитательных программ развития;
- участие в планировании, формировании образовательных программ развития;
- маркетплейс услуг для образовательной, воспитательной, культурно-развивающей, спортивно-развлекательной и прочей деятельности в школах.

Конкурентные преимущества

Проект в первую очередь позиционируется не как рыночный, а как социальный.

ЦА – все родительское сообщество. Один из базовых принципов работы – взаимопомощь и нацеленность на качество образовательно-воспитательного процесса. В этом состоит основное отличие от конкурентов, которые предлагают средства автоматизации деятельности отдельных родительских комитетов на основе подписки.

С другой стороны, система должна быть способна содержать сама себя. Поэтому можно рассмотреть возможность организации маркетплейса самых разнообразных услуг для образовательной, воспитательной, культурно-развивающей, спортивно-развлекательной и прочей деятельности в школах, структурирование по различным критериям и объединение на одной площадке многих поставщиков услуг приведет к росту этого рынка.

Также в качестве конкурентов можно назвать сообщества родителей в соцсетях. Но они не носят устойчивого характера.

Уникальность, особенности проекта/решения

Уникальность проекта заключается в том, что он впервые представляет специализированную структурированную площадку для родительских комитетов всей РФ, которая будет:

- предоставлять комплексную информационно-организационную поддержку деятельности родительских комитетов;
- сохранять и развивать опыт и наработки родительских комитетов всех уровней;
- развивать рынок услуг/товаров, необходимых для эффективного развития школьников.

Стадия реализации

В настоящее время проект находится на подготовительном этапе (предстартап).

Был изучен, проанализирован опыт разных родительских комитетов, учтен опыт работы в условиях карантина и дистанционной работы. Была модернизирована система управления деятельностью родительского комитета. Сформулированы задачи и цели предлагаемого проекта, произведена оценка. Определены необходимые технические средства.

Бизнес-модель проекта

Информационный портал, связывающий родительские комитеты России для общения и взаимодействия с государственными и общественными организациями: не менее 50 тысяч зарегистрированных и 500 тысяч обычных участников, поддержка соцсетей, поддержка, форум, экспертиза. Маркетплейс услуг для образовательной, воспитательной, культурно-развивающей, спортивно-развлекательной и прочей деятельности в школах.



Основатель
Анаит Аракелян

Контакты



Республика Татарстан



e-mail: ceo@up88.ru



+7 (962) 557 79 88

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

«БизнесБум» – практический курс, который раскроет основы и секреты успешного краудфандинга.

Обучение разделено на несколько блоков: общие понятия краудфандинга, правила оформления проекта, продвижение проекта до и во время сбора и юридические нюансы. Через две недели после обучения участники смогут запустить сбор средств на свой проект, используя наши шаблоны и предлагаемые инструменты, а фокус-группа будет освещать свое обучение и сбор средств для остальных участников. Эксперты проекта будут разбирать их кейсы – это поможет участникам с похожими проектами, сформирует комьюнити – будут обсуждать и помогать друг другу.

Компания – инициатор проекта

Аракелян Анаит Фрунзиковна.

Проблема, которую решает проект

Сегодня только 3% молодых людей имеют собственный бизнес. Основные проблемы, мешающие открытию собственного дела, распределились следующим образом: 53% – отсутствие финансов, 16% – недостаток опыта, 11% – недостаточное образование.

Для решения этих проблем мы разработали проект «БизнесБум», который позволит участникам получить необходимые знания, перенять опыт экспертов и привлечь финансирование через нашу платформу.

Институт общественного мнения провел опрос, по итогам которого выяснил, что 91% респондентов никогда не участвовали в крауд-кампаниях, из них 51% узнали о краудфандинге во время опроса. Почти половина опрошенных готовы доверять крауд-проектам и хотели бы поддержать рублем какую-либо идею (45%).

По тому же исследованию среди тех, кто знает о краудфандинге, больше всего людей с доходами выше 40–50 тыс. руб., а 34,5% получают больше 100 тыс.

Краудфандинг позволяет решить проблему начинающих предпринимателей – найти деньги на создание/развитие проекта и лояльную базу клиентов, которые видят заинтересованность основателя в проекте.

Цель проекта

- Обучить не менее 5 тыс. участников, запустить не менее 300 краудфандинговых проектов.
- Популяризировать краудфандинг как инструмент для привлечения ресурсов.

Продукт проекта

Ключевые показатели проекта: не менее 5 тысяч обученных, не менее 300 запущенных краудфандинговых проектов.

Конкурентные преимущества

- «БизнесБум» – бесплатный образовательный проект.
- Продолжительность: 2 недели.
- Есть обратная связь для участников.
- Уроки длятся от 5 до 20 минут.
- Тест в конце каждого урока.
- Следующая лекция доступна только после прохождения теста.

Конкуренты: школа краудфандинга от краудфандинговой платформы Planeta.ru; «Краудфандинг – как получить финансирование для своего проекта «Нетология»; «Краудфандинг. Как найти финансирование для идеи и проекта Zillion»; курс «Краудфандинг» Skillbox.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Проект является бесплатным для участников.
- Проект консолидирует успешный опыт реализации сотен проектов на платформе Boomstarter, который лежит в основе образовательной программы.
- Проект имеет широкую информационную поддержку.
- Проект имеет сильную экспертную поддержку.
- Проект формирует сообщество.
- Проект проходит в удобном образовательном формате.
- Проект охватывает 4 целевые группы: школьники и студенты, женщины в декрете и молодые мамы, начинающие и действующие предприниматели, социальные предприниматели и НКО.

Стадия реализации

Идея. Составные части проекта уже апробированы.

Бизнес-модель проекта

1. Сегменты клиентов: проект акцентирован на 4 целевые группы, для максимальной результативности учтены все особенности групп, в проект интегрированы материалы от психологов, разборы успешных кейсов от представителей групп ЦА.
2. Ключевые ценности: за год мы опросили более 5 тысяч начинающих предпринимателей и выяснили, что более 95% респондентов находятся в поиске дополнительного финансирования своих идей и проектов, и лишь 2% – знали, но не использовали краудфандинг.
3. Каналы: собственная база контактов, информационная рассылка от партнеров, реклама в социальных сетях успешных кейсов с призывом к обучению, работа с блогерами.
4. Взаимоотношения с клиентами: обучающиеся делятся на мини-группы с персональными трекерами, которые будут помогать в усвоении материалов, также будут сформированы сообщества активных предпринимателей для дальнейшего развития и общения.
5. Потоки доходов: канал монетизации – поиск финансовых партнеров, которым мы можем предложить интеграции в рекламную кампанию и взаимодействие с базой участников.
6. Ключевые ресурсы: у нас есть база экспертов, информационные партнеры, опытные трекеры, но основной недостающий ресурс – финансирование.
7. Ключевые действия: поиск финансовых партнеров, съемка обучающих видео, запуск рекламной кампании, работа с блогерами, PR-кампания для продвижения проектов.

Сетевая образовательная программа «Созвездие городов»

Описание компании (суть проекта)

Разработка серии активностей – образовательных событий профильной направленности с максимальным участием во всех процессах детей и учителей.

Дети разрабатывают образовательные события (экскурсии, мастер-классы, викторины, квесты, хакатоны) для своих сверстников из других наукоградов, чтобы как можно полнее проинформировать участников о профиле своего города. Учителя разрабатывают программы стажировочных мероприятий по профориентации, каникулярных смен для детей и т. п. в соответствии с профилями НПК своих городов. Все разработки проходят экспертизу конкурсной комиссии. События (участие через сайт-агрегатор), прошедшие экспертизу, публикуются на PRO_Наукоград. Агрегатор фиксирует активность детей, учителей и школ. Мероприятия проводим на базе ЦМИТов с привлечением их сотрудников и материальной базы.

Основатель
Лидия Климович

Контакты



Московская область



e-mail: ldiya.klimovich@gmail.com



+7 (916) 998 34 72

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Компания – инициатор проекта

МБОУ «Гимназия № 5» г. окр. Королев, совместно с ЦДО «ДНК им. А.М. Исаева» (МГОТУ).

Проблема, которую решает проект

Узкопрофильная профориентация в наукоградах не позволяет выпускникам школы сделать осознанный выбор будущей профессии, а учителям и педагогам дополнительного образования ограничивает возможности профессионального развития.

Актуальность проблемы мы видим в отсутствии у молодых жителей возможностей для получения профессиональных проб в иной, отличной от направленности конкретного наукограда, сфере деятельности.

Мы считаем, что главной проблемой профориентации с нулевым результатом является «заорганизованность» и формальность спущенных сверху программ профориентации. Такие программы и проекты не всегда отражают интересы детей, а педагоги в силу рода деятельности выполняют их часто не по зову сердца, а по требованию администрации.

В нашем проекте мы планируем создавать профориентационные образовательные события, интересные как детям, так и взрослым, потому что их авторами будут сами участники проекта.

Поэтому наш проект, основанный на объединении ресурсов наукоградов, может стать решением проблемы узкопрофильной ориентации будущих абитуриентов.

Цель проекта

Создание условий для осознанного выбора профессии выпускниками школ наукоградов (моногородов) и расширение возможностей профессионального роста педагогов, развития успешности в профессии.

Продукт проекта

Сеть общеобразовательных организаций из наукоградов, реализующая в гибридном формате программу дополнительного образования детей (профессиональных и социальных проб). Система для включения в событийное сообщество ОУ наукоградов, организующая взаимодействие школ, доп. образования и предприятий города и включающая их в единую экосистему.

Введение событийных образовательных мероприятий, направленных на погружение в профильные тематики наукоградов, является актуальным для решения проблемы кадрового голода моногородов, поскольку, с одной стороны, дети и взрослые смогут взглянуть на свой город глазами его гостей, а с другой – сами узнают о деятельности других наукоградов и, возможно, найдут там свое будущее.

Для осуществления правильного выбора будущей профессии необходим событийный формат профориентационных мероприятий с достаточно широкой линейкой выбора. Отдельно взятый моногород этого позволить себе не может. Поэтому наш проект, основанный на объединении ресурсов наукоградов, может стать решением проблемы узкопрофильной ориентации будущих абитуриентов.

Молодежи свойственно искать что-то новое для себя, они не хотят опираться на опыт старших. Им нужен собственный опыт, свои впечатления и свои решения.

Два направления образовательных событий нашего проекта, такие как «Дети – детям» и «Учителя – учителям».

Конкурентные преимущества

Использование ресурса наукоградов.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Узкопрофильная профориентация в наукоградах – проблема, но мы используем ее как ресурс.
- Максимальное вовлечение потребителей контента в его создание – шанс остаться интересными и востребованными.
- Сетевое взаимодействие с высокотехнологичными и научными организациями наукоградов в части создания образовательного контента и использования инфраструктуры города для обучения детей.
- Апробация системы профессиональных проб через проектную деятельность и с учетом возрастных и психолого-педагогических особенностей детей.
- Расширение воронки по вовлечению детей в научно-технологическую повестку развития страны.

Стадия реализации

Проект на стадии идеи. Формируется команда. Сейчас на стадии уточнения ТЗ.

Бизнес-модель проекта

Пока не готовы описать модель монетизации. Возможно, привлечь гранты и в дальнейшем – платное участие в некоторых активностях.



Описание компании (суть проекта)

Цифровая платформа нейропрофилирования Persona Human, помогающая пользователям от 14+ лет решить проблему верифицируемого нейропрофилирования талантов и способностей, персонализации сотрудников, соискателей и диагностики команд при помощи нейротехнологии определения когнитивных способностей – Persona. Persona Human – первая в России цифровая платформа с верифицируемыми результатами для нейропрофилирования людей и персонализации сотрудников, соискателей и диагностики команд с помощью поведенческих нейросетей.

Компания – инициатор проекта

ООО «Персона».

Основатель
Владимир Козлов

Контакты



Тверская область



e-mail: kozlov@personahuman.ru



+7 (925) 007 08 70

Что требуется

Помощь в масштабировании проекта Persona Human на международные рынки.

Проблема, которую решает проект

- Высокий расход ресурсов и времени на привлечение и удержание сотрудников.
- Производительность персонала не окупает вложенные деньги.
- Все научились правильно заполнять резюме, научились говорить правильные слова.
- Невозможно предварительно понять, подходит ли соискатель под тип задач job offer.
- Команда формируется по принципу «удобства управленцу», «родственных или дружеских связей» или «по остаточному принципу».
- Нет понимания соискателя о применении себя и своем месте на рынке труда.
- Текущие решения основаны на старых технологиях и подходах.

Цель проекта

Цель проекта – снизить для российских компаний затраты денег и времени на поиск целевых сотрудников среди рынка соискателей в масс-подборе и подборе миддл-менеджеров за счет применения передовых цифровых нейротехнологий.

Продукт проекта

Цифровая платформа Persona Human для квалифицированного нейропрофилирования талантов и способностей человека, построения персональных образовательных и карьерных траекторий.

Нейротехнология Persona определяет у респондентов спомощью теста:

- ключевые навыки;
- влияние на окружение;
- условия принятия решений;
- мотивацию/стимул;
- коммуникативное поведение;
- особенности, влияющие на решение;
- рабочую среду/поведение в команде;
- проявление лидерских качеств руководителя;
- поведение в кризисных и стрессовых ситуациях;
- конфликтное поведение;
- зону роста/развитие/обучение;
- управление/постановка задач/контроль;
- деструктивные проявления/риски.

Конкурентные преимущества

- Persona Human – первая в России цифровая платформа с верифицируемыми результатами для нейропрофилирования людей.
- Снижение количество «чужих» сотрудников и ошибок при найме. Подбор персонала с максимально эффективным поведением для каждой функции.
- Определение целесообразности, форм и методов обучения, направленных на достижение целей компании в соответствии с возможностями сотрудника.
- Рекомендации руководителям, как эффективно управлять конкретным сотрудником, с чем он справится легко, а какие задачи лучше не ставить. Как мотивировать и выстраивать системы компенсаций и льгот.

Уникальность, особенности проекта/решения

- В основе научной модели цифровой платформы нейротестирования человека Persona Human более 13, 5 млн нейротестов с 2009 по 2021 г.
- В августе 2021 г. выпустили масштабное обновление цифровой платформы, которое повысило точность и расширило функционал и технологические возможности платформы.
- 12 свидетельств приоритета интеллектуальной собственности.

Стадия реализации

Цифровая платформа Persona Human в стадии апробации (MVP, первые продажи).

Бизнес-модель проекта

Базовая бизнес-модель проекта: прямые продажи и продажи через агентов для компаний малого и среднего бизнеса.

Продукт, который продается: лицензии на нейропрофилирование сотрудников компаний. 1 лицензия равна результату тестирования 1 человека (его нейропрофиль).

Текущие цены на нейропрофилирование для HR (подбор, оценка, диагностика команд): до 50 лицензий – 1 тыс. руб., до 150 лицензий – 920 руб., до 250 лицензий – 872 руб.



ВАШ РАЗРАБОТЧИК



Основатель
Ибрагим Хаидов

Контакты



Чеченская Республика



e-mail: 96KhaidovIM@mail.ru



+7 (928) 885 84 74

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Axioma.CMS – система, обеспечивающая формирование веб-ресурсов общеобразовательных учреждений, предоставление государственных услуг в сфере образования в Чеченской Республике с 2017 г.

Система позволяет: формировать и приводить веб-ресурсы общеобразовательных учреждений в соответствие с законодательством РФ; предоставлять оперативный доступ к справочной информации и единому каталогу веб-ресурсов общеобразовательных учреждений; размещать вакансии и подавать заявки на вакантные должности в государственных учреждениях.

Целевая аудитория: частные пользователи (преподаватели, ученики, родители учащихся и т. п.); частные и государственные образовательные учреждения; ОИВы в сфере образования.

Компания – инициатор проекта

ООО «Ваш разработчик».

Проблема, которую решает проект

- Создание и облегчение процесса управления сайтами для МБОУ;
- создание единой доступной базы услуг по всем общеобразовательным учреждениям региона;
- создание единой системы дистанционного обучения, в том числе родному языку;
- создание доступной электронной библиотеки для учителей и учеников;
- снижение нарушений за счет приведения всех сайтов школ в соответствие требованиям информационной открытости и законодательству.

Цель проекта

Внедрение системы Axioma.CMS.

Продукт проекта

Система не нуждается в развертывании, настройке, установке дополнительного программного обеспечения, привязке домена и хостинга.

Для подключения к системе необходимо заполнить и направить заявку на сайт.

Получить пакет подключения, в который входит:

- логин и пароль для входа в систему (предоставляется полный доступ на 30 дней);
- номер кол-центра, работающего 24/7;
- договор «О предоставлении услуги»;
- счет на оплату годового обслуживания – 10 тыс. руб.;

Администрирование: с ПК (браузер), с мобильных устройств (приложение AXIOMA.CMS).

Конкурентные преимущества

Аналогов на рынке нет в данном регионе.

Уникальность, особенности проекта/решения

- На всероссийском совещании руководителей органов исполнительной власти субъектов РФ, осуществляющих государственное управление в сфере образования, по результатам мониторинга федеральной властью сайтов образовательных организаций Чеченская Республика в вопросе соответствия сайтов школ законодательству и их информационной открытости продвинулась с последнего на первое место.
- В ходе проводимых проверок контролирующих органов общеобразовательных учреждений не выявлено ни одного нарушения по статье 29 федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» «Информационная открытость образовательной организации».
- Ни один руководитель общеобразовательного учреждения не привлечен к дисциплинарной ответственности за вышеуказанное нарушение.
- К 2021 г. к единой платформе подключены образовательные организации из всех районов республики, в том числе: 492 школы (в 2017 г. только у 20 школ республики были свои сайты), 353 детских сада (было – 0), 35 отделов образования (было – 0), 8 частных школ (было – 3), 33 СПО (было – 5), 129 учреждений МК (было – 10).

Стадия реализации

Уровень MVP.

Бизнес-модель проекта

Подключение учреждений к системе – 1 месяц.

Для подключения к системе необходимо заполнить и направить заявку – <https://edugov.ru/>.

Получить пакет подключения, в который входит:

- логин и пароль для входа в систему (предоставляется полный доступ на 30 дней);
- номер кол-центра, работающего 24/7;
- договор «О предоставлении услуги»;
- счет на оплату годового обслуживания – 10 тыс. руб.

За год мы можем решить поставленную задачу во всех образовательных учреждениях РФ.



Описание компании (суть проекта)

Проект «Совместно» – это платформа для организации передачи опыта между сотрудниками за счет системы наставничества.

Поддержка и помощь своим проектом российским компаниям, которые с помощью платформы будут удерживать и мотивировать своих сотрудников, а сотрудники смогут развиваться быстрее и чувствовать свою ценность на работе.

Компания – инициатор проекта

Корес Юлия Евгеньевна.

Основатель
Юлия Корес

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: coresjuliaa@gmail.com



+7 (951) 658 05 93

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Наш продукт решает проблемы большой текучки сотрудников (и связанных с этим затрат), долгого погружения сотрудников в работу, сложности найти и привлечь подходящих сотрудников в компанию.

Использование решения дает:

- удержание сотрудников и снижение затрат на найм;
- экономия от быстрого погружения нового сотрудника в работу (2–3 недели вместо 2–4 месяцев);
- привлечение лучших специалистов за счет улучшения HR-бренда компании;
- сплоченность команды даже на удаленке;
- снижение затрат на онбординг и быстрый возврат инвестиций с нового сотрудника;
- развитие лидеров внутри компании;
- повышение репутации компании;
- увеличение доверия, мотивации и удовлетворения сотрудников, что ведет к повышению производительности и потенциально – к росту выручки компании.

Цель проекта

Цель на ближайшие 2 года – быть востребованными у более чем 500 российских компаний, которые с помощью платформы будут удерживать и мотивировать своих сотрудников, а сотрудники смогут развиваться быстрее и чувствовать свою ценность на работе.

Продукт проекта

Платформа для организации наставничества.

Функционал платформы:

- регистрация сотрудников;
- «умный» мэтчинг сотрудников;
- общение менторов и менти;
- база знаний и обучение наставничеству;
- отслеживание прогресса сотрудников для руководителя;
- аналитика программы и отчеты ROI для руководителя.

Конкурентные преимущества

Прямых конкурентов в России нет.

Есть маркетплейсы менторов для физических лиц: solvery.io, talk-talk.ru, experum.ru, takementor.ru.

Наши конкурентные отличия от них:

- платформа с «умным» мэтчингом, а не маркетплейс;
- работа с компаниями, а не с частными лицами;
- постоянная поддержка и обучение менторству;
- помощь в определении запроса для менти.

На западе существует больше 50 платформ менторинга: growthspace.us, mentorease.com, guider-ai.com, insala.com.

Наши конкурентные отличия от них:

- работа на российском рынке и на русском языке;
- стоимость: подписка на платформу за всех клиентов, а не за каждого (у них 5–30 долл. за пользователя в месяц, что выходит в разы дороже от 200 сотрудников).

Уникальность, особенности проекта/решения

- В России еще не существует платформ для организации наставничества. А именно платформа позволяет автоматизировать процесс мэтчинга, масштабировать наставничество на сотни и тысячи сотрудников и проанализировать ROI от программы.
- Ключевая уникальность проекта – алгоритм мэтчинга, который соединяет людей по опыту и ценностям, чтобы обеспечить долгосрочное и продуктивное сотрудничество. Этот алгоритм мы опробовали вручную на более чем 100 парах, и мы «зашили» алгоритм в платформу, с помощью AI происходит «умный» мэтчинг.
- Также мы организуем обучение наставничеству для сотрудников-менторов и помогаем в определении запроса для сотрудников-менти. У нас подготовлены методические материалы и отчеты для руководителей программы.

Стадия реализации

Создание MVP.

Бизнес-модель проекта

Подписка на платформу для компаний в зависимости от количества сотрудников.

Клуб активных педагогов дошкольных учреждений Красноярского края



Основатель
Алла Зинарева

Контакты



Красноярский край



e-mail: allazinareva@mail.ru



+7 (913) 175 27 55

Описание компании (суть проекта)

Создание профессионального сообщества педагогов с целью совершенствования дошкольного образования Красноярского края, где педагоги объединены общими целями и задачами.

Стимулировать инициативы и творческие стороны педагогов, чтобы поднять престиж профессии – то, для чего создан проект.

Компания – инициатор проекта

«Университет детства от Рыбаков Фонда».

Проблема, которую решает проект

- Отсутствие площадки для обмена опытом педагогов и руководителей ДОУ.
- Концентрация лучших практик в больших городах, их малая доступность для районных, сельских детских садов.
- Отсутствие единого смыслового поля реализации ФГОС на практике.
- Неумение педагогов-практиков презентовать себя и свой опыт, низкий уровень медиакомпетенции педагогов.

Что требуется

1. Помощь в информационной поддержке.
2. Партнерство с региональными СМИ.
3. Партнерство с АСИ (точки кипения) – масштабирование.

Цель проекта

- Цель создания клуба в рамках кампуса – помочь и поддержать педагога.
- Стимулировать инициативы и творческие стороны педагогов для поднятия престижа профессии.

У нас есть огромный ресурс в лице Университета детства, а также актива кампуса, состоящего из победителей конкурса им. Л.С. Выготского, поэтому мы можем объединять вокруг себя творческих, ищущих и развивающихся педагогов, тех, кто развивается и меняет дошкольное образование к лучшему.

Продукт проекта

- 20% активных педагогов края в клубе.
- Аналитика программы.
- Отчеты ROI для руководителя.

Конкурентные преимущества

- Взаимодействие с Университетом детства от Рыбаков Фонда.
- Уникальность/непохожесть.
- Нестандартные форматы и подход.
- Безоценочность.
- Сертификаты от Университета детства.
- Личностная ориентированность.
- Совместные проекты.
- Направленность на управленцев-методистов ДОУ.

Уникальность, особенности проекта/решения

- У нас мощная поддержка Университета детства от Рыбаков Фонда, сообщества и экосистемы проектов для профессионального развития педагогов дошкольных учреждений.
- Мы – часть сети кампусов от Университета детства по всей России, и у нас есть возможность взаимодействовать со всеми регионами нашей страны.
- Важно, что проект направлен не только на педагогов, но и на управленцев.
- Сертификаты от Университета детства.
- На базе нашего клуба педагоги объединяются по общим темам – совместные проекты.
- Важно, что эти практики прошли экспертную оценку, победив в конкурсе им. Л.С. Выготского.
- Включаем активных педагогов края в сообщество.
- Постоянно пополняем методический ресурс для распространения лучших практик по детским садам края.
- Проводятся региональные школы и другие мероприятия, в рамках которых педагоги представляют свои опыт, проекты, находят поддержку новых идей.

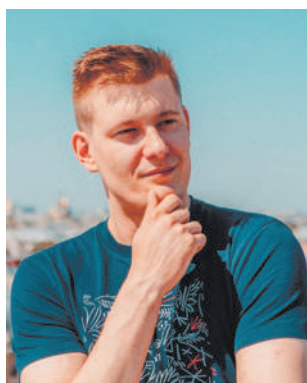
Личностная ориентированность проекта: участники заполняют анкету, в которой прописывают свой уникальный опыт и запросы, вместе мы составляем план развития нашего клуба и кампуса.

Стадия реализации

Создан кампус Красноярского края от Университета детства численностью 80 человек. Собраны запросы по результатам анкетирования, проведены онлайн-встречи, 3 региональные школы. Мероприятиями кампуса охвачены 10 районов из 64.

Бизнес-модель проекта

- Партнеры. Университет детства Рыбаков Фонд.
- Действия. Охвачено 10 районов края из 64-х. Планируется охватить еще 30. В каждом районе выявить лидеров. Разработать систему мониторинга для отслеживания эффективности работы кампуса через получение обратной связи от участников (рефлексия новой деятельности).
- Ценностное предложение. Помощь и поддержка педагогов от профессионального сообщества, стимулирования инициативы и творчества педагогов. Повышение квалификации их работы.
- Ресурсы. Университет детства, а также активы кампуса, состоящего из 75 победителей конкурса им. Л.С. Выготского.



Описание компании (суть проекта)

Edwica – разработка образовательной экосистемы, которая позволяет преподавателям делиться своими знаниями с большим количеством слушателей, а студентам – не только быстро и просто находить образовательные курсы и проходить обучение, но и автоматически выстраивать поэтапный план по достижению карьерной цели с учетом их знаний, профессиональных навыков, опыта и постоянно обновляемых требований работодателей.

Мы выходим в роли навигатора, который выстраивает маршрут от точки до точки.

Однако наш навигатор не приведет Вас домой, а будет вести до «должности вашей мечты».

Компания – инициатор проекта

ООО «ВЭЙ».

Основатель
Дмитрий Адамов

Контакты



Москва



e-mail: d.adamov21@yandex.ru



+7 (913) 175 27 55

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

- Школьники испытывают сложность с выбором будущей профессии из-за незнания, что стоит за названием профессии, не знают, где и какую искать информацию, в итоге – несут финансовые и временные риски.
- Молодые и со стажем специалисты испытывают сложности при учете всех нюансов планирования своего карьерного пути. Как итог – они не знают, какие навыки и когда нужно развивать.
- Специалисты, которые потеряли работу во время кризиса или пандемии, испытывают сложность в поиске работы или смене профдеятельности. В результате – риск не найти работу и потерять стабильный доход.
- Преподаватели испытывают сложность при общении с нагруженными интерфейсами современных образовательных платформ и конструкторов тестов. В результате чего срок размещения курса увеличивается, а качество информации и выручка снижаются.
- Из-за большого количества предложений по онлайн-обучению и из-за размещения на разных сайтах пользователям сложно сравнить курсы и определить для себя наиболее подходящий.

Цель проекта

Занять минимум 23% рынка профориентации и карьерного консультирования до конца 2023 г. и минимум 10% рынка образовательных маркетплейсов – до конца 2023 г.

Продукт проекта

1. Маркетплейс – доска объявлений, на которой выставляются образовательные курсы юридических лиц (GeekBrains, SkilBox и тд.) и частных лиц (преподавателей).
2. Образовательная платформа позволяет преподавателям размещать необходимую обучающую информацию, а студенту – просматривать и работать с ней, получать сертификаты.
3. Траектория позволяет выстроить поэтапный план по достижению конкретной карьерной цели на основе анализа индивидуальных данных пользователя и требований рынка.

Конкурентные преимущества

Как образовательный маркетплейс. Курсы от представителей EdTech-рынка, от частных преподавателей – в одном месте. Большое количество фильтров. Возможность просто и быстро сравнивать курсы. Можно оплачивать курсы заработанными баллами.

- Как конструктор курсов и вебинаров: оплата только за факт продаж; сквозная аналитика; образовательная и финансовая статистика; особое внимание уделено юзабилити; конструктор тестов; общение со студентами через чат.
- Как карьерная траектория: оцениваем более 90 факторов; строится на основе реальных требований работодателей, и они ежедневно обновляются; подойдет как школьнику, так и специалисту; не просто профориентация, а поэтапный план.

Уникальность, особенности проекта/решения

Научно-техническая новизна и обоснование предлагаемых в технологическом проекте Edwica решений определяется следующим рядом подходов и достигнутых результатов:

Н-1. Решение задачи выстраивания образовательной траектории.

Н-2. Формирование структуры баз данных.

Н-3. Разработка и реализация методов вычисления профессионально значимых качеств.

И-1. Оценка динамики изменений требований, предъявляемых работодателями.

И-2. Указание пользователю на обоснование для сформированной ему рекомендации.

И-3. Указание пользователю на наиболее сдерживающие карьерный рост качества.

И-4. Форма подачи и донесения рекомендаций персонально адаптирована для каждого.

И-1–4 являются научно-методически новыми подходами.

Р-1. Использование методов ИИ в построении прогноза изменений требований рынка труда.

Р-2. Поиск замены образовательного учреждения под требования пользователя.

Р-3. Дополнить действующую в учебном заведении информационную систему.

Р-4. Объединение показателей ожиданий рынка и возможностей систем подготовки.

Р-5. Оценка на основании предлагаемых методик всех факторов.

Р-6. Подбор возможных мест трудоустройства пользователя.

Р-7. Помощь в выстраивании отношений между пользователем и работодателем.

Р-8. Сервис помощи в установлении контакта между пользователем и работодателем.

Р-9. Проектирование будущих учебных программ.

Стадия реализации

MVP, первые продажи.

Бизнес-модель проекта

- Агентское вознаграждение: крупные представители EdTech-рынка – от 7% до 14% от стоимости курса, частные преподаватели за счет трафика Edwica – 20% от стоимости курса, (за счет трафика, который привлечет преподаватель) – 10%.
- Подписка, траектория (B2C). Внутренние покупки: рекламный кабинет, продвижение курсов на маркетплейсе. Турбо-продажи. Персональный триггер. Почтовая рассылка.

«Атмагуру» – система управления корпоративными знаниями для роста компании



Описание компании (суть проекта)

Создается SaaS-платформа и мобильное приложение, с помощью которых любая компания может структурировать знания своих сотрудников по должностям и управлять ими, а также методология сбора и упаковки знаний компании. В основе лежит проверенная методика линейного программированного обучения проф. Скиннера, которая позволяет обеспечить одинаковый набор знаний у всех сотрудников независимо от их талантливости и личностных качеств. Сейчас проект находится на стадии сборки MVP, имеется первый последователь – компания, которая уже заполняет карты знаний для своих сотрудников и готова к оплате после сборки полной версии.

Компания – инициатор проекта

IT-компания «Атма» (ИП Медведев Дмитрий Александрович).

Основатель
Дмитрий Медведев

Контакты



Республика Башкортостан



e-mail: damedvedev@atmapro.ru



+7 (962) 542 42 42

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

- Высокие временные и финансовые затраты на ввод нового сотрудника в должность.
- Отсутствие инструментов гарантированного донесения новых правил и концепций до существующих сотрудников (с учетом места в структуре предприятия).
- Отсутствие контроля обученности, разный набор знаний у сотрудников.
- Потеря знаний компании с уходом опытного компетентного сотрудника.
- Сложность открытия нового филиала/подразделения.

Цель проекта

Открытие нового продуктового направления с помощью проекта «Атмагуру», вобравшего в себя лучшие решения из разработанных нами с 2014 г. IT-продуктов для организации корпоративного обучения в компаниях нефтяной и газовой промышленности. Это новый виток развития компании «Атма».

Успешная реализация этого проекта позволит перейти от заказной разработки разных проектов к развитию собственного продукта и снимет ограничения по доходам, существующие сейчас.

Ближайшая цель – 1 тыс. активных пользователей сервиса до конца 2022 г.

Продукт проекта

SaaS-платформа для организации корпоративного обучения «Атмагуру».

- Организационная структура: интегрируется с CRM-системами, благодаря чему сама назначает карты знаний сотрудникам при найме нового сотрудника, повышении или смене профиля; работает совместно с матрицей обученности сотрудника, в любой момент времени видно, какими знаниями и навыками он обладает, а какие еще стоит изучить; есть отдельные дашборды для HR-специалиста, куратора и отдела контроля качества со своими метриками.
- Обучающие модули и проверка знаний. В систему можно добавлять учебные блоки в видео видеороликов, документов, текстовых статей с изображениями; в системе доступна проверка знаний в автоматическом режиме и с помощью сотрудника с отдельным интерфейсом куратора; уроки добавляются в виде разветвленной структуры, как в майнд-картах, благодаря чему обучение можно выстраивать нелинейно.
- Создание корпоративного обучения. Методология извлечения модели эффективного поведения из лучших сотрудников доступна для изучения и применения рядового сотрудника без привлечения штата опытных методологов; технологии систематизации, структурирования и упаковки эффективной модели поведения в последовательные уроки и проверочные упражнения.

Конкурентные преимущества

- Матрица обученности, автоматически отслеживающая и назначающая карты знаний.
- Собственная методология получения эффективной модели поведения опытных сотрудников и ее внедрения остальным сотрудникам.
- Своя команда разработчиков с опытом разработки систем корпоративного обучения.
- Мобильное приложение для iOS и Android.
- Подсистема гибкого назначения карт и метрик для создания матрицы обученности.
- Видеоответы, позволяющие под запись зафиксировать, что именно знает сотрудник.
- Возможность использования платформы как базы знаний.
- Рабочее место менеджера по качеству, позволяющее управлять обученностью.

Конкуренты: Platrum, Motivity, iSpring, Moodle, WebTutor, Робот Альберт и др.

Уникальность, особенности проекта/решения

У нас нет какой-то уникальности, все составляющие по отдельности используются в каких-либо продуктах или решениях на рынке и показывают хорошие результаты, мы просто собираем лучшие решения воедино и в чем-то улучшаем.

Стадия реализации

Сборка MVP, есть первый последователь (заполняет карты знаний), записаны 12 видео по методологии.

Бизнес-модель проекта

Монетизация:

- за счет продажи лицензий (годовые пакеты по 20 пользователей);
- создание маркетплейса (продажа собственных курсов, комиссия с продаж сторонних курсов, внедрение «под ключ»).



Описание компании (суть проекта)

«ТОПСТЕР» – это геймификатор образования, приложение, с помощью которого школьники смогут зарабатывать монеты и баллы на отметках из школы, онлайн-курсов и достижениях в организациях дополнительного образования. Что такое монеты и баллы? Монеты пользователи могут потратить на призы. Баллы формируют рейтинг. Как заработать баллы и монеты? Успешно учиться и получать отметки в школе и на онлайн-курсах, быть успешным в организациях дополнительного образования. Выполнять уникальные домашние и не только задания (кейсы) от партнеров и спонсоров, быть социально активным. Наша миссия – замотивировать школьников успешно учиться.

Основатель
Лев Ломаев

Компания – инициатор проекта

Ломаев Лев Владимирович.

Контакты



Москва



e-mail: lomaevlev@mail.ru



+7 (996) 178 20 71

Проблема, которую решает проект

- Демотивация школьников к успешной учебе.
- Потеря организациями дополнительного образования 80% аудитории в течение года.
- Нерациональное использование бюджетных средств.
- Потеря учеников онлайн-школами, онлайн-курсами при подготовке к экзаменам и пр.
- Неуверенность родителей.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

- Перезагрузка школьной отметки.
- Вовлечение школьников в процесс обучения.
- Повышение качества образования в России.

Продукт проекта

Мобильное приложение VK-mini app, удобное в использовании для школьников и учителей.

Конкурентные преимущества

Разносторонние:

- работаем и со школами, и с организациями дополнительного образования;
- автоматическое зачисление отметок;
- подразумеваем монетизацию.

Конкуренты: «Дневник Ру», Net School, «Умникоины».

Это больше наши потенциальные партнеры, а не конкуренты.

«Умникоины» – проект рассчитан только на школы, не затрагивает сферы дополнительного образования, не нацелен на монетизацию, узкопрофильный.

С помощью нашего приложения функционал этих сервисов сможет быть дополнен и более развит.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Массовость и перезагрузка понятия школьной отметки.
- Разностороннее развитие ребенка.

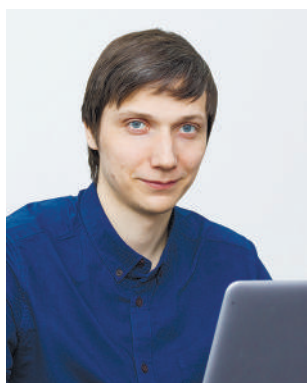
Стадия реализации

Подготовка к MVP.

Бизнес-модель проекта

- Монетизация через CPC/CPA-рекламу.
- Подключение к онлайн-школам.

Комплексы дополненной реальности для развития и реабилитации детей



Описание компании (суть проекта)

Производство интерактивного оборудования с использованием инструментов дополненной реальности для образовательных организаций (ДОО, СОШ).

В основе работы интерактивных комплексов компании «Инновации детям» лежит технология дополненной реальности.

Компания – инициатор проекта

ООО «СтендАп Инновации».

Основатель
Дмитрий Андреев

Контакты



Челябинская область



e-mail: dmitry@playstand.ru



+7 (908) 572 17 10

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Снижение эффективности обучения и увеличение пассивности детей при взаимодействии с цифровыми гаджетами, включая:

- снижение физической активности, торможение всех процессов развития, проблемы коммуникации с окружающими, отсутствие развития творческих способностей, отсутствие мотивации к учебным занятиям, безразличие к окружающей действительности, ожирение, потеря сна, проблемы со здоровьем, психические расстройства;
- устаревшие методы развития детей в дошкольных учреждениях;
- педагогам навязывают использование новых технологий, но зачастую современные комплексы не имеют простого и понятного интерфейса или инструкция идет на иностранном языке;
- чем старше педагог, тем сложнее ему адаптироваться к обновленной среде, что негативно сказывается не только на его здоровье, но и на развитии последующих поколений, потому что такой педагог не может дать ребятам все то, что им необходимо.

Цель проекта

Внедрение и масштабирование интерактивных комплексов компании в образовательную среду (ДОО, СОШ, развивающие центры, кванториумы и т. д.) в РФ и за рубежом.

Продукт проекта

В основе работы интерактивных комплексов компании «Инновации детям» лежит технология дополненной реальности.

На данный момент мы можем задействовать несколько уровней дополненной реальности:

- первый – это непосредственная проекция;
- второй – возможность за счет специальных приложений и дополнительных гаджетов увидеть нечто большее;
- третий – применение инструментов на базе нейросетевых алгоритмов для распознавания звуков, слов и захвата изображения, включая распознавание размера, цвета и геометрии.

Продукты компании работают по принципу «бережной цифровой образовательной среды». В каждом нашем интерактивном комплексе есть специальные режимы для детей с ОВЗ. На данный момент мы работаем над созданием новых режимов для инклюзивного образования.

Конкурентные преимущества

- Приоритетное направление – образование, а не индустрия развлечений.
- Универсальность продукции (проекция на песок, стол, стену, пол, скалодром).
- Регулярное бесплатное обновление по «воздуху».
- Бесплатное обучение от экспертов-педагогов.
- Высокотехнологичные продукты и собственное производство.

Конкуренты-аналоги: isandbox.ru, interactive-project.ru, www.jumpido.com, studyandplay.ru.

Уникальность, особенности проекта/решения

Мы создаем интерактивные продукты, направленные в первую очередь на образование детей в «бережной» цифровой среде.

Каждый комплекс обладает уникальными технологическими решениями – машинное зрение, динамическая обработка больших данных, применение алгоритмов искусственного интеллекта, что позволяет осуществлять:

- множественный захват объекта (групповые занятия);
- распознавание форм, цветов («видит» не только детей, но и реальные предметы);
- распознавание голоса, речи, звуков;
- обеспечивать универсальность 3 в 1 (проекция на пол, стену, скалодром).

Стадия реализации

По ТРЛ – УГТ9. Серийные программно-аппаратные комплексы:

- охват внедрения – более 3900 организаций в РФ и за рубежом;
- успешное масштабирование в медицинские (реабилитация) и культурные учреждения (библиотеки).

Бизнес-модель проекта

Продажи B2B и B2G.

Вовлечение родителей и классных руководителей в процесс самоопределения старшеклассников



Описание компании (суть проекта)

Работа над текущей моделью продаж, поиск точек роста в продажах, увеличение конверсии.

Создание новых онлайн-курсов для подростков, их проверка и обучение групп.

Повышение уровня осознанности, осведомленности, удовлетворенности и инициативности подростков в вопросах выбора профессии, места обучения и развития soft skills.

Компания – инициатор проекта

Елизавета Саксонова.

Основатель
Елизавета Саксонова

Контакты



Пермская область



e-mail: e2030433@yandex.ru



+7 (909) 113 13 74

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

- Слабая система подготовки старшеклассников к выбору будущей самостоятельной жизни, вследствие чего 90% старшеклассников не определились с профессией и не знают, где искать информацию для профорientации.
- По данным внутреннего опроса департамента образования Перми, 40% старшеклассников выбирают профессию под влиянием родителей (выборка – 15 тыс. человек, 2020 г.).
- При этом родители часто основывают свои рекомендации на советах, которые были актуальны 30 лет назад. Многие не знают, как подготовить ребенка к выбору, что нужно знать и иметь, чтобы решать куда поступать.

Итог: почти половина студентов недовольны сделанным выбором вуза или направления подготовки.

Цель проекта

Повышение уровня осознанности, осведомленности, удовлетворенности и инициативности подростков в вопросах выбора профессии, места обучения и развития soft skills через проведение информационных мероприятий для старшеклассников, их родителей, педагогов и составление индивидуальных планов развития.

Продукт проекта

- Онлайн-курс «Как помочь ребенку сделать осознанный выбор будущего»;
- онлайн-курс «Как выбрать профессию»;
- онлайн-курс «Как выбрать место обучения»;
- онлайн-курс «Как разобраться в себе и определиться в жизни».

Конкурентные преимущества

Наши преимущества:

- 60% участников курса успешно завершают обучение (выполнены все домашние задания);
- наличие апробированной методологии;
- формат обучения – короткие видеоуроки (7–12 мин.), их можно смотреть в любое время на любом устройстве.

Уникальность, особенности проекта/решения

Мы реализуем программы обучения через школы для 3-х групп участников: «ученик», «родитель», «классный руководитель», что позволяет дать большую пользу участникам.

Стадия реализации

Есть продукт, есть продажи.

Бизнес-модель проекта

Мы выходим на директоров школ, они могут приобрести обучение для классных руководителей или детей/родителей либо могут предоставить возможность выступить с предложением на классных собраниях, тогда плательщиком будет родитель.

«Инженер в каждый дом»



Основатель
Евгений Биловол

Контакты



Вологодская область



e-mail: 25vert16@gmail.com



+7 (953) 502 03 23

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Мы делаем проект «Инженер в каждый дом», помогающий школьникам 7–11 классов решать проблемы реализации практического освоения естественных наук дома или в школе с профориентационным, проектным и исследовательским характером при помощи созданного технического средства обучения и методического сопровождения. Проект направлен на развитие творческого и интеллектуального потенциала подростков и молодежи в сфере биотехнологий, технического творчества, коммуникативных навыков и социального опыта путем реализации проектных сессий, образовательных модулей и профориентационных онлайн/офлайн-лагерей в летний период. В проект органично встраивается новое техническое средство обучения с концепцией формирования инженерного мышления и механизмом взаимодействия центра дополнительного образования для построения команд.

Компания – инициатор проекта

Вологодский государственный университет, МОУ «СОШ № 13», ООО «Креа-Тэч».

Проблема, которую решает проект

- Более 60% школ не обеспечены современным оборудованием, которым могут пользоваться школьники не только на уроках, но и во внеурочное время.
- Новые лаборатории «закрытого» типа, нет связи между предметами через технику, «умную» электронику, необходимую для занятий.
- Проблема с профориентацией школьников (из-за эпидемиологической обстановки нет возможности развиваться в ряде профессий, пробуя их).

Цель проекта

- Создание практико-ориентированной образовательной среды, направленной на подготовку будущих кадров из числа детей и молодежи в сфере биотехнологий и цифровых технологий через проектную деятельность.
- Создание условий для реализации урока технологии и программ дополнительного образования учащихся по формированию компетенций 4K, soft skills и hard skills.

Продукт проекта

Технический конструктор с методическим сопровождением и программной средой.
Обучающие занятия и ролики.

Конкурентные преимущества

- Большое количество функций в сравнении с аналогами;
- многофункциональность;
- новые системные эффекты при массовом использовании в школе (быстрая сборка устройства, загрузка готовых прошивок без компьютера);
- недорогое решение.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Дешевле аналогов.
- Есть концепция для школы и ДО, апробация.
- Есть меню, автономность, дисплей в сравнении с аналогами.
- Многофункциональный (больше подключаемых датчиков).
- Инструмент для программирования.
- Индивидуальное обучение на дому (концепция).

Стадия реализации

Апробация.

Бизнес-модель проекта

- Сопровождение ученика/группы/школы.
- Обучение учителей (проводили ознакомительные лекции и открытые уроки).
- Подписка на онлайн-уроки (планируется снимать в этом учебном году, есть письмо администрации, что они заинтересованы в этом).
- Смены в ДО и центрах развития (реализуем на базе центров, есть письма поддержки от всех центров).
- Есть место для производства партии – 6 рабочих мест по стандартам Worldskills в колледже связи (есть устная договоренность).
- Договор с ВоГУ и ДНК: площадка и проектные студенческие команды (есть договор).
- Разработка сайта с компанией «Кодовство» (есть КП).

Будущим партнерам предлагается:

- производство комплектов для B2B, B2C;
- доставка в образовательные организации, обучение, сопровождение;
- онлайн-обучение (онлайн-школа инженерных навыков);
- интеграция с продуктом партнера (есть компании в регионе – «Плейрикс», «Фосагро», «Северсталь» и их классы).

При производстве готовы собирать под школы индивидуальные комплекты для физико-математических, химико-биологических и инженерно-технических классов – от 250 тыс. руб. Можем работать под домашнее обучение.

Справочно-игровой сервис «SKILLCITY»



Описание компании (суть проекта)

Справочно-игровой сервис SkillCity» – это бесплатное мобильное приложение (сертификат ГОСТ Р, 6+) и интернет-платформа skillcity.ru, где любой желающий может узнать больше о цифровых профессиях и навыках через игру.

В рамках программы школьники и студенты знакомятся со специальностями, digital-навыками и полезными ресурсами по их освоению.

Компания – инициатор проекта

Фонд «ФОРОТЕХ», компания «МегаФон».

Основатель
Юлия Барамзина

Контакты



Кировская область



e-mail: baramzina91@mail.ru



+7 (912) 729 09 59

Что требуется

Презентация проекта Министерству информационных технологий и связи РФ.

Презентация проекта Министерству просвещения/Министерству образования РФ.

Презентация потенциальным компаниям-партнерам для участия в приложении.

Публикации на ресурсах АСИ.

Информация о проекте в рассылке по образовательным учреждениям РФ, НКО.

Проблема, которую решает проект

Приложение по профориентации и киберсоциализации для подростков знакомит с цифровыми профессиями и навыками.

Цель проекта

Знакомство и развитие цифровых профессиональных навыков с помощью проекта.

Продукт проекта

В рамках проекта «Справочно-игровой сервис SkillCity» разработано методическое пособие для педагогов по профориентационным классным часам для учителей, которое включает в себя 25 занятий в игровой форме о цифровых профессиях: разработчик, тестировщик программ, UX-дизайнер, product-менеджер, Data scientist, маркетолог, SMM-менеджер, digital-директор.

Конкурентные преимущества

- Бесплатное участие.
- Возможность получения подарков и сертификатов.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Проект бесплатный для участников.
- В приложении проекта для Google Play и App Store открыт виртуальный город SkillCity с офисами крупных компаний («МегаФон», «МегаФон.Путешествия», «Лаборатория Касперского», сервис «ЛитРес», госкорпорация «Роскосмос», поисково-спасательный отряд «Лиза Алерт», ФАДМ «Росмолодежь», «Leroy Merlin», «Yota», «Металлоинвест», «Смешарики» и др.).
- Появление приложения SkillCity AR с дополненной реальностью.
- Разработана программа для педагогов по профориентации. В программе принимают участие на данный момент 50 школ РФ.
- В приложении к 2022 г. появится университетский городок с 30 университетами.

Стадия реализации

Программа адаптирована и успешно реализована в образовательных организациях, школах и загородных лагерях Московской, Ленинградской, Вологодской, Ростовской, Кировской, Белгородской, Самарской, Нижегородской, Челябинской, Тверской, Тульской, Тюменской областях и в Карачаево-Черкесской Республике.

Сейчас проект находится в стадии реализации на уровне РФ.

Бизнес-модель проекта

Приложение – игра + баллы = призы.

Приложение – квизы – программа ПРО – призы.

«Техсад» – технологическое развитие дошкольников

Описание компании (суть проекта)

«Техсад» – раннее выявление талантливых детей в техническом творчестве.

Сохранение уникальности и самоценности детства как важного этапа в развитии человека, обеспечение вариативности содержания образования, возможности формирования программ технологической направленности.

Ключевым показателем на данном этапе является введение в образовательную деятельность в 100 дошкольных организациях Новосибирской области учебного пособия, изданного в 2020 г. – «Технологическое образование 6+», где описан годовой курс по 4 компетенциям: робототехника, программирование, электроника, 3D-моделирование.

Компания – инициатор проекта

Бурдина Татьяна Юрьевна.

Основатель
Татьяна Бурдина

Контакты



Новосибирская область



e-mail: t.u.burdina@mail.ru



+7 (903) 903 30 36

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Формируется новая образовательная среда. В эту среду не всегда легко копируются старые материалы и методики. Это означает, что должна быть осмысленная концепция уникального набора возможностей для того, чтобы спроектировать, взрастить и воплотить в жизнь изменения на региональном и национальном уровне образовательных экосистем.

1 марта Владимир Путин обратился к Федеральному собранию: «Сегодня важнейшим конкурентным преимуществом являются знания, технологии, компетенции. Это ключ к настоящему прорыву, к повышению качества жизни. Образование во всем мире находится на пороге трансформации, которая порождена новыми технологиями и фундаментальными социальными сдвигами».

Первая ступень дошкольного образования перестает быть самостоятельным источником образования, а работает рядом с другими структурами, меняя подходы, методы и формы работы, мы сможем с раннего возраста вовлекать ребенка в инженерно-конструкторскую и исследовательскую практику в различных областях, соответствуя Национальной технологической инициативе.

Цель проекта

Повышение качества образовательных услуг через внедрение технологического образования для 90% дошкольных организаций.

Продукт проекта

- Программа по развитию технологического образования через внедрение компетенций по робототехнике, электронике, 3D-моделированию, программированию, журналистике, сити-фермерству и графическому дизайну, это будет способствовать развитию информационной культуры и эффективному взаимодействию с окружающим миром, особенно в сфере технического творчества.
- Положение ChildSkills для дошкольников позволит участвовать детям в чемпионатах на всех уровнях, демонстрируя свои таланты.
- Мобильное приложение для оперативного методического сопровождения проекта и для уменьшения документооборота, сокращение затрат времени на планирование у педагогов.
- Модель мониторинга качества реализации программы технологического образования обеспечит непрерывное слежение за развитием технического творчества в детских садах и прогнозирование ее развития по важным образовательным аспектам на всех уровнях.

Конкурентные преимущества

- В 2020 г. мы издали учебное пособие «Технологическое образование 6+», где прописан годовой курс по робототехнике, электронике, 3D-моделированию и программированию.
- Были проведены обучающие семинары в районах НСО, и сейчас данным пособием пользуются более 100 садов.
- Наша команда транслировала практику по графическому дизайну педагогам из Ярославля и Якутии.
- В феврале 2020 г. в рамках Worldskills защитили и реализовали проект «Чемпионат Kidskills», в нем приняли участие более 30 садов НСО.
- В 2020 г. детский сад победил в конкурсе «Билет в будущее», организованным «Сбербанком», и сейчас под сопровождением «Сбербанка» команда педагогов ДОУ № 2 обучается по программе «Личностный потенциал ребенка».

Уникальность, особенности проекта/решения

Данные разработанные программы позволят внедрять технологическое образование в любом детском саду страны.

Стадия реализации

- Разработаны и апробированы программы по технологическому образованию для детей дошкольного возраста;
- разработана система мониторинга;
- написана программа курсов повышения квалификации для педагогов дошкольников.

Бизнес-модель проекта

- При поддержке НГПУ проводить курсы во всех регионах страны по технологическому образованию.
- Запустить проект «Технопарк», где дети будут получать базовые знания по семи компетенциям.
- Получить патент на авторскую методику и продавать эту методику в другие регионы.

УТК программ по подготовке внешних пилотов беспилотных авиационных систем

Описание компании (суть проекта)

Учебно-тренировочный комплекс (УТК) для реализации очных и дистанционных образовательных программ по подготовке внешних пилотов беспилотных авиационных систем. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профобразования по специальности «Эксплуатация беспилотных авиационных систем» утвержден приказом Министерства образования и науки РФ. Техническое оснащение образовательных классов – наличие учебно-тренировочных комплексов с возможностью удаленного доступа. Сейчас увеличивается количество специальностей на базе вузов и программ ДПО по повышению квалификации и подготовке операторов БВС.



Основатель
Давид Овакимян

Контакты



Самарская область



e-mail: dd55@bk.ru



+7 (917) 167 68 11

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Компания – инициатор проекта

Центр беспилотных систем Самарского университета.

Проблема, которую решает проект

Комплекс предназначен для повышения качества подготовки внешних пилотов БАС, обеспечивающий:

- освоение базовых навыков пилотирования;
- изучение основных этапов, методов и правил составления полетной программы;
- составление оптимальных маршрутных карт для полетов в режиме автоматического управления;
- дистанционное обучение.

Цель проекта

Коммерциализация продукта – учебно-тренировочного комплекса для подготовки внешних пилотов беспилотных авиационных систем, создание новой модификации образца учебно-тренировочного комплекса для поставок в учебные заведения и оказание образовательных услуг по подготовке специалистов беспилотной авиации.

Продукт проекта

- Учебно-тренировочное оборудование для обучения специалистов беспилотной авиации.
- Курсы ДПО и по ООП по специальностям, связанным с обучением пилотов БПЛА, или курсы под заказчика.
- Техническое сопровождение, обновление ПО, ТОиР.

Срок обучения: 3 года 10 месяцев (на базе основного общего образования) и 2 года 10 месяцев (на базе среднего общего образования). По окончании обучения выпускникам присваивается квалификация «Оператор беспилотных летательных аппаратов». Специальность входит в топ-50 самых востребованных новых и перспективных специальностей. Наблюдается тренд на увеличение количества робототехнических клубов, оснащение которых образовательными и тренажерными стендами является обязательным.

Конкурентные преимущества

УТК с программным обеспечением для обучения техническому обслуживанию, настройке, виртуальной эксплуатации через программное обеспечение БАС, обеспечивающее:

- выдачу основных параметров беспилотного авиационного судна (БВС);
- определение зависимостей параметров мультироторного БВС от подаваемых на вход высотно-скоростных параметров входных величин;
- определение погрешностей между выдаваемыми и аналитическими параметрами;
- нагрузку на начинающих операторов БВС в процессе управления комплексом;
- определение углов наклона БВС;
- возможность реконфигурирования замкнутой системы, внесения неисправностей и проведения пуско-наладочных работ пользователями;
- моделирование всего процесса полета БВС в реальном времени;
- графическая станция оборудована специальным пультом;
- проведение образовательных услуг в формате дистанционного обучения.

Уникальность, особенности проекта/решения

К разработке предлагается учебно-методический комплекс для реализации очных и дистанционных образовательных программ подготовки внешних пилотов беспилотных авиационных систем. Данная категория продукта остается востребованной и актуальной для частных и государственных учебных заведений, в связи с чем предлагается проведение проектирования программно-аппаратного комплекса для подготовки внешних пилотов беспилотных авиационных систем.

Стадия реализации

- Имеется опытный образец, получены патент и свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ.
- Произведено внедрение разработки в учебный процесс на базе института дополнительного образования Самарского университета и используется в рамках курсов по повышению квалификации «Основы пилотирования беспилотных летательных аппаратов типа квадрокоптер с максимальной взлетной массой 30 кг и менее».

Бизнес-модель проекта

Потребители: разработчики и эксплуатанты БВС, целевой аппаратуры, авиационной техники и робототехнических комплексов; техникумы, вузы, частные учебные заведения, летные училища; летно-испытательные комплексы; региональные партнеры – интеграторы образовательных услуг и новых технологий.

Планируется коммерциализация через предоставление образовательных услуг на базе института дополнительного образования Самарского университета, а также поставка учебно-тренировочных комплексов в лицеи и учреждения СПО.

Проект имеет перспективы по коммерциализации на международном уровне, в частности, в развивающихся странах Юго-Восточной Азии и СНГ.

Цифровая система «Колледж-завод»

workshop



Основатель
Нерсес Нерсисян

Контакты



Московская область



e-mail: nerses@mail.ru



+7 (966) 121 17 34

Что требуется

Продвижение.

Организация нетворкинга по проектам – деловые мероприятия с потенциальными клиентами, партнерами и федеральными/региональными органами исполнительной власти.

Описание компании (суть проекта)

Цифровая система «Колледж-завод» – размещение заказов от производственных кампаний.

Система размещения заказов от производственных кампаний, которые могут быть исполнены с помощью материально-технической базы образовательных организаций СПО руками обучающихся в рамках производственной практики.

Компания – инициатор проекта

ГАПОУ МО «ПК» Энергия».

Проблема, которую решает проект

- Для крупных кампаний – нецелесообразность проведения своими силами мелкосерийного производства (необходимость останавливать станки с ЧПУ, трата времени на проектирование и др.).
- Для мелких кампаний/ИП/самозанятых – отсутствие возможности приобретения в собственное пользование дорогостоящего оборудования, которое активно приобреталось по государственным программам в образовательные организации СПО.

Цель проекта

Цель – с одной стороны, предприятиям решать проблемы мелкосерийного и опытного производства, а с другой стороны, образовательным организациям создавать дополнительные способы прохождения всех видов практики обучающихся при помощи организации системы сбора, обработки и исполнения заказов предприятий реального сектора экономики руками обучающихся под надзором мастеров-супервизоров.

Продукт проекта

Цифровая эскроу-система размещения заказов от производственных кампаний, которые могут быть исполнены с помощью материально-технической базы образовательных организаций СПО руками обучающихся в рамках производственной практики.

Конкурентные преимущества

Данная модель предполагает сильное сокращение производственных издержек заказчиков, так как при совмещении практики обучающихся и исполнения производственных заказов эти издержки (ЖКХ, расходные материалы, зарплаты высококвалифицированных работников, взносы в фонд, аренда и т. д.) можно не включать в конечную стоимость готового изделия частично или полностью.

Затраты на эти издержки уже заложены в стоимость обучения при реализации учебных планов в части учебной, производственной и преддипломной практик.

Уникальность, особенности проекта/решения

Процесс создания нового заказа для пользователя возможен двумя способами:

- заказ конкретной услуги у конкретного поставщика;
- рассылка заказа в форме запроса предложений по отобранной группе потенциальных поставщиков.

Оформление заказа возможно только для зарегистрированных пользователей.

Пользователь может авторизоваться, если у него уже есть учетная запись, или зарегистрироваться автоматически в процессе оформления заказа.

Заказчик регистрируется (если в первый раз), размещает заказ в виде описания, эскизов, оформленных чертежей, ТЗ (форматы принимаемых данных сканированные или документы в форматах, реализуемых для передачи данных в графических и офисных пакетах); осуществляется запрос группы поставщиков на исполнение заказа; заказ рассматривается группой на возможность исполнения на зарегистрированном оборудовании; проходит предварительную экспертную оценку у предполагаемых исполнителей.

В случае невозможности изготовить заказ заказчик получает предложение рассмотреть возможность изменения заказанного – замена материалов, изменение схем, чертежей и т. д., на основе рекомендаций экспертов.

В случае положительной оценки исполнимости заказа: оформление пакета документов; подбор материала для изготовления; разработка технологической цепочки изготовления; оценка стоимости изготовления и материалов; определение сроков изготовления; возможности транспортировки изготовленного; оформляется и подписывается пакет документов (договор, акты и т. д.); заказ поступает в производство; готовая продукция отгружается заказчику.

Стадия реализации

Стартап.

Бизнес-модель проекта

- Контент-менеджер: принимает заказ в виде эскизов, оформленных чертежей, ТЗ; производит предварительную оценку технологичности заказа; связывается с заказчиком для уточнения деталей заказа; публикует заказ на экспертизу возможным исполнителям; формирует, утверждает и подписывает пакет документов для осуществления исполнения заказа; информирует заказчика о стадиях исполнения заказа.
- Исполнитель: любое СПО, имеющее соответствующее зарегистрированное оборудование в системе.
- Эксперты: специалисты, зарегистрированные из состава СПО или привлеченные извне, имеющие соответствующие полномочия на проведение соответствующих действий.
- Технологи: специалисты, зарегистрированные из состава СПО или привлеченные извне, имеющие соответствующие полномочия на проведение соответствующих действий.

Детский сад онлайн «РаЗумЧик»

ДЕТСКИЙ САД ОНЛАЙН



Основатель
Елена Булатова

Контакты



Свердловская область



e-mail: ex_c@bk.ru



+7 (902) 874 90 42

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Создание образовательного пространства онлайн, с привлечением к участию в проекте лучших педагогов, воспитателей и специалистов в сфере дошкольного образования.

Проект занимается и оказанием услуг в сфере дошкольного образования, групповым и индивидуальным форматом проведения занятий с дошкольниками и с родителями дошкольников.

Компания – инициатор проекта

Профессиональное сообщество педагогов дошкольного образования Свердловской области.

Проблема, которую решает проект

В соответствии с Законом «Об образовании» каждый дошкольник имеет право на получение доступного и качественного дошкольного образования.

Однако дети с 3 до 6,5 лет, по состоянию здоровья или иным причинам не посещающие обычный детский сад, и их родители фактически остаются без психолого-педагогической поддержки, и образование ложится целиком и полностью на них.

При этом многие из родителей не являются педагогами и испытывают определенные трудности в выборе траекторий обучения и развития своих детей, часто не имеют возможности получить поддержку профессионалов в сфере дошкольного образования.

Мы видим необходимость в обеспечении доступного и качественного дошкольного образования и равных возможностей для дошкольников, которые по состоянию здоровья или удаленности места жительства не посещают обычный детский сад.

Цель проекта

Целью является реализация и масштабирование социального проекта детского сада онлайн «РаЗумЧик», который включает в себя создание развивающего онлайн-пространства для детей дошкольного возраста и их семей, объединение лучших педагогов и практик в сфере дошкольного образования.

Продукт проекта

Разработка и проведение востребованных родителями дошкольников обучающих курсов, которые педагоги проводят в «живом формате» с применением технологий и практик инновационных программ дошкольного образования («ПРОДЕТЕЙ», «Открытия») в соответствии с ФГОС ДО.

Конкурентные преимущества

- Сотрудничество с авторами инновационных программ дошкольного образования и ФГОС ДО (Юдиной Е.Г., Бодровой Е.В., Мальцевой Н.В. и т. д.), возможность привлечь их к обучению педагогов на платной основе;
- устойчивый интерес со стороны педагогов муниципальных детских садов к участию в нашем проекте;
- устойчивый интерес со стороны родителей дошкольников к продолжению сотрудничества с нашим проектом;
- многообразие тематических курсов возможно (так как у нас есть много педагогов с очень разными интересами и профилем подготовки);
- основной формат проекта – онлайн, это позволяет «стирать» границы между лучшими педагогами и родителями, которые ищут лучших, классных педагогов для работы со своими детьми.

Уникальность, особенности проекта/решения

- Объединение в одном проекте офлайн- и онлайн-форматов;
- объединение в одном проекте программ и методик, в реальности соответствующих ФГОС ДО;
- вовлечение родителей дошкольников в роли активных взрослых, ведущих мастер-классы, досуги и праздники с дошкольниками (при соответствующей подготовке, проводимой с ними заранее).

Стадия реализации

Проект является действующим с апреля 2020 г.

Бизнес-модель проекта

В качестве модели монетизации мы видим возможность создания вокруг детского сада онлайн «РаЗумЧик» обучающих курсов для дошкольников и их родителей, для педагогов дошкольного образования, которые будут соответствовать их запросам и будут реализованы на платной основе.

Сейчас мы тестируем такую возможность на творческом курсе «Мультстудия. Сказки из пластилина» с участием воспитателя и на курсе «Говорилки» с участием учителя-логопеда. Схема взаимодействия с потенциальными клиентами:

- команда организаторов проекта размещает рекламу,
- организует сбор групп,
- принимает оплату,
- ведет поиск и подбор специалистов,
- организует обучение педагогов по современным технологиям в сфере дошкольного образования и онлайн-технологиям работы с дошкольниками и их родителями,
- принимает оплату от родителей и оплачивает работу педагогов по договору за ведение обучающих курсов.

«Образ. будущего» (obrazbudu.ru)



Описание компании (суть проекта)

Проект «Образ. будущего» занимается разработкой и реализацией профориентационных программ для подростков под брендом крупных промышленных корпораций РФ (начиная от анализа потенциала региона присутствия и разработки уникальной концепции профориентации в соответствии с производственным процессом компании и заканчивая разработкой современных материалов, виртуального сопровождения и организацией выездов в конкретные школы, взаимодействием с учителями и родителями подростков).

На данный момент реализованы проекты профориентации совместно с ПАО «Полюс», ПАО «Татнефть», ПАО «СИБУР Холдинг», ПАО «Роснефть».

Ключевым партнером проекта является Молодежный совет при Министерстве энергетики РФ.

Оборот проекта составляет – 10 млн руб./год.

Основатель
Айгюль Шадрина

Контакты



Республика Башкортостан



e-mail: shadrina.aygyul@gmail.com



+7 (915) 288 50 40

Что требуется

Статус лидерского проекта АСИ и письмо поддержки.

Участие в государственных программах.

Трекинг на протяжении 2022 г.

Выступления на промышленных форумах.

Компания – инициатор проекта

ИП Шадрина А.Э., Молодежный совет нефтегазовой отрасли при Министерстве энергетики РФ.

Проблема, которую решает проект

- Формирование кадрового потенциала крупных промышленных корпораций РФ в регионах присутствия.
- Отток абитуриентов на инженерные специальности профильных вузов, в том числе недобора на бюджетные места.
- Отсутствие массового внедрения современных методов профориентации в школах.
- Недостаток доверия населения регионов к корпорациям, ведущим промышленные работы на местности.

Цель проекта

Проект «Образ. будущего» направлен на комплексное развитие этичной и эффективной профориентационной работы с подростками в регионах присутствия промышленных корпораций РФ под брендом и за счет средств данных корпораций.

Продукт проекта

Полный цикл разработки и реализации программы работы с подростками под брендом крупной промышленной корпорации, отвечающий CSR, ESG-потребностям, формирующий ранний кадровый резерв (начиная от анализа потенциала региона присутствия и разработки уникальной концепции профориентации в соответствии с производственным процессом компании и заканчивая разработкой современных материалов, виртуального сопровождения и организацией выездов в конкретные школы, взаимодействием с учителями и родителями подростков).

Конкурентные преимущества

- Разработка и реализация программ профориентации «под ключ».
- Экспертность в CSR, ESG-потребностях, формировании раннего кадрового резерва.
- Команда молодых профориентологов с инженерным образованием и опытом работы в области нефтегаза, строительства, металлургии.
- Понимание корпоративной культуры корпораций, умение донести корпоративные ценности до подростков.
- Современные технологии профориентации, в том числе авторские.
- Набор авторских разработок, раскрывающих сложные отрасли промышленности при помощи простых ассоциаций и edutainment-механизмов.
- Принципы этичной и экологичной работы с подростками, не нарушающей их личных границ.
- Портфолио успешно реализованных задач по профориентации для ПАО «Полюс», ПАО «Татнефть», ПАО «СИБУР Холдинг», ПАО «Роснефть».

Уникальность, особенности проекта/решения

- Анализ потенциала региона присутствия.
- Разработка уникальной концепции профориентации в соответствии с производственным процессом компании.
- Разработка современных материалов, виртуального сопровождения.
- Организация выездов в конкретные школы, взаимодействие с учителями и родителями подростков.

Стадия реализации

Первые продажи и рост (оборот 10 млн руб./год).

Бизнес-модель проекта

Прямые контракты с крупными промышленными корпорациями РФ.

Всероссийский образовательный профориентационный онлайн-интенсив INSIDE

Описание компании (суть проекта)

Суть проекта – оказание услуги школьникам 8–11 классов. Благодаря ей участники проекта смогут понять, с какой реальной деятельностью предстоит столкнуться студентам интересующего их профиля и конкретного вуза. Геймифицированная образовательная программа, направленная на помощь с профессиональной ориентацией учащихся общеобразовательных учреждений и повышение уровня владения надпрофессиональными навыками благодаря погружению участников в смоделированную образовательную среду.

Компания – инициатор проекта

Петричев Никита Александрович.

Основатель
Никита Петричев

Контакты



Москва



e-mail: nikita.petrachev@yandex.ru



+7 (928) 251 84 89

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Недостаточный уровень осведомленности учащейся молодежи 8–11 классов в сфере профориентации и выбора образовательного учреждения для формирования профессиональных компетенций согласно индивидуальным запросам.

Цель проекта

Повышение уровня осведомленности учащихся 8–11 классов об образовательной инфраструктуре 5 ведущих вузов Москвы, а также карьерных и внеучебных возможностях обучения в них путем проведения модульной образовательной онлайн-программы в течение 9 дней на 300–500 человек.

Продукт проекта

Геймифицированная образовательная программа, направленная на помощь с профессиональной ориентацией учащихся общеобразовательных учреждений (определение вектора карьерного развития, аналитика учебных заведений) и повышение уровня владения надпрофессиональными навыками (soft skills) благодаря погружению участников в смоделированную образовательную среду, близкую к реальной ситуации в рассматриваемом вузе и на рассматриваемой специальности.

Конкурентные преимущества

- Контакт с действующими студентами интересующих вузов и специальностей.
- Получение разных точек зрения от преподавателей и студентов (например, интерпретация профиля «государственное и муниципальное управление»).
- Онлайн-формат, любое подходящее время, удобное в разных регионах.
- Возможность обзавестись связями по всей России не выходя из дома, не покидая свой населенный пункт.
- Состав участников, сильное окружение (ЦА – лидеры, талантливая и активная учащаяся молодежь).

Уникальность, особенности проекта/решения

- Отличительной чертой станет серьезное постпроектное сопровождение участников.
- Возможность общения в позиции «равный равному» с выдающимися представителями студенческой молодежи.
- Возможность самостоятельно заняться поиском нужной информации, а не получить «ангажированное мнение».

Стадия реализации

Стартап:

- разработка образовательной программы;
- выстраивание стратегии привлечения участников;
- финансовое планирование.

Бизнес-модель проекта

Способы монетизации проекта:

- продажа участия в образовательной программе;
- продажа метода, материалов (записи, презентации, чек-листы);
- продажа дополнительных консультаций с экспертами;
- продажа мерча (дополнительная функция).

Schoolford – школа скорочтения, развития интеллекта и памяти для детей и взрослых



Описание компании (суть проекта)

Открытие филиалов во всех городах РФ и за рубежом, открытие мини-филиалов в районных областных центрах, увеличение количества детей, занимающихся в филиалах школ до 3 тыс. человек в год.

В настоящий момент школа скорочтения, развития интеллекта и памяти Schoolford имеет 2 собственных и 26 франшизных филиалов в РФ.

Компания – инициатор проекта

Диляра Анваровна Ильина.

Основатель
Диляра Ильина

Контакты



Омская область



e-mail: d3082@mail.ru



+7 (923) 039 49 09

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

В настоящее время большое количество детей сталкиваются с трудностями в обучении из-за недостаточного развития интеллектуальных способностей и низкой скорости чтения.

В результате данной проблемы у детей снижается самооценка, социальная адаптация, снижается заинтересованность в познании нового, обучении. Возрастает риск обращения к альтернативным поверхностным, недостоверным источникам информации, не дающим развития основных мыслительных процессов: памяти, внимания, мышления, речи, воображения.

На рынке практически отсутствуют учреждения, занимающиеся развитием детей школьного возраста.

Цель проекта

Миссия школы – популяризация и вовлечение подрастающего поколения в процесс интеллектуального развития и повышение престижа чтения среди детей и молодежи.

Продукт проекта

Проведение индивидуальных и групповых занятий с детьми и взрослыми по авторским методикам с учетом индивидуальных потребностей каждого ученика.

Конкурентные преимущества

Преимущества нашей школы:

- индивидуальные занятия в малокомплектных группах;
- разработка индивидуального образовательного маршрута;
- собственные авторские запатентованные методики;
- методика включает более 140 пособий, адаптированных для любого возраста (4–75 лет);
- все педагоги проходят обучение очно в наших центрах подготовки специалистов;
- высокие результаты по улучшению мыслительных процессов.

Конкуренты:

- краткосрочные курсы скорочтения;
- развивающие центры с большим количеством дополнительных услуг;
- общеобразовательные учреждения, имеющие дополнительные развивающие занятия;
- специализированные центры скорочтения.

Уникальность, особенности проекта/решения

Зapatентованные авторские методики.

Стадия реализации

Масштабирование.

Бизнес-модель проекта

- При первом обращении с каждым ребенком проводится индивидуальное бесплатное пробное занятие в присутствии родителя или законного представителя.
- На данном занятии специалист, прошедший специальную подготовку, показывает, как строится занятие и взаимодействие с ребенком.
- После занятия специалистом разрабатывается программа с учетом индивидуальных особенностей каждого ребенка на основе имеющейся запатентованной авторской методики.
- В дальнейшем в процессе проведения занятий проводятся диагностические занятия, и при необходимости программа корректируется.
- По результатам каждого занятия проводится фиксация результатов ребенка.
- Занятия проходят в малокомплектных группах по 2–4 человека.
- При желании каждый родитель может присутствовать на занятии в любое время.
- После прохождения курса ребенку вручается сертификат о посещении занятий с фиксацией достигнутых результатов.

EducationWithLove (EWL)

Описание компании (суть проекта)

Мы делаем проект Education with Love (EWL), помогающий пользователям онлайн-аудитории решать следующие проблемы, связанные с недостаточными профильными знаниями:

- недостаток времени для офлайн-обучения;
- неправильно выбранный курс обучения;
- высокая стоимость курса;
- сложность восприятия информации;
- недостаточная мотивация для принятия решений.



Компания – инициатор проекта

Рыжих Анастасия Игорьевна.

Основатель
Анастасия Рыжих

Контакты



Москва/Дубай



e-mail: nastya-brandt@mail.ru



+7 (964) 797 45 84

Проблема, которую решает проект

Мы делаем проект Education with Love (EWL), помогающий пользователям онлайн-аудитории решать проблемы, связанные с недостаточными профильными знаниями, через получение дополнительного обучения.

Решение – индивидуальные консультации:

- коуч-сессии,
- наставничество,
- менторство.

Цель проекта

Создать востребованный продукт в сегменте онлайн-образования.

Продукт проекта

Индивидуальные консультации (коуч-сессии, наставничество, менторство).

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Конкурентные преимущества

Конкуренты и их профессиональная деятельность.

- GeekBrains – образовательный портал по обучению digital-профессиям с гарантированными стажировками и ориентацией на трудоустройство выпускников.
- GetCourse – цифровая платформа для продажи и проведения обучения онлайн-школ, преподавателей, тренеров и тьюторов. Продюсирование онлайн-школ по рисованию, фитнесу, обучению бьюти-профессиям.
- «Аktion-МЦФЭР» – российская медиакомпания, которая выпускает электронные и печатные профессиональные издания, справочные системы, онлайн-сервисы и курсы.
- Like Центр – группа компаний, состоящая из собственно EdTech-компании Like Центр и инвестиционного фонда Like. Акцент на корпоративные тренинги.
- «Нетология-групп» – компания, специализирующаяся на образовании полного цикла. В нее входят несколько проектов, среди которых: «Нетология» – центр обучения digital-профессиям.
- Skillbox – онлайн-университет digital-профессий с преподавателями-практиками. Основные направления обучения: дизайн, маркетинг, программирование и управление.

Уникальность, особенности проекта/решения

Высокое качество обучения.

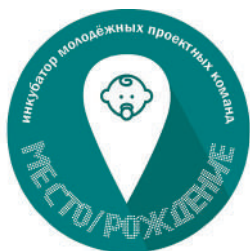
Стадия реализации

Идея.

Бизнес-модель проекта

Дистанционное обучение.

Инкубатор молодежных проектных команд «МЕСТО/РОЖДЕНИЕ»



Основатель
Юрий Николенко

Контакты



Москва



e-mail: iurynikolenko@yandex.ru



+7 (996) 911 42 77

Конкурентные преимущества

- Полное ведение ученика.
- Экспертное сообщество.
- Личный опыт.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Создание онлайн-школы социального проектирования, состоящей из нескольких этапов: определение уровня знаний, выявление проблемы, отработка запроса (обучение), индивидуальные консультации.

Компания – инициатор проекта

Николенко Юрий Дмитриевич.

Проблема, которую решает проект

Отсутствие качественного образовательного онлайн-пространства, направленного на повышение квалификации социальных проектировщиков в возрасте от 18 до 35 лет.

Цель проекта

Создание качественного образовательного онлайн-пространства, направленного на повышение квалификации соцпроектировщиков в возрасте 18–35 лет.

Продукт проекта

Качественно подготовленные социальные проекты, готовые для подачи на конкурсы.

Уникальность, особенности, решения

Аналогов платформе не существует. Создание платформы гарантирует: отработку ошибок, проработку социальной проблемы, помощь и объяснение качественной упаковки своей идеи под заявку, помощь с написанием текста защиты и презентации.

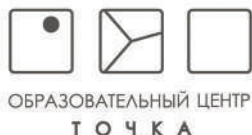
Стадия реализации

Проект отправлен на конкурс ФАДМ «Росмолодежь», как начальный этап – создание офлайн-мероприятий по набору и обучению экспериментальной группы.

Бизнес-модель проекта

Оповещение через соцсети, взаимодействие с молодежной политикой регионов, с отдельными проектировщиками. Предоставление знаний о способах монетизации для ЦА.

Образование в сфере градостроительства



Основатель
Дарья Маргеева

Контакты



Иркутская область



e-mail: daryamarg@gmail.com



+7 (924) 536 75 36

Конкурентные преимущества

- Прикладная направленность для проектировщиков и заказчиков градостроительных проектов.
- Дистанционное обучение.
- Актуальная информация.
- Применение современных методик преподавания и педагогического дизайна.
- Приемлемая стоимость.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Описание компании (суть проекта)

Суть проекта – создание платформы для повышения квалификации специалистов в сфере градостроительства и популяризации градостроительной деятельности.

Компания – инициатор проекта

ООО Образовательный центр «Точка».

Проблема, которую решает проект

- Недостаточность дополнительного профессионального образования в сфере градостроительства, его прикладной составляющей.
- Низкая осведомленность жителей в основах градостроительного законодательства, низкая вовлеченность в планирование развития и преобразования территории.

Цель проекта

Сделать градостроительное образование более доступным, актуальным и имеющим практическое значение при помощи дистанционного образования, педагогического дизайна и привлечения лекторов/экспертов.

Продукт проекта

Курсы повышения квалификации и образовательные программы в сфере градостроительства.

Уникальность, особенности, решения

Особенности проекта: создание курсов и образовательных продуктов на основе опыта проектирования с учетом современных трендов градостроительства.

Стадия реализации

Проведение мероприятий по градостроительной тематике, создание и размещение информационного контента, создание других образовательных программ.

Бизнес-модель проекта

Каналы продвижения: социальные сети, мероприятия. Основной продукт: курсы повышения квалификации, информационные услуги. Дополнительный продукт: информационный контент в свободном доступе. Основной канал сбыта продукта – сайт.

Система контроля деятельности образовательного учреждения



Бизнес-Премиум



Основатель
Виталий Зыкин

Контакты



Тюменская область



e-mail: zykinv@youbp.ru



+7 (912) 993 73 73

Описание компании (суть проекта)

Научиться продвигать решение проекта в различные департаменты образования.

Компания – инициатор проекта

ООО «Бизнес-Премиум».

Проблема, которую решает проект

- Исключить рутинную работу сотрудников.
- Исключить ведение дублирующих данных в различных отделах образовательного учреждения.
- Оптимизировать и автоматизировать бизнес-процессы в основных направлениях деятельности.

Цель проекта

Организовать наиболее эффективную модель управления образовательным учреждением в субъектах РФ.

Продукт проекта

Программный продукт «Система контроля деятельности образовательного учреждения».

Конкурентные преимущества

Программный продукт позволяет автоматизировать более 25 направлений деятельности детских садов, школ, комбинатов школьного питания.

Уникальность, особенности, решения

В программном продукте используются 4 искусственных интеллекта.

Стадия реализации

Тиражирование.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Бизнес-модель проекта

На данный момент идет отправка коммерческих предложений, созвоны, предложение провести бесплатную апробацию системы в детских садах и школах в разных регионах страны.

Английский в Республике Хакасия онлайн



Описание компании (суть проекта)

Посредством авторских курсов, направленных на достижение результатов за 1 месяц, набрать базу пользователей для долгосрочного обучения.

Компания – инициатор проекта

Крыцин Денис Сергеевич.

Проблема, которую решает проект

Дети 2–4 классов в государственных школах не умеют читать на английском языке, дети 5–8 классов в государственных школах не умеют строить предложения.

Основатель
Денис Крыцин

Контакты



Республика Хакасия



e-mail: denusa1987@mail.ru



+7 (962) 847 36 56

Конкурентные преимущества

Конкуренты: «Инглекс», «Инглишдом», «Скайэнг», «Бигвиг». Длительность курсов – от 6 месяцев, а также не прописан результат после 6-месячных курсов.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Доступность качественного и быстрого обучения английскому языку в регионе посредством онлайн-приложения.

Продукт проекта

У проекта 2 основных продукта для школьников: «За-читай на английском за 1 месяц», «Грамматика на 5 пальцах» или «Заговори на английском за 1 месяц».

Уникальность, особенности, решения

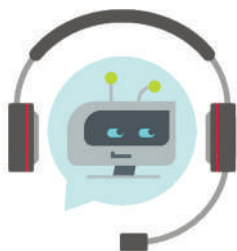
Для разработки данных курсов используются авторские методики, которые направлены на решение проблем, с которыми «традиционные методики» зачастую не справляются.

Стадия реализации

Данные проект MVP успешно прошел апробацию на онлайн-группах в Zoom и готов к реализации через онлайн-приложение.

Бизнес-модель проекта

Клиент записывается на 2 пробных занятия, в дальнейшем возможно заниматься после внесения оплаты.



Описание компании (суть проекта)

Полная, информативная и неискаженная передача знаний от эксперта аудитории.

Компания – инициатор проекта

Ковальский Алексей Владимирович.

Проблема, которую решает проект

Отсутствия эффекта после обучения.

Цель проекта

Цель – полная передача знаний от носителя к целевой аудитории в рамках запущенных во время акселератора пилотов.



Основатель
Алексей Ковальский

Контакты



Москва



e-mail: kovalexeyv@yandex.ru



+7 (926) 596 62 99

Продукт проекта

Платформа и услуга упаковки знаний.

Конкурентные преимущества

Алгоритмы, заточенные под 100% усвоение знаний.

Уникальность, особенности, решения

Собственная microlearning-платформа.

Стадия реализации

Продажи.

Бизнес-модель проекта

- Получение контента в цифре.
- Адаптация под автономное восприятие.
- Программирование машины.
- Встраивание в текущий процесс обучения.

Что требуется

Помощь в масштабировании и тиражировании проекта.



Описание компании (суть проекта)

Платформа консультаций 1 на 1 с наставником. Выбирай ментора и консультируйся из любой точки мира с любого устройства.

Компания – инициатор проекта

Бирюков Владислав Сергеевич.

Проблема, которую решает проект

Поиск наставника. Сейчас пройти онлайн-обучение не проблема, а вот определение направления, систематизация и сохранение мотивации до конца пути – это проблема.

Цель проекта

Стать всемирной сетью по поиску наставников.

Основатель

Владислав Бирюков

Контакты



Тамбовская область



e-mail: vladislavbirukov@mail.ru



+7 (999) 770 71 81

Продукт проекта

- Услуга консультации.
- Поиск специалиста.

Конкурентные преимущества

- Индивидуальный подход наставников;
- профессиональный подход и систематизация знаний;
- опыт построения плана обучения;
- объяснение узкоспециализированной информации.

Уникальность, особенности, решения

Упрощаем поиск наставника и предлагаем способ обучения, работающий эффективнее специальных курсов за счет гибкости разных характеристик (от времени до местонахождения).

Стадия реализации

Идея, уже готов прототип.

Бизнес-модель проекта

Комиссия за оказание платных услуг.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

«Про_Совместимость»



Основатель
Валерий Кошелев

Контакты



Томская область



e-mail: koshelev.valeriy@gmail.com



+7 (923) 405 30 20

Что требуется

Участие в питчах АСИ и профильных партнеров.
Рекомендации по проведению интервью с заинтересованными партнерами.
Тестирование нашей технологии на базе самого Агентства Стратегических Инициатив.

Описание компании (суть проекта)

Создание сервиса «Про_Совместимость», предоставляющего услуги по индивидуальному и командному мэтчингу онлайн с расшифровкой и рекомендациями.

Компания – инициатор проекта

Кошелев Валерий Евгеньевич.

Проблема, которую решает проект

Отсутствие психологической совместимости при подборе подчиненного для руководителя высшего или среднего звена.

Цель проекта

- Внедрить методику в 10-ти предприятиях.
- Заработать 500 тыс. руб.

Продукт проекта

Сайт с тестированием по PAEI, MBTI и DISC, позволяющий по результатам тестирования указывать на сильные и проблемные зоны по совместимости членов команды.

Конкурентные преимущества

Решение, позволяющее внедрять нашу технологию тестирования на любой сайт по API.

Уникальность, особенности, решения

Результаты индивидуального и командного тестирования, выдаваемые на сайте после прохождения теста, а также рекомендации для каждого.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Монетизация:

- Разовый командный мэтчинг.
- Разовый парный мэтчинг.
- Подписка для предприятий, где необходим постоянный мэтчинг сотрудников с руководителем.
- Поиск клиентов через статьи на порталах типа VC, социальные сети, личные продажи.



Описание компании (суть проекта)

- Анализ существующих процессов закупок и логистики в компании.
- Оптимизация логистических процессов/разработка решения для осуществления прямого импорта.
- Поиск и проверка поставщика, заключение контракта.
- Анализ ситуации на мировом рынке в конкретной нише.
- Контроль производства и инспекция поставляемого товара.
- Разъяснение предпринимателю специфики работы с его товаром в части сертификации, таможенного законодательства и др.

Компания – инициатор проекта

Хозуева Маргарита Сергеевна.

Основатель
Маргарита Хозуева

Контакты



Ростовская область



e-mail: margaritahozueva@gmail.com



+7 (988) 893 28 55

Конкурентные преимущества

Проект – это точка пересечения логистических компаний и институтов, в которых обучаются специалисты.

Он помогает разработать решение для конкретной сферы и обучить команду работать в данном поле.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Проблема, которую решает проект

Обучение предпринимателя и его команды процессу импорта/экспорта, сопровождение первой сделки.

Цель проекта

Эффективные изменения рынка оказания услуг в сфере ВЭД, сокращение издержек на обеспечение работы посредников (логистические компании, брокеры, торговые компании – представители).

Продукт проекта

Обучение предпринимателя и его команды процессу импорта/экспорта, сопровождение первой сделки.

Уникальность, особенности, решения

Индивидуальный подход к разработке логистических решений и современные навыки обучения.

Стадия реализации

Проект действует с 2020 г.

Бизнес-модель проекта

- Клиент заказывает разработку решения.
- Разрабатываем решение и предлагаем обучить.
- Продаем обучение – реализуем.

Развитие навыков будущего у детей старшего дошкольного и школьного возраста



Описание компании (суть проекта)

Создание кружков для детей, в которых будут созданы условия для развития у детей специальных социально-психологических надпрофессиональных навыков.

Компания – инициатор проекта

ООО «ДЮНА».

Проблема, которую решает проект

Развитие у детей специальных социально-психологических надпрофессиональных навыков (soft skills, навыки будущего, мягкие навыки, гибкие навыки) – коммуникация, кооперация, критическое мышление, креативность, эмоциональный интеллект, работа в режиме неопределенности.



Основатель

Наталья Подлесная

Контакты



Ростовская область



e-mail: duna.academy@gmail.com



+7 (958) 038 03 85

Конкурентные преимущества

- Гибкая программа, подстраивающаяся под текущее состояние и потребности участников группы;
- «живая» работа с преподавателем курса.

Что требуется

Дополнительные консультации по продвижению услуг и взаимодействию с органами власти в вопросе получения организацией образовательной лицензии.

Цель проекта

- Помочь родителям адаптировать детей к современному быстро меняющемуся, нестабильному и неоднозначному миру.
- Помочь детям найти себя и реализоваться, быть в этом мире полноценными и счастливыми людьми.

Продукт проекта

Кружки для детей, в которых созданы условия для развития у детей специальных социально-психологических надпрофессиональных навыков (soft skills, навыки будущего, мягкие навыки, гибкие навыки) – коммуникация, кооперация, критическое мышление, креативность, эмоциональный интеллект, работа в режиме неопределенности.

Уникальность, особенности, решения

Формирование навыков будущего в детском возрасте.

Стадия реализации

Апробация.

Бизнес-модель проекта

Все расходы по обеспечению работы проекта оплачиваются за счет средств участников (родителей участников).

Творческая студия «Клюква»

Описание компании (суть проекта)

Проведение в творческой студии мастер-классов, тематических вечеров, встреч, пробных занятий для молодежи с целью удовлетворения их творческих потребностей.

Компания – инициатор проекта

Суханова Татьяна Игоревна.

Проблема, которую решает проект

- Удовлетворение творческих потребностей молодежи.
- Организация вечернего досуга для молодежи.

Цель проекта

Обустройство пространства в творческую студию для молодежи.

Основатель
Татьяна Суханова

Контакты



Ярославская область



e-mail: bt37-76@yandex.ru



+7 (920) 650 74 40

Продукт проекта

Первая в городе и районе творческая студия для молодежи.

Конкурентные преимущества

- Аналогов нет в городе и районе.
- Есть запросы от молодежи.

Уникальность, особенности, решения

Аналогов нет, есть потребности молодежи и семей.

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

- Платные мастер-классы;
- взаимовыгодное сотрудничество с мастерами и приглашаемыми людьми;
- творческая мастерская – площадка для рекламы, фотосессий.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Региональная экосистема молодежного предпринимательства «Импульс 21 века»

Описание компании (суть проекта)

Создание академии киберспорта, где будут проходить теоретические и практические занятия по киберспортивным дисциплинам.

Организация, участие в киберспортивных турнирах, как локальных, так и международных.

Компания – инициатор проекта

АНО центр развития молодежного предпринимательства «Вектор».

Проблема, которую решает проект

Слабо развитые софт-компетенции у молодых людей, отсутствие постоянно действующей системы выявления талантливых будущих киберспортсменов.

Основатель
Даниил Фомин

Контакты



Смоленская область



e-mail: danya.fomin.02@mail.ru



+7 (906) 517 74 36

Конкурентные преимущества

- Уникальность услуги (нет конкурентов в регионе).
- Высокая деловая репутация (победа в «Прорыв года 2021»).
- Апробированный MVP в формате челленджа WarCorporation и получение положительных отзывов.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Развитие востребованных современных компетенций и повышение интеллектуального, творческого потенциала молодежи Смоленской области через обучение и тренировки в киберспортивном направлении.

Продукт проекта

Киберспортивная команда, участвующая в турнирах на международном уровне.

Уникальность, особенности, решения

- Отсутствуют прямые конкуренты в области.
- Апробированные услуги.

Стадия реализации

- Провели апробацию услуги WarCorporation.
- Работали через услугу Tiktok-вечеринка.
- Были частью проекта «Школа будущего разведчика», где проводили уроки киберспорта по дисциплине League of legends.
- Проводили занятия в организации IT-куб.

Бизнес-модель проекта

Процесс оказания услуги: подача заявки, корректировка вопросов, заключение договора, оплата, проведение занятий, проведение турниров.



Описание компании (суть проекта)

Создать онлайн-платформу с возможностью прохождения «живых» курсов от экспертов, организацией помощи с домашними заданиями и получения живого междугородного общения. На текущий момент: 52 человека в телеграм-чате проекта.

Компания – инициатор проекта

Лебедева Анастасия Юрьевна.

Проблема, которую решает проект

Большой объем домашних заданий у школьников, отсутствие «живых» онлайн-курсов.

Цель проекта

Сделать школьную жизнь проще, доступнее и интереснее.

Основатель
Анастасия Лебедева

Контакты



Московская область



e-mail: stasya1997@gmail.com



+7 (925) 308 66 46

Конкурентные преимущества

Схожи с уникальностью.
Конкуренты: «Якласс», TutGood, TutorOnline, Skyeng, Puzzle English.

Стадия реализации

Стартап.

Что требуется

Экспертиза по вопросам построения стратегии стартапа.

Продукт проекта

Мы делаем проект «Детское сообщество», помогающий школьникам решать проблемы, связанные с большим объемом домашних заданий, при помощи индивидуального подхода к каждому и компьютерных технологий.

Уникальность, особенности, решения

- Общий чат для взаимодействия участников сообщества, разделенный по классам, по городам.
- Непрерывное взаимодействие по вопросам, связанным с домашним заданием, «учитель-ученик» на специализированной платформе.
- Ежемесячные встречи с экспертами из разных областей на платформе Zoom.
- Индивидуальные треки развития каждого участника с привлечением необходимых конкурсов и мероприятий для раскрытия потенциала каждого ребенка.
- Каждый месяц «живые» (без записи занятий) мини-треки для прохождения с конечным результатом.

Бизнес-модель проекта

Монетизация: лид-магнит – бесплатная и оперативная помощь с домашним заданием (с 18 до 21 ч.) по ограниченному количеству предметов; помощь с домашним заданием, ответами на вопросы и повторение 24/7 по любому предмету – платная версия; мини-треки развития (курсы).

«Тьютор онлайн-обучения»

Описание компании (суть проекта)

LXP-платформа для персонализированного адаптивного онлайн-обучения на основе ИИ, выстраивающего персональные «пути» обучения под каждого ученика на основе его знаний, заданной цели обучения, а также результатов других учеников, уже проходивших обучение.

Компания – инициатор проекта

Кузнецов Григорий Владимирович.

Проблема, которую решает проект

Невозможность персонализированного онлайн-обучения.

Цель проекта

Создание на основе ИИ системы адаптивного обучения (aLXP).

Основатель
Григорий Кузнецов

Контакты



Московская область



e-mail: grigkuz@yandex.ru



+7 (925) 858 63 90

Продукт проекта

LXP-платформа для онлайн-обучения.

Конкурентные преимущества

LXP-платформа, которая не только хранит и использует цифровой след, но и адаптирует обучение под каждого ученика, вне зависимости от того, какой курс выбрал ученик, так как выбирается конечный навык или знание, а система сама подбирает подход к достижению, оперируя отдельными уроками, а не целыми курсами.

Уникальность, особенности, решения

Адаптивная LXP-платформа ведет к уберизации обучения, ученик получает только те знания, которые необходимы для максимально быстрого и качественного получения знания и навыка, который ему необходим.

Стадия реализации

Модуль управления выдачей материалов, в том числе и модуль ИИ, готов, идут работы по созданию фронтенда для выдачи материала ученикам. Готовится пилотный запуск.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Бизнес-модель проекта

В первую очередь монетизация на потребителях – ученики платят за свое обучение.

«Школа школьного психолога»

Описание компании (суть проекта)

Создание методического центра по подготовке школьных психологов и учителей начальных классов по направлению «детская нейропсихология».

Компания – инициатор проекта

Школа проектных технологий «Поколение уверенного будущего».

Проблема, которую решает проект

Недостаточные компетенции у школьных психологов, учителей начальных классов и классных руководителей для выявления нейропсихологических трудностей у школьников.



Основатель
Юлия Волкова

Контакты



Москва



e-mail: yuliavolkk@mail.ru



+7 (916) 377 59 79

Конкурентные преимущества

Предлагается уникальный продукт, учитывающий, что на рынке образовательных услуг проблема повышения знаний, использования инструментария и методологии в области нейропсихологии недостаточно проработана.

Стадия реализации

Идея.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Повышение компетенций, расширение знаний, умений, навыков у школьных психологов, учителей в области детской нейропсихологии.

Продукт проекта

Продукты проекта: методические рекомендации по нейропсихологии для школьных психологов и учителей начальных классов, программа тренингов, программа онлайн-семинаров.

Уникальность, особенности, решения

Уникальной особенностью проекта является авторская методика проекта «Школа школьного психолога».

Бизнес-модель проекта

Команда проекта делает коммерческие предложения органам управления образования субъектов РФ о проведении семинаров, после составления графика приступа к проведению практических семинаров, тренингов. Заказчики работ – субъектовые органы управления образования и образовательные учреждения. Финансирование проекта осуществляется за счет бюджетных средств, средств крупных региональных социально ориентированных коммерческих компаний.

«Урок дорожника»

Описание компании (суть проекта)

Механизм реализации проекта: подготовительный этап реализации проекта; психологический отбор внутренних тренеров; выбор площадки для обучения школьников; проведение стартового опроса; проведение цикла уроков по теме дорожного строительства для школьников 5–9 классов; сбор обратной связи; заключительный этап реализации проекта.

Компания – инициатор проекта

АО «Башкиравтодор».

Проблема, которую решает проект

- Поздняя активизация проф. самоопределения учащихся;
- трудности в выборе будущей профессии;
- психологическая зависимость от виртуального мира;
- преобладание плохих примеров в окружении молодежи.

Основатель
Артур Курманов

Контакты



Республика Башкортостан



e-mail: arthur.kurman@gmail.com



+7 (987) 252 54 25

Уникальность, особенности, решения

Возможность масштабирования проекта на другие отрасли.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Привлечение на предприятие заинтересованных мотивированных молодых специалистов.

Продукт проекта

Урок, проводимый опытными работниками дорожно-строительной отрасли, прошедшими внутренний психологический отбор.

Конкурентные преимущества

- Тренеры – опытные работники дорожной отрасли.
- Жесткий психологический отбор тренеров.
- Использование практических примеров.
- Программа тематических уроков согласована с руководством Минобразования.
- Долгосрочная заинтересованность предприятия в потенциальных работниках дорожной отрасли.

Стадия реализации

Успешная реализация пробного этапа проекта в 2019–2020 гг. – участвовали 700 детей по Республике Башкортостан.

Бизнес-модель проекта

Привлечение молодых сотрудников на предприятие, уменьшение стоимости привлечения работников на данном этапе не просчитывалось.

Описание компании (суть проекта)

Создание образовательного онлайн-курса.

Компания – инициатор проекта

«Упсала-Цирк».

Проблема, которую решает проект

- Недостаток навыков и инструментов для выстраивания диалога и удержания внимания детей и подростков.
- Нечего противопоставить гаджету, высокой скорости жизни.
- Низкая вовлеченность детей в процесс обучения.

Цель проекта

Перевести 20-летний опыт «Упсала-Цирка» в удобный формат, доступный широкой аудитории специалистов для детей.

Основатель
Инна Сурина

Контакты



Санкт-Петербург



e-mail: inna@upsalacircus.ru



+7 (911) 704 21 82

Уникальность, особенности, решения

Наш продукт состоит из 2 частей:

- экспертиза «Упсала-Цирка» в обучении профессионалов, работающих с детьми;
- автоматизация – обучен, полностью автоматизирован бот.

Что требуется

Помощь в экспертизе и аккредитации нашей программы для выдачи сертификатов государственного образца. Контакты на уровне первых лиц частных школ, медклиник, ретейлеров детских товаров.

Продукт проекта

Современный онлайн-курс, построенный на методе цирковой педагогики для развития soft skills и повышения квалификации специалистов, работающих с детьми.

Конкурентные преимущества

- Инструменты цирка позволяют устанавливать контакт, привлекают внимание детей и подростков.
- Цирк за счет своей яркости, необычности, элементов риска вызывает интерес у людей любого возраста.
- Мы даем простые приемы для прокачки навыков коммуникации с детьми и подростками.
- Умеем быстро запускать новые курсы. Доступ к экспертизе профессионалов (видеорежиссеры, тренеры, артисты проф. труппы, техспециалисты).

Стадия реализации

Пилотирование.

Бизнес-модель проекта

Аудитория:

- специалисты, работающие с детьми;
- частные школы, обучение персонала;
- корпоративный бизнес (сфера услуг, специалисты, работающие с детьми – медперсонал).

Пока что мы формируем бизнес-модель.

Детская академия программирования и цифрового творчества Z



Описание компании (суть проекта)

Онлайн и очное обучение детей 5–14 лет компьютерной грамотности, созданию анимации и игр, мобильных приложений, сайтов, программированию (школа работает уже год).

Компания – инициатор проекта

ИП Закурина Н.С.

Проблема, которую решает проект

Обучение детей востребованным IT-навыкам и частично soft skills. Эти навыки пригодятся детям в любой сфере в будущем (технологии проникают во все профессии) и позволят лучше учиться и создавать свои проекты вместо потребления чужого контента.

Основатель
Наталья Закурина

Контакты



Московская область



e-mail: nzakurina@yandex.ru



+7 (985) 821 75 38

Конкурентные преимущества

- Обучение в мини-группах.
- Качественная обратная связь.
- Внимание каждому ученику.
- Развитие soft skills, навыки создания своих проектов.
- Индивидуальная траектория развития.

Что требуется

Формирование устойчивой модели работы проекта – основная задача в рамках акселератора.

Цель проекта

Создание среды для массового и доступного обучения детей во всех регионах востребованным IT-навыкам и soft skills, а также расширение возможностей для преподавателей.

Продукт проекта

Очные и онлайн-курсы обучения детей программированию (индивидуально и в группе), программа формируется на год исходя из интересов и навыков ребенка.

Уникальность, особенности, решения

«Самая душевная онлайн-школа» по отзывам родителей.

Стадия реализации

Действующий бизнес, идея реорганизации – в стадии проработки.

Бизнес-модель проекта

B2C: оплата абонементов ежемесячно или на более длительный срок после бесплатного пробного урока.