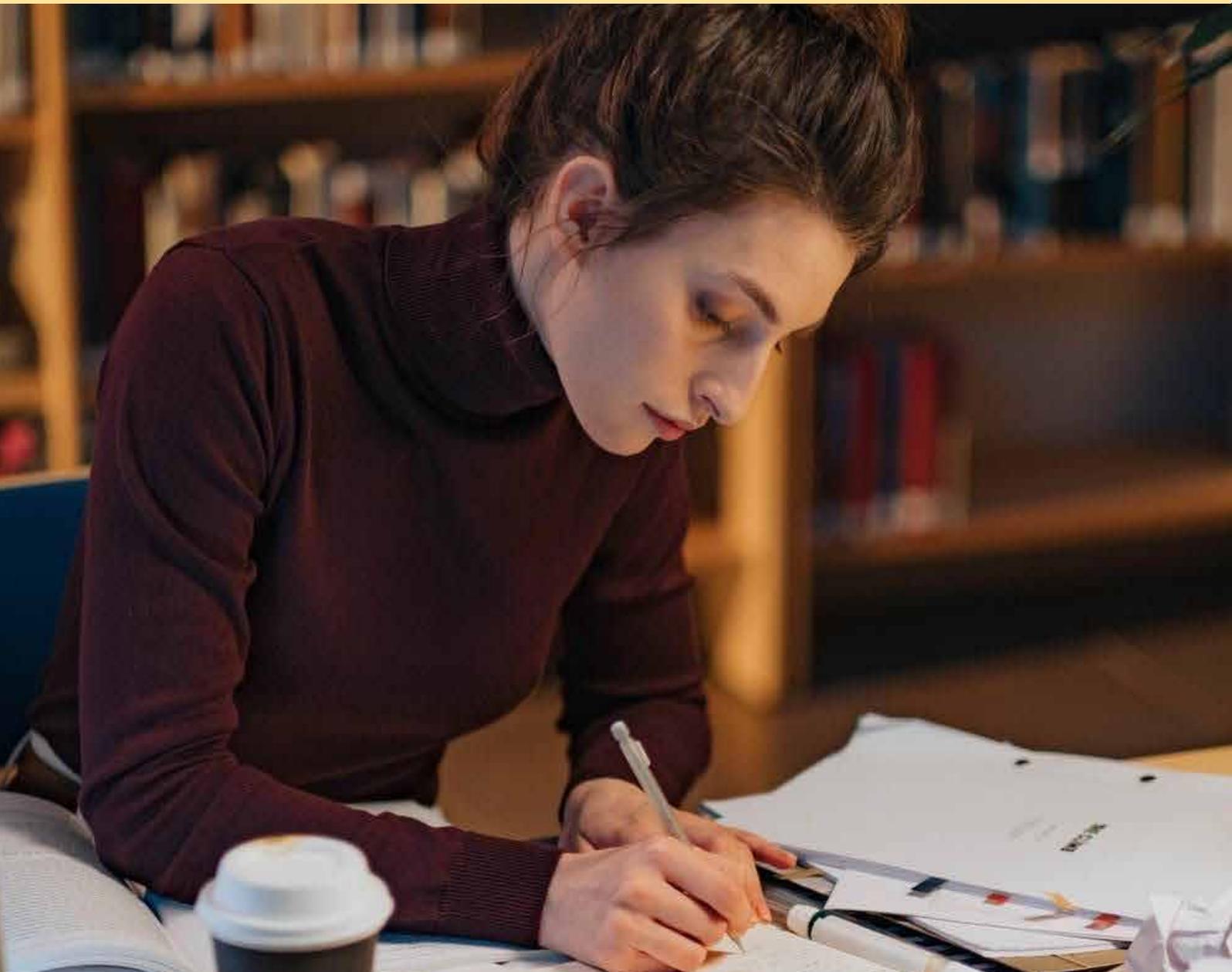


Фонд
Поддержки
Социальных
Проектов



ИНКЛЮЗИВНАЯ АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА ФОНДА ПОДДЕРЖКИ
СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

12 сентября - 8 ноября 2023 года

Содержание

Терминология	3
Акселерационная программа для социальных проектов	4
Автоматика	5
«Бабушкин клубок»	7
«В Тишине» — интерактивный музей	9
Глазнойпротез.рф	11
«ГНОМИЯ» — инклюзивный навигатор	13
«ДОМ»	15
«Изюминка» — онлайн студия изучения иностранных языков	17
«ИЛИКС» (ИП Малышева К. С.)	19
Инватурист	21
Интек-Л	23
Кастомизация одежды для самовыражения людей с инвалидностью	25
«Линия жизни»	27
Магия перемен	29
ИП Малышев	31
Металлпластизделие	33
«Нереально-реальный инструктор»	35
«Особая сборка»	37
Парахвват — мобильный многофункциональный компенсирующий ортез	39
Программы повышения личной эффективности молодых людей с инвалидностью в процессе их трудоустройства	41
Распознавание речи в текст	43
Ремесленная мастерская	45
РУСОЛЬ — соляная пещера	47
СЕНСОРИУМ — музей в темноте	49
СРУБ СТОРЕ	51
МПО «Электротехника»	53
BURAN — платформа цифровых компетенция в сфере беспилотной авиации	55
DiaTalks — экосистема сервисов для людей с сахарным диабетом	57
Dodoland — инклюзивная площадка	59
Everland	61
Interiors by Mariya Abramova	63
MADforyou (МАДфою)	65
PURE SENSE — парфюмерный бренд	67
«6 sense»	69
Sibarit	71
Steplife — школа ходьбы	73

Терминология

1. **B2B** — business-to-business, бизнес для бизнеса
2. **B2C** — Business-to-consumer, бизнес для потребителя
3. **B2G** — business-to-government, бизнес для государства
4. **ФСС** — фонд социального страхования
5. **НКО** — некоммерческая организация
6. **ОВЗ** — ограниченные возможности здоровья
7. **РЖЯ** — российских жестовый язык
8. **ЦА** — целевая аудитория
9. **ТЗ** — техническое задание
10. **ПНИ** — психоневрологический интернат
11. **Нарушения ОДА** — нарушения опорнодвигательного аппарата

Акселерационная программа для социальных проектов

Организатор — Фонд Поддержки Социальных Проектов(ФПСП).

Деятельность Фонда направлена на решение следующих задач, необходимых для развития среды социальных проектов и социального предпринимательства в Российской Федерации: увеличение количества социальных проектов и социального эффекта от их деятельности, развитие культуры социального предпринимательства, инфраструктурное развитие среды социальных проектов и масштабирование лучших практик, обеспечение социальных предпринимателей бизнес-навыками, содействие в привлечении финансирования для реализации социальных проектов.

Акселерационная программа нацелена на формирование у команд социальных проектов предпринимательских компетенций и на «упаковку» проектов в социальной сфере для привлечения финансирования. В ходе акселерационной программы участники вместе с опытными бизнес-тренерами и консультантами работают над развитием своих проектов, повышением ключевых финансовых показателей, успешным продвижением продуктов. Акселерационная программа ФПСП проводилась с 12 сентября по 8 ноября.

Для участия в программе поступило 42 заявки от проектов, приглашенных к участию на Стартовый интенсив. Акселерационную программу успешно прошли 35 проектов. Основные сферы деятельности: образование и культура, медицина и социальное обслуживание, спорт и здоровый образ жизни.

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ СЛЕДУЮЩИЕ БЛОКИ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ

Участники проходят тренинги, в том числе по темам стратегического и операционного планирования, разработки маркетинговой стратегии, расчёта ключевых метрик продукта, анализа социального воздействия проектов, обучения навыкам командной работы.

ПРАКТИЧЕСКИЙ

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

ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЙ

С целью получения поддержки участники акселерационной программы разрабатывают презентационные материалы и принимают участие в Демо-Дне (презентация и онлайн встреча с потенциальными партнёрами и инвесторами)

Автоматика



Руководители

Руслан Гакилович
Киямов

Суворов Виталий
Викторович

Контакты

+7 913-974-06-25
svitv@mail.ru

Ниша

Здравоохранение

Команда

3 человека

Описание

Автоматика — компания, которая помогает клиентам, включая людей с ОВЗ, детей, спортсменов, в ситуациях, где требуется решение проблем травм опорно-двигательного аппарата и развития спортивных навыков.

Социальная миссия проекта

Ключевой миссией проекта является создание возможности для всех, включая людей с ОВЗ, детей и спортсменов, развивать свой потенциал и улучшать физическое состояние через занятия спортом.

Этот проект призван сделать физическое развитие доступным для всех и обеспечить равные возможности для каждого участника, независимо от его состояния и его способностей.

Клиент(ы)

Люди с ОВЗ, дети, спортсмены.

Проблема клиента

1. Сегодня в спорте практически не используются современные ИТ и адаптивные, управляемые, системы с обратной связью.
2. Спорт опасен для здоровья!
3. На данный момент занятия спортом и реабилитация проводятся с использованием обычных грузоблоков.

Рынок

Вся Россия и зарубежные страны.

Решение

Создание специального «идеального тренажёра» для реабилитации людей с ОВЗ.

Как работает бизнес

Бизнес-модель базируется на нескольких источниках дохода:

1. Продажа тренажеров.
2. Продажа программного обеспечения.

Модель монетизации

Продажа уникальных спортивных тренажеров для реабилитации людей с ограниченными возможностями. Эти тренажеры предоставляются различным учреждениям, включая реабилитационные центры, спортивные лаборатории, школы и учебные заведения, а также элитные фитнес-клубы.

Проект предоставляет специализированное программное обеспечение, которое позволяет мониторить и адаптировать тренировки для пользователей тренажера. Клиенты могут приобрести подписку на программное обеспечение и обеспечить стабильный источник дохода.

Конкуренты

Реабилитационные центры.

План развития (по продукту и финансам)

Специфичные:

- Цель проекта на акселераторе — привлечение 390 тыс. рублей инвестиций для доработки MVP и проверки гипотез.
- Усовершенствование процессов управления проектами с трекером.

Измеримые:

- Привлечение 390 тыс. руб. инвестиций в течение программы.
- Достижение 100% навыка оптимизации проекта с помощью трекера.

Достижимые:

- Завершение презентаций и информирование участников акселератора и заинтересованных лиц для привлечения внимания к проекту и инвесторов.
- Улучшение ключевых показателей качества продукта и бизнес-процессов на 20%.

Релевантные:

- Привлечение инвесторов с целью создания MVP и проверки гипотез.
- Отработка с трекером: улучшение управленческих навыков и процессов нацелено на увеличение эффективности проекта.

Ограниченные по времени:

- Привлечение 390 тыс. рублей инвестиций в течение 6 месяцев после начала акселератора.
- Готовность улучшенного проекта с трекером к представлению в течение 3 месяцев после программы акселерации.
- После создания MVP и проверки гипотез, скорректировать MVP и начать контрактное производство тренажера, а также провести первые продажи.

Что требуется

Необходимы финансовые вложения на доработку MVP.

«Бабушкин клубок»



Руководитель

Копытова Ольга
Сергеевна

Контакты

+7-965-157-27-83
lerlya_74@mail.ru

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

4 человека

Описание

«Бабушкин клубок» — творческая мастерская, в которой трудятся люди с инвалидностью и пенсионеры, для которых компания проводит реабилитационные творческие мастер-классы.

Социальная миссия проекта

Улучшение качества жизни пенсионеров и людей с инвалидностью посредством трудоустройства, обучения и трудовой адаптации, социализации.

Клиент(ы)

1. Люди пенсионного возраста и люди с инвалидностью с сохраненной функцией работы руками.
2. Физлица с высоким уровнем социальной ответственности, компании b2b.

Проблема клиента

Проблема благополучателей — есть возможность трудиться, но недостаточно знаний и опыта, вследствие чего — отсутствие возможности трудоустройства.

Проблема покупателя — есть желание помогать (в качестве благотворителя), но нет доверия, слишком большой выбор некоммерческих организаций.

Рынок

Товары ручной работы, преимущественно вязаные изделия и сувенирная продукция.

Решение

Открытие творческой мастерской, совмещённой с торговой зоной товаров, произведённых подопечными.

Как работает бизнес

В творческой студии подопечные обучаются и отрабатывают полученные навыки с наставником, который следит за качеством изделий. Их работа оплачивается, а произведённые товары продаются в торговой зоне и интернет-магазине, принимаются заказы от юридических лиц и b2b клиентов.

Модель монетизации

Продажа изделий подопечных в торговой зоне мастерской и через интернет-магазин, работа с b2b-клиентами через менеджера.

Конкуренты

Магазины сувенирной продукции, частные мастера товаров ручной работы, в том числе вязаных изделий.

План развития (по продукту и финансам)

Открытие сети мастерских-студий в городе Москве, расширение в регионы (франшиза).

Что требуется

Запрос на финансирование открытия мастерской, так как именно офлайн-мастерская позволит сделать мощный скачок в продажах за счёт прямой демонстрации работы и процессов (шоу-рум, магазин, творческая студия).

«В Тишине» — интерактивный музей



Руководитель

Айзина Мария
Игоревна

Контакты

+7 925-859-44-45
info@museuminsilence.ru

Ниша

Образование

Команда

3 человека

Описание

Музей «В Тишине» — это инклюзивное пространство тишины и толерантности, направленное на формирование общества равных возможностей для всех. Миссия музея — расширить представление людей о возможностях каждого человека и всего мира в целом.

Социальная миссия проекта

1. Объединение глухих и слышащих людей.
2. Создание толерантного, инклюзивно просвещенного общества.
3. Решение вопроса социальной изоляции глухих.

Клиент(ы)

Дети, молодежь, взрослые, лица с ОВЗ, пожилые, предприниматели.

Проблема клиента

Проблемы слабослышащих: отсутствие взаимодействия со слышащими, отсутствие понимания, социальная изоляция.

Проблемы слышащих: психологические барьеры при общении с глухими, отсутствие опыта взаимодействия.

Рынок

1. Рынок: B2C — прямая продажа билетов физическим лицам.
2. В 2022 году музеи в Москве посетили порядка 16,7 млн человек, что стало самым высоким показателем за 30 лет.

Об этом в середине февраля 2023 года заявила заммэра столицы Наталья Сергунина.

Решение

1. Все, кто хотят провести свободное время необычно и с пользой, могут посетить интерактивные программы музея «В Тишине».
2. В чём преимущества музея «В Тишине»:
 - интерактивный формат, который подходит любой аудитории;
 - через игру освещается социально-значимая тема: инклюзия в обществе;
 - необычный коллектив — слышащие и глухие работают в одной команде;
 - разные программы, открывающие новый опыт для органов чувств.

Как работает бизнес

Продажа билетов на сайте и через сторонние сервисы (Яндекс.Афиша, Тинькофф Афиша, Афиша.ру и т.д.).

Модель монетизации

Грантовая поддержка: 3% от общей выручки. Основная прибыль и финансовая устойчивость происходит за счет продажи билетов.

Конкуренты

Сенориум, Экспериментариум, Клаустрофоия (квесты).

План развития (по продукту и финансам)

Открытие филиалов минимум в двух городах: Уфа, Екатеринбург. Дополнительные проекты по инклюзивному просвещению и ведению социального бизнеса.

Что требуется

Финансовая поддержка, информационное освещение, сотрудники в городах реализации.

Описание

Глазнойпротез.рф — проект, помогающий инвалидам и нуждающимся в глазном протезировании людям. Благодаря использованию 3D-технологий протезирование становится доступным, повышается качество протезов и увеличивается их производительность. Эта технология позволяет создавать индивидуальные протезы с точным прилеганием к протезному ложу и реалистичными анатомическими формами. Цель — обеспечить инновационные технические средства реабилитации для инвалидов и людей, нуждающихся в глазном протезировании. Глазнойпротез.рф получил признание в сфере социального предпринимательства, став победителем Всероссийского конкурса «МОЙ ДОБРЫЙ БИЗНЕС».



Руководитель

Королева Мария
Николаевна

Контакты

+7 903-682-53-53
dr.korolevamariia@gmail.com

Ниша

Здравоохранение

Команда

8 человек

Социальная миссия проекта

1. Улучшение качества жизни и адаптация потерявших глаз пациентов.
2. Предоставление современных глазных протезов инвалидам и лицам, нуждающимся в протезировании.
3. Комплексная медико-социальная реабилитация пациентов после удаления глаза.
4. Развитие службы офтальмопротезирования в РФ.

Клиент(ы)

1. Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, нуждающиеся в глазном протезировании.
2. Дети и взрослые.

Проблема клиента

1. Отсутствия современных глазных протезно-ортопедических изделий (ТСР) и комплексной офтальмопротезной помощи в РФ.
2. Необходимость психологической коррекции граждан в связи с наличием косметических и анатомических дефектов челюстно-лицевой области.
3. Отсутствие информационной поддержки лиц, нуждающихся в глазном протезировании.
4. Отсутствие доступности офтальмопротезирования в Российской Федерации, в том числе диагностики, лечения, подбора глазных протезов, обучение правилам эксплуатации и сервисного обслуживания глазных протезов.

Рынок

РАМ — потенциально доступный рынок офтальмопротезирования составляет 450 тыс. человек в РФ +12,5 тыс. чел. /в год. Распространенность анофтальма — 24,4 случая на 10 тыс. населения. Число энуклеаций в среднем ежегодно около 12,5 тыс.

Решение

1. Создание цифровой площадки (портала) электронного взаимодействия между медицинским работником (протезистом/офтальмологом и другими специалистами) и получателями информационных услуг по главному протезированию.
2. Производство и реализация индивидуальных технических средств реабилитации — глазных протезов — инновационным цифровым методом 3D печати.
3. Оказание комплексной медико-социальной реабилитации и абилитации пациентов после удаления глаза, включая хирургическую и косметологическую коррекцию анофтальмического синдрома.

Как работает бизнес

B2C, B2B.

Модель монетизации

Монетизация путем получения доходов от следующих видов услуг:

1. Производство и реализация инновационных индивидуальных глазных протезов.
2. Медико-консультативная и диагностическая помощь (врачей протезиста/офтальмолога/психолога/травматолога/онколога/косметолога и др.).
3. Оказание медицинских услуг по хирургической и косметологической коррекции анофтальмического синдрома.

Конкуренты

Кабинеты глазного протезирования в следующих городах: Москва, Красноярск, Омск, Санкт-Петербург, Казань.

План развития (по продукту и финансам)

Масштабирование проекта путем увеличения «продуктовой линейки» — расширения комплекса медицинских и социальных услуг по реабилитации и абилитации лиц, нуждающихся в глазопротезной помощи.

Что требуется

1. Инвестиции на медицинское оборудование.
2. Расширение площади Центра глазного протезирования.

«ГНОМИЯ» — инклюзивный навигатор



Руководитель

Аристова Ольга
Владимировна

Контакты

+7 916-933-39-15
olga-aristova@yandex.ru

Ниша

Культура и досуг

Команда

3 человека

Описание

Фундаментом проекта «ГНОМИЯ» стали детские рассказы о гномах и их волшебной стране, созданные Оксаной Аристовой. Герои Оксаны — гномы-детективы с собакой — путешествуют, расследуют преступления и заводят новых друзей. Книги «Приключения гномов 1» и «Приключения гномов 2» вышли в издательстве ЭКСМО в 2018 г. На основе книг придумана серия развивающих занятий и мастер классов.

Разработано и проведено более 50 детских развивающих мероприятий, викторин на площадках школ и библиотек, городских праздниках. Проведено более 20 инклюзивных онлайн-уроков для подопечных фонда «Даунсайд Ап».

Социальная миссия проекта

1. Создать инклюзивный навигатор по площадкам и мероприятиям, чтобы помочь родителям детей с ОВЗ и взрослым людям с ограниченными возможностями здоровья грамотно, быстро и легко планировать детский и семейный досуг.
2. Повысить информированность о культурных событиях Москвы и регионов.
3. Расширить возможности социальной адаптации детей и взрослых с ОВЗ.

Клиент(ы)

Родители детей с ОВЗ, дети с ОВЗ, взрослые с ОВЗ.

Проблема клиента

1. Низкая социальная активность людей с ОВЗ.
2. Информации на стандартных сервисах (таких как KudaGo, TIKET-LAND) недостаточно, чтобы оценить возможность конкретного человека с ОВЗ посетить мероприятие (например, слишком крутые подъемы и спуски, наличие подъёмников и тд).
3. Не каждый родитель знает, куда можно сходить с ребенком-инвалидом, семьи часто ведут затворнический образ жизни, хотя многие культурные и спортивные площадки Москвы и регионов реализуют специальные программы.
4. У семей, в которых воспитываются дети с ограниченными возможностями, нет специализированного интернет-портала, где бы они могли получить всю необходимую информацию.

Рынок

Общая численность инвалидов на 1 января 2023 года составила 10,9 млн человек, что составляет 7,5% от численности постоянного населения России (по данным Росстата).

Решение

Создание интернет-портала с подробными описаниями площадок с точки зрения доступной инклюзивной среды, рейтингами, фото и видео, отзывами зрителей и посетителей (по примеру сервисов бронирования отелей), афишей актуальных мероприятий и возможностью подбора информации в различных разрезах (возраст, инклюзивное обеспечение, вид ОВЗ).

Как работает бизнес

Инклюзивный портал «Гномия» помогает в организации досуга, обмене опытом и получении актуальной информации в инклюзивной среде. Разделы портала включают:

1. Площадки/мероприятия — описание доступной инклюзивной среды, рейтинги, фото, видео и отзывы.
2. Афиша — календарь событий и карта мероприятий.
3. Касса — продажа билетов на мероприятия по договорам с площадками.
4. Поиск — возможность подбора информации по различным параметрам (мероприятия, даты, инклюзивное обеспечение, вид ОВЗ и др.).
5. Культура — информация о мероприятиях для семей с ребенком с ОВЗ и взрослых с ОВЗ.
6. Спорт — информация о спортивных секциях и мероприятиях для детей и взрослых с ослабленным здоровьем.
7. Образование — информация о развивающих мероприятиях для детей и взрослых с ослабленным здоровьем.
8. Медиаclub — образовательная программа для детей с ОВЗ, включающая навыки работы в социальных сетях, написания журналистских текстов, фото- и видеомонтажа, 3D-моделирования.
9. Родителям — сообщество родителей, библиотека ресурсов, вебинары и рекомендации специалистов.
10. Интернет-магазин инклюзивных товаров — специальные приспособления и адаптивная одежда для людей с особыми потребностями.

Модель монетизации

Источники дохода: реклама (демонстрация рекламных объявлений близких к проекту тематик), продажа билетов на мероприятия, интернет-магазин инклюзивных и детских товаров, государственная и грантовая поддержка.

Конкуренты

Информационные сервисы и афиши (KudaGo, Афиша, Ticketland, Tripadvisor, idemsditem.ru, osd.ru).

План развития (по продукту и финансам)

1 этап: Обновление сайта gnomiya.ru и разработка пилотной версии инклюзивного навигатора «Гномия» на 10 площадках. Взаимодействие с площадками и проработка бизнес-процессов и документов для расширения проекта. Обновление информации и продвижение сайта в социальных сетях. Стоимость: ~900 тыс. руб.

2 этап: Расширение проекта. Доработка и поддержка сайта. Увеличение числа площадок-участников. Взаимодействие с волонтерскими сообществами и Яндекс-картами и 2GIS для проработки маршрутов для людей с ОВЗ. Подбор партнеров и наполнение сайта. Запуск интернет-магазина. Организация службы поддержки. Продвижение проекта. Расширение географии проекта на регионы страны. Стоимость: ~2 млн руб.

Что требуется

1. Информационная, финансовая и техническая поддержка.
2. Контакты и рекомендации ЛПР в организациях (объекты культуры, спорта, органы соцзащиты, руководство Москвы и регионов (подразделения по тематике проекта)), волонтерские движения.
3. Партнерство, техническая и рекламная поддержка Яндекс, Mail, VK, 2GIS.

«ДОМ»



Руководитель

Байбурин Ринат
Ахмадияевич

Контакты

+7 916-993-42-40
BayburinRinat@gmail.com

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

2 человека

Описание

Проект «ДОМ» — это социально значимый проект, направленный на улучшение жизни в многоквартирном доме путем благоустройства придомового земельного участка за счет средств, заработанных с продажи фруктов и овощей в нестационарный торговый объект, расположенном возле дома.

Социальная миссия проекта

Социальный проект «Дом» предназначен для жителей, которым необходимо благоустройства придомовых участков. Проект предлагает организацию продажи овощей и фруктов на придомовых участках. ДОМ стремится создать возможности для людей, показать, что всё возможно и границ для развития и стремлений к улучшению не существует.

Клиент(ы)

1. Жильцы дома.
2. Покупатели.

Проблема клиента

1. Столкнулись с нецелевым использованием земельного участка.
2. Купить свежие фрукты и овощи в удобной локации.

Рынок

Жители многоквартирных домов, арендаторы и жители жилых комплексов.

Решение

Установка НТО (Павильон) на придомовом земельном участке с целью финансированием работ по ограждению и благоустройству.

Как работает бизнес

В настоящее время проект ДОМ работает в начальной стадии, проводится общее собрание собственников жилья в одном из домов Москвы с целью согласования решений с соседями.

Модель монетизации

Продажа фруктов и овощей.

Конкуренты

Измайловский и Преображенский рынки, магазины.

План развития (по продукту и финансам)

1. Проведение общего собрания собственников с целью принятия решений.
2. Оформление земельного участка в общедолевую собственность.
3. Поиск инвестиций для финансирования работ по установке НТО.

Что требуется

1. Инвестиции (3 млн рублей).
2. Экспертная поддержка на стадии реализации проекта.
3. Медиаподдержка с целью поиска партнеров и масштабирования проекта.

«Изюминка» – онлайн-студия изучения иностранных языков



Руководитель

Белова Татьяна
Сергеевна

Контакты

+7 903-217-94-87
beltatiana11@gmail.com

Ниша

Образование

Команда

2 человека

Описание

Онлайн-студия предоставляет онлайн-уроки иностранных языков индивидуально и в группах для тех, кто испытывает проблемы в обучении: трудности с запоминанием лексики, страх говорения и аудирования, нежелание общаться, сложности с организацией времени. Тестирование новых методик в преподавании: микро- и асинхронное обучение, а также языковой коучинг.

Социальная миссия проекта

Равноправие между людьми с инвалидностью и без нее. Люди с инвалидностью уже не потребители, а создатели.

Клиент(ы)

Взрослые ученики, имеющие определенные трудности в изучении языка, которые несколько раз начинали и бросали; взрослые, не имеющие четкой цели в изучении, но которые изучают язык для себя, для души, для саморазвития; взрослые и пожилые, желающие развивать мозг и память с помощью иностранного языка.

Проблема клиента

Недостаточная самоорганизация, сложности с запоминанием, информационная перегруженность, нестабильная мотивация, нежелание общаться и т. д.

Рынок

Проект ориентирован на аудиторию, изучающую иностранные языки по всей России.

Решение

Помимо традиционных уроков разрабатываются консультации для решения определенных проблем с изучением, а также группа поддержки.

Как работает бизнес

Традиционные формы занятий (индивидуально и в группах). В данный момент мы работаем над различными формами взаимодействия ученик-преподаватель, чтобы запустить его в ближайшем будущем.

Модель монетизации

Непосредственная оплата за занятие, в приоритете абонемент на месяц.

Конкуренты

Языковые коучи, преподаватели.

План развития (по продукту и финансам)

В планах делегирование традиционных услуг другим незрячим преподавателям, развитие новых услуг.

Что требуется

Волонтеры для помощи с продвижением, с фото и другим визуалом.

«ИЛИКС» (ИП Меншикова К. С.)



Руководитель

Меншикова Ксения
Сергеевна

Контакты

+7 909-960-77-57
ksmenshikova@mail.ru

Ниша

Здравоохранение

Команда

7 человек

Описание

ИЛИКС — это компания, которая помогает образовательным, медицинским и социально ориентированным организациям в поставке игрового, психодиагностического и реабилитационного оборудования решать проблему с поставкой качественного оборудования с помощью индивидуального и ответственного подхода к каждому клиенту и благодаря опыту в поставках. На сегодняшний день команда исполнила уже более 100 контрактов. Товары компании помогают лучше увидеть мир, раскрыть таланты и потенциал, люди получают возможность вернуться к полноценной жизни.

Социальная миссия проекта

Улучшение уровня оказания социальных услуг взрослым и детям посредством поставки учреждениям социальной сферы качественного оборудования. Замена импортной продукции в сфере развивающего оборудования товарами российского происхождения собственного и партнерского производства.

Клиент(ы)

1. Люди, находящиеся на лечении/реабилитации.
2. Люди с запросом на образование/развитие.

Проблема клиента

Получение неудовлетворительного результата вследствие искажения ТЗ в процессе от формирования заявки на продукт до официальной публикации закупочной процедуры. Долгие сроки поставки. Недобросовестность некоторых поставщиков.

Рынок

Рынок B2G продаж игрового, психодиагностического и реабилитационного оборудования в образовательные учреждения, социальные/реабилитационные центры, интернаты, медицинские учреждения.

Решение

Индивидуальный подход к каждому клиенту, помощь в подборе необходимого оборудования, различные логистические решения, оперативная обратная связь, информирование клиентов на всех этапах исполнения заказа. Создание и производство собственной линейки продукции. Входим в состав рабочей группы по психолого-педагогической экспертизе игрового оборудования. Гибкость. Адаптивность.

Как работает бизнес

Получение дохода от реализации развивающего оборудования в учреждения социальной сферы через участие в государственных закупках, что позволяет использовать полученные средства на разработку и создание собственных методических материалов.

Модель монетизации

Модель B2G.

Конкуренты

Торговые компании и производители игрового, реабилитационного и развивающего оборудования.

План развития (по продукту и финансам)

1. Создание собственной линейки продукции
2. Расширение партнерской сети
3. Развитие сайта и создание телеграм канала
4. Формирование сообщества через социальные сети
5. Выход на маркетплейсы
6. Увеличение продаж и выход на ежемесячный оборот в 7 млн руб.

Что требуется

Информационная поддержка. Финансовая поддержка. Знакомство с заинтересованными государственными структурами и бизнесом. Помещение в Москве под офис и склад. Поиск партнеров.

Инватурист



Руководитель

Колпаков Роман
Борисович

Контакты

+7 926-223-00-30
info@invataxi.ru

Ниша

Культура и досуг

Команда

3 человека

Описание

Инклюзивная база отдыха «Карьялис» — проект, созданный, чтобы сделать жизнь маломобильных граждан более активной, здоровой и насыщенной, путем предоставления им полноценной услуги загородного отдыха и реабилитации, где все потребности гостей будут учтены.

Социальная миссия проекта

Проект способствует созданию комфортной среды и условий для полноценного отдыха и реабилитации для семей, попавших в трудные жизненные ситуации. Прежде всего проект направлен на семьи с инвалидами в своем составе. Совместный отдых, экскурсии и прогулки на природе, позволят инвалидам расширить границы своего мира, а членам их семей — отдохнуть и восстановить свои силы.

Клиент(ы)

Семьи, в которых есть люди с ОВЗ, маломобильные граждане, пожилые люди с нарушениями ОДА.

Проблема клиента

Отсутствие целиком оснащенных для гостей в инвалидных колясках гостиниц, домов отдыха, пансионатов. Нет возможности полноценного отдыха и реабилитации на природе и в кругу своей семьи или помощников.

Рынок

В регионе отсутствуют прямые конкуренты предлагаемого проекта. В России есть несколько региональных проектов, таких как проект Либерти в Санкт-Петербурге и другие. Некоторые региональные организации инвалидов устраивают самостоятельные туры и обустривают небольшие загородные дома отдыха для людей с ограниченными возможностями. Однако, большинство людей с ограниченными возможностями могут отдыхать и путешествовать только в своем регионе проживания, так как отсутствует общегосударственная система отдыха и туризма для них. В России такая система все еще не разработана, несмотря на предложения по созданию полноценной системы отдыха для лиц с ограниченными физическими возможностями, обсуждавшиеся в Общественной палате РФ. Крупные российские туроператоры предлагают зарубежные туры для инвалидов, но не предлагают туров по России.

Решение

Создание пансоната для маломобильных граждан и членов их семей в живописном уголке Карелии.

Как работает бизнес

Прямой контакт с клиентом через рекламные коллаборации, партнеров, лидеров мнений. Оплата и предоставление услуг. Основные расходы — персонал и ЖКУ. Конечная стоимость и наценка на услуги для маломобильных гостей минимальная.

Модель монетизации

B2C модель, плата за услуги с минимальной наценкой либо со стороны маломобильных граждан и их семей, либо за счет спонсорских и благотворительных взносов. (Размещение оплачивают благотворительные фонды и другие организации).

Конкуренты

Конкуренты в среде гостиничного бизнеса имеются, но полноценные услуги для маломобильных людей не предоставляют (доступная среда: пандусы, доступный санузел, специализированные кровати). Цены на проживание в схожем сегменте (не инклюзивного туризма) в регионе выше на 15-20%.

План развития (по продукту и финансам)

Реконструкция здания для расширения номерного фонда. Привлечение новых клиентов и монетизация услуг, привлечение субсидии, спонсоров, благотворителей. Планируется окупить новые вложения в проект за 9 мес. Точка безубыточности по заполняемости номеров 17%. Ср. мес. прибыль 280 тыс. руб. Рентабельность услуг 71%.

Что требуется

2,35 млн руб на реконструкцию дома для расширения номерного фонда и создания безбарьерной среды.



Руководитель

Бурсаков Константин
Сергеевич

Контакты

+7 909-661-05-02
intek-l@bk.ru

Ниша

Здравоохранение

Команда

2 человека

Описание

Компания «Интек-Л» помогаем людям с нарушениями слуха решать проблемы прослушивания аудио (файлов, песен, сообщений) и общения по телефону с помощью наушников костной проводимости, позволяя компенсировать проблему отсутствия или нарушения слуха быстро, легко и недорого. Флагманский продукт компании — наушники костной проводимости, которые легко и недорого позволяют решить проблему нарушения или отсутствия слуха.

Социальная миссия проекта

Улучшение качества жизни людей с нарушениями слуха за счет обеспечения им комфортного и качественного звукового опыта.

Клиент(ы)

Пользователи с когнитивной тугоухостью I и II степени. Большая часть пользователей с нейросенсорной тугоухостью I и II степени (зависит от индивидуальных особенностей повреждения внутреннего уха).

Проблема клиента

Невозможность использовать стандартные наушники или гарнитуры для общения или прослушивания аудио/видео.

Рынок

По данным Академии слуха, только в России слабослышащих не менее 10% от всего населения, инвалидов по слуху не менее 220 тыс. человек. На рынке аппаратов для слабослышащих и глухих людей есть в основном только слуховые аппараты, в то время как наушники — более современное и привычное устройство, и на рынке в данный момент нет аналогов наушникам костной проводимости. Проект Интек-Л ориентируется на рынок по всей стране.

Решение

Наушники/гарнитуры с костной проводимостью работают на том же принципе, что и слуховые аппараты — звук передается сразу во внутреннее ухо, а не через барабанную перепонку.

Как работает бизнес

Наушники реализуются через маркетплейсы (в настоящее время только через Ozon).

Модель монетизации

Компания работает напрямую с производителем наушников, импортируя их и продавая на маркетплейсах. Используются собственные средства и доход с продаж.

Конкуренты

Продавцы на маркетплейсах с похожим товаром.

План развития (по продукту и финансам)

1. Выход на другие каналы продаж.
2. Продажи на Яндекс Маркет, Wildberries.
3. Продажи в вендинговых аппаратах.
4. Оптовые офлайн-продажи (Ашан, Ситилинк, ДНС, Мвидео и другие сети, в том числе региональные).

Что требуется

1. Информационная поддержка и реклама.
2. Финансирование проекта.

Кастомизация одежды для самовыражения людей с инвалидностью



Руководитель

Анпилогова Анастасия
Владимировна

Контакты

+7 950-878-30-00
AnpilogovaAnastasiya@yandex.ru

Ниша

Культура и досуг

Команда

2 человека

Описание

Проект занимается оформлением «под ключ» (на вещи клиента или созданной по индивидуальным меркам) уникальных дизайнов одежды (куртки, футболки, носки и т.д.) для самовыражения людей (в том числе с ОВЗ).

Проект особенно актуален для тех, кого ранее было принять не замечать, и молодых людей с ОВЗ: «Всё равно будут смотреть — пусть рассматривают!»

Социальная миссия проекта

Социальный эффект достигается за счет позитивного влияния внешнего вида на уверенность в себе, позиционирование в обществе, социализацию и качество жизни в целом.

Проект предлагает решение: индивидуальный кастом одежды, которая с первых секунд будет выражать индивидуальность человека.

Клиент(ы)

Молодые люди с ОВЗ 16-45 лет с активной жизненной позицией и позитивным настроем, которые внутренне выражают желание борьбы со стереотипами.

Проблема клиента

Существующая одежда для людей с ОВЗ не отвечает модным тенденциям и не может помочь в самовыражении, а та, которая есть, не соответствует их потребностям.

Рынок

Наш проект нацелен на крупные города России, где живет большое количество молодых людей, которые заинтересованы в кастомизации своей одежды. Мы понимаем, что сегодня индивидуальность и самовыражение через моду стали неотъемлемой частью жизни молодежи, и мы хотим предложить им уникальную возможность улучшить свой стиль с помощью кастомизации одежды, которая также будет учитывать все особенности целевой аудитории.

Решение

Оформление одежды, которая будет не только соответствовать потребностям людей с ОВЗ, но и отражать их внутренний мир.

Как работает бизнес

Действующий бизнес, который работает через свои социальные сети и принимает заказы в них же.

Модель монетизации

Реклама в социальных сетях, сарафанное радио в сообществах людей с ОВЗ.

Конкуренты

Компании, специализирующиеся на пошиве одежды на заказ. Они предлагают индивидуальный подход к каждому клиенту и возможность создания уникальных моделей. Эти компании обычно имеют большой опыт в области пошива и используют высококачественные материалы.

План развития (по продукту и финансам)

Выход на другие каналы продаж, работа с маркетплейсами. Продвижение социальных сетей для увеличения количества заказов.

Что требуется

Финансовая и информационная поддержка.

«Линия жизни»



Руководитель

Жильцова Ирина
Викторовна

Контакты

+7 964-553-44-14
88S8@list.ru

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

2 человека

Описание

«Линия жизни» — культурно-просветительский проект с опытом организации мероприятий для «Московского долголетия». Проект ежемесячно проводит более 200 занятий:

1. Онлайн — лекции по истории, искусству, архитектуре, литературе, религоведению, страноведению, психологии, финансовой грамотности, праву, онлайн-занятия разными видами гимнастики, онлайн-путешествия по городам России и мира с гидами из этих городов и др.
2. Офлайн-занятия, в том числе пешеходные экскурсии по Москве, изучение иностранных языков, проведение занятий по гимнастике, танцевальные занятия, игры «Что? Где? Когда?», клуб путешественников.
3. По итогам участия в программе инклюзивного акселератора проект разрабатывает программу масштабирования действующего, планирует разработать план продвижения проекта для пенсионеров из других регионов России.

Социальная миссия проекта

Совершенствуем мир вместе.

Клиент(ы)

Целевая аудитория нового проекта:

1. женщины 55+
2. мужчины 60+
3. люди, вышедшие на пенсию по выслуге лет

Проблема клиента

1. При наступлении пенсии уменьшается круг общения, возникает потребность в поиске единомышленников с похожими интересами.
2. Желание саморазвиваться и получать новую информацию от квалифицированных специалистов.
3. Не во всех маленьких российских городах и поселках есть образовательные курсы для пожилых людей, которые учитывают особенности их восприятия информации.
4. Важность получения профессиональных ответов на вопросы о здоровом образе жизни, профилактике мошенничества, юридических вопросах, финансовой грамотности и других темах.

Рынок

В настоящее время в России более 41 млн пенсионеров. Проект предлагает дополнительные возможности для всестороннего развития личности с учетом индивидуальных потребностей.

Решение

1. Важно поддерживать патриотические настроения населения. Проект предлагает яркие исторические занятия от профессиональных историков, кандидатов исторических наук, исследователей. Знание истории страны помогает гордиться Родиной.
2. Пенсионерам нужны знания по финансовой грамотности, праву. Эксперты проекта проводят занятия для расширения знаний в этих сферах.
3. Проведение мастер-классов от художников, писателей, литераторов, занятия с педагогами высокого уровня для тех, кто хочет освоить различные творческие навыки.
4. Проведение онлайн-экскурсии из разных городов России и мира для любителей путешествий. Участники узнают новое, задают вопросы гида в режиме реального времени. Экскурсии расширяют кругозор и позволяют почувствовать величие мира.

Как работает бизнес

Организация занятий в соответствии с возрастом и потребностями слушателей. В течение нескольких лет проект сотрудничает с большим количеством педагогов и подбирает для занятий самых харизматичных и креативных преподавателей, умеющих донести информацию до слушателей ярким живым языком. Для участия в занятиях слушателям достаточно компьютера (смартфона или планшета) и стабильного интернет-соединения.

Модель монетизации

1. Поиск коммерческих партнеров, готовых финансировать данный проект в качестве благотворителей.
2. Финансовая поддержка государства.
3. Поиск партнеров для взаимовыгодного сотрудничества.

Конкуренты

1. Организации дополнительного образования (у них стандартные курсы и меняют курс под запросы конкретной аудитории влечет для них дополнительные расходы).
2. Коммерческие компании, специализирующиеся на проведении образовательных и развивающих онлайн-лекций.

План развития (по продукту и финансам)

Масштабирование проекта. Поиск заинтересованных организаций с целью взаимовыгодного сотрудничества. В 2024 году провести 100 онлайн-занятий для аудитории немосковских пенсионеров.

Что требуется

1. Мероприятия с целью получения финансирования для реализации проекта: а) организация взаимодействия с Министерством труда и соц. защиты РФ, б) взаимодействие с региональными властями.
2. Поиск коммерческих партнеров, готовых финансировать данный проект в качестве благотворителей.
3. Информационная поддержка. Участие в мероприятиях, на которых можно представить наш проект потенциальным благотворителям и ответственными сотрудниками государственных органов.

Магия перемен



Руководитель

Кролевецкая
Мариам Андреевна

Контакты

+7 926-462-26-23
i@peremen-1.ru

Ниша

Образование

Команда

5 человек

Описание

Проект компании «Магия перемен» — группа присмотра и ухода за детьми с направлением комплексного развития и воспитания детей. Комплексное решение по воспитанию и развитию детей.

Социальная миссия проекта

1. Социализация детей.
2. Развитие и воспитание детей в микросоциуме.

Клиент(ы)

Женщина, 25-40 лет, с высшим образованием, у которой есть дети от 8 месяцев до 5 лет.

Проблема клиента

1. Необходимость социализации и развития ребёнка при низком доверии к гос. детсадам.
2. Отсутствие гибкости существующих институтов дошкольного образования.
3. Сложности соблюдения режима питания ребёнка вне дома.

Рынок

Родители детей возраста от 8 месяцев.

Решение

Комплексное решение по воспитанию и развитию детей.

Как работает бизнес

Оказание услуг уязвимым слоям населения.

Модель монетизации

Работаем не посредственно в B2B на прямую.

Конкуренты

Детские центры, сады, няня.

План развития (по продукту и финансам)

Масштабирование с помощью расширения и франшизы, подбор персонала, ремонт в помещении, запуск рекламы, закупка оборудования, заполнение группы, участие в грантах, обучение персонала. Финансовый план: через 2 года достичь безубыточности по заполнению групп на 20%. Средняя прибыль — 400 тыс. руб., через 2 года открыть 3 филиала.

Что требуется

1. Финансирование проекта. Закупка оборудования — 400 тыс. рублей. Открытие второго центра — 1,5 млн рублей.
2. PR-поддержка с целью привлечения клиентов.



Руководитель

Малышев Артем
Владимирович

Контакты

+7 926-667-81-91
79266678191@ya.ru

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

1 человек

Описание

ИП Малышев занимается созданием терапевтического сообщества (общины) для людей с зависимостями (алкоголь/наркотики/игра и т.д.), оказавшимися в тяжёлой жизненной ситуации: потеря жилья, трудоспособности, здоровья. В сообществе им даётся возможность «встать на ноги» с помощью работы с зависимостью, обучения, трудоустройства, ресоциализации.

Социальная миссия проекта

Люди обретают новую жизнь без саморазрушающего поведения, становятся полезными и полноценными членами общества. Декриминализация среды, снижение нагрузки на социальную систему государства.

Клиент(ы)

Люди с зависимостями, которым требуется помощь.

Проблема клиента

Отсутствие возможности получить помощь быстро и качественно, длительный процесс оформления, отсутствие гарантии трудоустройства.

Рынок

Люди с зависимостями, которым требуется помощь. Город работы проекта — Москва.

Решение

Помощь людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.

Как работает бизнес

Бизнесом является уже действующий центр, который помогает людям вернуться к нормальной жизни.

Модель монетизации

Реклама; занятость участников проекта в производстве швейных изделий и игрушек, выручка с продажи.

Конкуренты

Реабилитационные клиники, государственные и коммерческие социальные службы.

План развития (по продукту и финансам)

Заключение большего количества контрактов с потенциальными работодателями, чтобы предлагать больший выбор для наших подопечных. Расширение присутствия в социальных сетях и сети Интернет в целом.

Что требуется

Мощная информационная поддержка, чтобы о проекте узнали не только люди, которым требуется помощь, но и благотворители.

Металлпластизделие



Руководитель

Белых Сергей
Николаеви

Контакты

+7 985-931-91-72
ht.snab@mpi-mos.ru

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

1 человек

Описание

Проект «Металлпластизделие» ориентирован на создание новых и модернизацию существующих рабочих мест для лиц с ОВЗ. Преимущественно незрячих и слабовидящих. Создание и внедрение устройств, обеспечивающих оптимизацию производственных процессов и обеспечение более эффективного трудового процесса работников с ОВЗ.

Социальная миссия проекта

Возможность для людей с ограниченными возможностями найти работу и развиваться профессионально.

Клиент(ы)

Соискатели с нарушениями здоровья.

Проблема клиента

Существует немного мест, куда бы приняли на работу человека с ограниченными возможностями здоровья, в том числе в случае проблем со зрением.

Рынок

Россия.

Решение

Предоставление людям с ограниченными возможностями здоровья достойных рабочих мест, помощь с их адаптацией на рабочем месте.

Как работает бизнес

Существует уже действующий завод, где не только производят изделия, но и выполняют социальную миссию по предоставлению рабочих мест людям с ОВЗ.

Модель монетизации

Продажа изделий производства.

Конкуренты

Предприятия, принимающие на работу лиц с ОВЗ.

План развития (по продукту и финансам)

Расширение производства в обозримом будущем, что позволит принять на работу ещё больше кандидатов. Расширение присутствия в интернете, создание эффективной рекламы своего производства.

Что требуется

Информационная поддержка с целью привлечения новых заказчиков.

«Нереально-реальный инструктор»

Описание

Разработка и продвижение ПО симулятора для обучения и тренинга в безопасных комфортных условиях новых навыков (вождение автомобиля, горнолыжный спуск, пилотирование БПЛА) людей с ОВЗ) для эффективной реабилитации и скорейшей социализации



Руководитель

Суворова Ольга
Николаевна

Контакты

+7 903-130-21-50
1302150@mail.tu

Ниша

Ассистивные
технологии

Команда

4 человека

Социальная миссия проекта

Сделать эффективнее процесс реабилитации и социализации людей с ОВЗ. Вовлечь подростков в занятия спортом и активным отдыхом через инновационные техники VR, убрать «страх первых шагов» в дисциплинах, связанных с повышенной опасностью, дать возможность погрузиться в реальность, максимально приближенную к реальным условиям и необходимым для успешного обучения сценариям.

Клиент(ы)

1. В2С — желающие научиться водить автомобиль, спускаться на горных лыжах, управлять БПЛА.
2. В2В — реабилитационные центры, горнолыжные школы.

Проблема клиента

Страхи в связи с обучением и тренингом новых навыков в дисциплинах сопряженных с повышенной опасностью, сложным оборудованием, погодными условиями, необходимостью сопровождения профессиональным инструктором.

Рынок

Автошколы России, горнолыжные школы и курорты, реабилитационные центры.

Решение

ПО для компьютера и симулятора в стационарной и коробочной версии (SAAS подписка).

Как работает бизнес

Продажа симуляторов с ПО, продажа подписок.

Модель монетизации

Продажа стимуляторов с ПО в реабилитационные центры, продажа подписок, включение занятий на симмуляторе как методического инструмента для тренинга в программе обучения автошкол, спортивных школ.

Конкуренты

Игровые симуляторы, симуляторы для тренировки горнолыжников (механические платформы), ПО для обучения вождению автомобиля (без VR и AI) технологий, управлению БПЛА.

План развития (по продукту и финансам)

1 этап: разработка сайта проекта и работа с социальными и медиаплощадками.

2 этап: разработка программного обеспечения, доработки продукта на основе данных, полученных от потенциальной целевой аудитории.

3 этап: выпуск b-версии, тестирование, разработка коробочной версии и мобильного приложения.

Что требуется

Инвестиции для каждого трека 5 млн рублей (горнолыжный спуск, обучение вождению автомобиля, управление БПЛА). Помощь в масштабировании и информационная поддержка.

«Особая сборка»



Руководитель

Ананьев Игорь
Валентинович

Контакты

+ 7 964-640-13-74
ananiev-igor@mail.ru

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

7 человек

Описание

«Особая сборка» — социальное предприятие, в котором реализуется оригинальная технология включенного трудоустройства, направленная на социально-трудоустройство людей с интеллектуальными особенностями развития. В настоящее время в предприятии трудоустроены 115 людей с инвалидностью. Всего за период 2021-2023 гг. на предприятии трудились более 300 чел, более 80 были трудоустроены на открытом рынке труда. Для «особых» сотрудников созданы комфортные условия: отсутствует план, организован 4-часовой рабочий день, возможность перерыва в работе, организованный досуг, регулярные культурно-массовые мероприятия. Имеется тьюторское и психологическое сопровождение.

Социальная миссия проекта

Включение людей с интеллектуальными особенностями развития и расстройством аутистического спектра в трудовую жизнь социума в качестве полноценного члена общества, самостоятельного гражданина своей страны.

Клиент(ы)

Бенефициары проекта — взрослые люди с интеллектуальными особенностями развития, которые хотят работать, но в силу своих психофизических особенностей не могут самостоятельно трудоустроиться; а также члены их семей. Коммерческие партнеры: крупные оптовые компании, рекламные агентства, производители товарной продукции и пр. организации, которым требуются услуги ручных работ: упаковка, комплектация, сборка и пр.

Проблема клиента

Проблемы бенефициаров — в Москве более 3 тыс. молодых людей с интеллектуальными особенностями хотят работать, но не могут самостоятельно трудоустроиться в силу ряда причин:

1. у них нет общетрудовых умений;
2. они труднообучаемы и чаще всего психически неустойчивы;
3. они с трудом приспосабливаются к новым социальным отношениям;
4. они не могут выполнять сразу несколько задач;
5. у них низкая квалификация и нет образования.

Проблемы коммерческих клиентов: необходимость иметь надежного исполнителя, соблюдение четких дедлайнов, разумная цена.

Рынок

Рынок ручных работ для потребителей.

Решение

Для бенефициаров: создание социального предприятия «Особая сборка», где они работают в комфортных условиях. Лучшие работники подготавливаются и затем трудоустраиваются на открытом рынке труда. Остальные работают в соцпредприятии постоянно. Здесь они получают социальные услуги: тьюторское, психологическое сопровождение, организованный досуг. Для коммерческих клиентов: возможность помочь людям и инвалидность через предоставление заказов. Высокое качество исполнения заказов на ручные работы при соблюдении чётких сроков и по конкурентноспособной цене.

Как работает бизнес

Менеджерская служба осуществляет поиск заказчиков, расчет стоимости. Затем заказ передается в цех, где производятся ручные работы согласно ТЗ. Все этапы исполнения заказа согласовываются с заказчиком. После выполнения работ выставляется счет.

Модель монетизации

Модель B2B.

Конкуренты

На рынке присутствует множество различных конкурентов: существуют и отдельные бригады, и популярные крупные компании по сборке продукции.

План развития (по продукту и финансам)

Кадровый план: увеличение количества рабочих мест для людей с инвалидностью до 250 человек в 2024 году. Для этого планируется открыть еще 2 филиала. Финансовый план: поступления от работодателей в счет исполнения квот, увеличение продаж услуг в 2 раза за счет агрессивного продвижения услуг, в том числе через демпинг.

Что требуется

Продвижение услуг ручных работ, в первую очередь, в межсезонье: февраль - май, когда почти нет заказов.

Парахват — мобильный многофункциональный компенсирующий ортез



Руководитель

Иванов Игорь
Владимирович

Контакты

+7 910 401-1-140
ivanovigor@neza.ru

Ниша

Здравоохранение

Команда

3 человека

Описание

Проект Парахват занимается разработкой многофункционального компенсирующего ортеза. При финансировании Фонда Содействия Инновациям проектом были проведены научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы на исследование работоспособности нового технологического принципа работы ортеза, получен патент, заключение медико-социальной экспертизы.

Социальная миссия проекта

Повышение уровня самообслуживания, самореабилитации, улучшение качества жизни.

Клиент(ы)

Люди с нарушением функций верхних конечностей в результате травм или болезней в следствии которых происходит нарушение проводимости нервных импульсов.

Проблема клиента

Столкнувшись с проблемой нарушений функций верхних конечностей, человек утрачивает возможность манипулировать руками; простые действия по удержанию предметов становятся для него недоступны, не работают пальцы на руках, ухудшается мелкая моторика.

Рынок

Медицинские и реабилитационные центры.

Решение

Изделие «Парахват» позволяет частично вернуть утраченную функцию рук и повысить уровень жизни людей с нарушением функций верхних конечностей.

Как работает бизнес

B2G, B2B.

Модель монетизации

После проведения первых продаж и утверждения необходимости изделия «Парахвват» планируется вносить изделие в реестр ФСС, т.е. покупать изделие за счет государства и продавать изделие по всем регионам.

Конкуренты

На данный момент прямых конкурентов у изделия «Парахвват» нет. Есть похожие разработки, которые используются в качестве медицинских тренажеров, для использования в быту они не предназначены.

План развития (по продукту и финансам)

1. 2024 год: изготовление первой серии изделия «Парахвват», проведение клинических испытаний при реабилитационном центре «Преодоление». Оформление документации на получение регистрационного медицинского удостоверения.
2. 2025 год: открытие продаж изделия.

Что требуется

Финансирование проекта.

Программы повышения личной эффективности молодых людей с инвалидностью в процессе их трудоустройства



Руководитель

Нестерова Антонина Юрьевна

Контакты

+7 903-226-57-42,
NesterovaAY@social.mos.ru

Ниша

Образование

Команда

5 человек

Описание

Команда профессиональных психологов, тренеров, преподавателей, готовая обучать молодых людей с инвалидностью в процессе их трудоустройства или только поиска работы. Отдельные модули программы уже прошли успешную апробацию среди молодежи с инвалидностью и без. Опыт команды заслуживает популяризации и масштабирования на более широкую аудиторию государственного и негосударственного секторов.

Социальная миссия проекта

Основной социальный эффект:

- успешное трудоустройство и адаптация на рабочем месте
- повышение качества жизни молодых людей с инвалидностью

Клиент(ы)

1. Выпускники и студенты старших курсов с инвалидностью ВУЗов и ССУЗов.
2. Все желающие молодые люди с инвалидностью в процессе трудоустройства или профессионализации (от 18 до 35 лет).

Проблема клиента

Студенты-инвалиды, которые выходят на рынок труда, зачастую сталкиваются с различными проблемами: оказываются неконкурентоспособны по сравнению с физически здоровыми людьми, так как имеют недостаточную мобильность, или, из-за особенностей обучения в микрогруппе или дистанционно, совершенно не готовыми к открытой коммуникации. Так, согласно статистическим данным, более 60% общего числа инвалидов, ищущих работу, так и не приступают к ней.

Рынок

География — вся Россия онлайн, Москва — очное посещение программы.

Решение

Программы помогут молодым людям с инвалидностью:

- научиться грамотно составлять резюме;
- познакомиться с особенностями адаптации на рабочем месте;
- научиться и управлять своими и чужими эмоциями и использовать их для решения профессиональных проблем и задач, познать свои сильные стороны и точки роста;
- освоить навыки самопрезентации и личной эффективности.

Полученные знания участники проекта смогут применить не только при трудоустройстве, но и в повседневной жизни. Также, при необходимости ребята смогут воспользоваться сопровождением куратора в процессе трудоустройства. Основная задача куратора заключается в психологической поддержке периода адаптации на рабочем месте и в помощи в подборе образовательных программ среди партнеров проекта для повышения профессионального мастерства на бюджетной основе.

Как работает бизнес

Молодой человек с ОВЗ, обращаясь к проекту за помощью, получает полную поддержку и сопровождение в плане личного развития и трудоустройства. Происходит не только интеграция человека с ОВЗ в команду-работодателя, а также полное его сопровождение до такого момента, когда молодой человек с ОВЗ будет полностью социализирован на новом месте.

Модель монетизации

1. B2B — продажи в сегмент бизнеса.
2. B2G — участи в программах поддержки инвалидов.

Конкуренты

Работа - i, Everland, РООИ «Перспектива».

План развития (по продукту и финансам)

1. Декабрь-февраль — Создание сайта, логотипа и дизайна. Организация учебного пространства, привлечение будущих участников проекта, а также запуск первых групп и распределение нагрузки преподавателей в них.
2. Март-май — Привлечение новых участников, формирование дополнительных групп, объединение обучающихся с кураторами, продолжение рекламной кампании.
3. Июнь-июль — Привлечение последних участников, завершение обучения последних групп и распределение кураторов. Сбор базы данных и проведение итоговой конференции для обратной связи.

Что требуется

Информационная поддержка в т.ч. платформы Яндекс, группа компаний ВК, HH.ru, и прочих крупных платформ. Финансовая/техническая поддержка.

Распознавание речи в текст

Описание

Разработка приложения перевода речи в текст для глухих, слабослышащих и позднооглохших людей.



Руководитель

Павлюк Ирина
Васильевна

Контакты

+7 925-400-750-40
iren-pav@mail.ru

Ниша

Здравоохранение

Команда

1 человек

Социальная миссия проекта

Каждый человек имеет право на полноценное участие в обществе, независимо от своих физических возможностей. Поэтому главная цель проекта — обеспечить поддержку и помощь глухим и слабослышащим людям.

Клиент(ы)

Инвалиды 2-3 группы по слуху любого возраста.

Проблема клиента

Существует проблема в переводе речи в текст, нет усилителя звука в микрофоне и, соответственно, затрудняется восприятие информации слабослышащими и глухими людьми.

Рынок

Приложение будет работать по всей России.

Решение

Разработка в приложении усилителя звука, а также четкий перевод речи в текст, без ошибок и неправильного распознавания.

Как работает бизнес

Сначала бесплатная пробная версия на месяц, потом платная подписка.

Модель монетизации

Моделью монетизации проекта является продажа платных подписок на приложение.

Конкуренты

Прямая расшифровка Яндекс.Разговор.

План развития (по продукту и финансам)

Продажа подписки на месяц.

Что требуется

Финансирование проекта, разработчик приложения.

Ремесленная мастерская



Руководитель

Тихомиров Роман
Геннадьевич

Контакты

+7 903-707-49-33,
mamy.mnogodetki@internet.ru

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

3 человека

Описание

Создание доступных и комфортных мастерских для людей с инвалидностью, где они могут заниматься различными видами творчества и ремеслами.

Социальная миссия проекта

Инвалиды, потерявшие прошлую активность и желающие заниматься производством, развиваться и совершенствоваться в своём ремесле.

Клиент(ы)

Люди с инвалидностью и их близкие люди.

Проблема клиента

1. Никого из текущих игроков рынка не интересуют инвалиды. Технические решения на рынке для здоровых людей.
2. Инвалиду нужны средства для трудовой деятельности и самореализации.
3. Крупные игроки рынка не отреагируют на данный запрос без запуска спецпроекта.

Рынок

1. B2C: прямые продажи инвалидам.
2. B2B: взаимодействие и совместные программы с реабилитационными центрами, Фондами и СО.
3. НКО.
4. B2G: Участие в программах поддержки инвалидов.

Решение

1. Каждая мастерская проектируется исходя из потребностей и возможностей конкретного человека.
2. Создание не типовых, а персонализированных производственных решений
3. Помощь на всех этапах от идеи до готовой мастерской.

Как работает бизнес

Специалисты проекта помогают разработать наполнение мастерской, технические карты производства образцов продукции, закупить и смонтировать — достаточное оборудование.

Модель монетизации

Преимущественно, B2B.

Конкуренты

Ретейл. Ключевое отличие: цель ретейла — увеличение чека, цель ремесленного производства — эффективность расхода бюджета.

План развития (по продукту и финансам)

Пилотная площадка с 5 мастерскими. Оборот пилотной площадки — 1-1,25 млн руб. в месяц.

Что требуется

Финансирование проекта.

РУСОЛЬ – соляная пещера

Описание

Соляная пещера «РУСОЛЬ» помогает укрепить иммунитет и избавиться от сезонных простудных заболеваний. Посещение соляной пещеры благоприятно воздействует на кожу, питая её, улучшая приток крови к коже, усиливая кислородный обмен. Профилактика плоскостопия у взрослых и детей.



Руководитель

Михалева Анна
Михайловна

Контакты

+7 981-790-18-27
Mihalevapiter@mail.ru

Ниша

Здравоохранение

Команда

1 человек

Социальная миссия проекта

Строительство соляных пещер по всей России (в каждом районе города Москвы, в том числе в социальных объектах: школы, детские сады, больницы, интернаты, дома престарелых; помещения с отдельной зоной с кардио нагрузкой (тренажеры, эллипсы), дыхательная гимнастика; отдельно с игровой зоной для детей, где можно ходить босиком для профилактики плоскостопия и укрепления иммунитета, зона массажа. Оздоровление, реабилитация, укрепление иммунитета взрослых и детей, пенсионеров, высокая продолжительность жизни людей. Меньше будут люди болеть, больше будут работать, платить налоги, брать кредиты, ипотеки.

Клиент(ы)

Мамы с детьми 25-38 лет, молодежь 18-25, пенсионеры, взрослое население, мужчины 35-65, женщины 35-70, дети 1-14 лет.

Проблема клиента

Частые простудные заболевания (грипп, ОРВИ, простуда, постоянные аллергии, заложенность носа, сниженный иммунитет, частые приёмы антибиотиков). Частые бронхиты, перенесённая пневмония и COVID-19, проблемы с кожей.

Рынок

Россия, Москва.

Решение

Грамотное информирование людей о пользах соляных пещер — «амбассадорами» могут быть врачи в поликлиниках, статьи в журналах, лекции в университетах, информирование по телевидению, преподаватели в школах, институты, начальство на работах. Инструктаж о пользе посещения соляных пещер. Реклама в соцсетях, информационные стенды в больницах, школах, в садах институтах, жилых домах.

Как работает бизнес

В данный момент работает соляная пещера по адресу г. Москва, ул. Ялтинская, 6.

Модель монетизации

Реклама в социальных сетях, на Яндекс.Картах, 2GIS. Реклама на информационных стендах жилых домов, раздача брошюр и листовок.

Конкуренты

Соль+

План развития (по продукту и финансам)

Открытие соляных пещер в Москве в каждом жилом районе, а также по России. Сотрудничество с детскими садами, школами, интернатами, домами престарелых, поликлиниками на постоянной основе. Также с детскими лагерями и санаториями.

Что требуется

Финансовая и информационная поддержка.

СЕНСОРИУМ — музей в темноте



Руководители

Тейбаш Дмитрий
Анатольевич

Гусева Екатерина
Валерьевна

Контакты

+7 901-703-31-44
+7 903-597-41-95

Ниша

Культура и досуг

Команда

4 человека

Описание

СЕНСОРИУМ — необычный музей, в котором незрячие гиды проводят зрячих гостей по 5 локациям в полной темноте. Это великолепная возможность прожить час времени, ориентируясь только на органы восприятия, которые слабо задействованы в обычной жизни, раскрыть свою чувственность, избавиться от фобий, понять, что мир может быть ярким и насыщенным иначе. Еще это шанс соприкоснуться с таинственным и незнакомым миром незрячего человека.

Социальная миссия проекта

Убрать дистанцию между миром зрячих и незрячих людей. Создать пространство для реализации потенциала незрячих людей. Способствовать качественной психологической перезагрузке и реабилитации зрячего человека.

Клиент(ы)

1. Гости музея 5+ и до преклонного возраста.
2. Люди с ОВЗ.
3. B2B.
4. Студенты.
5. Государство.
6. СМИ.
7. Фонды.
8. Психологи.

Проблема клиента

1. Поиск качественного досуга. Поиск внутренних ответов и преодоление фобий.
2. Поиск работы, комьюнити, самореализация, желание просвещать других.
3. Инклюзивное развитие, КСО корпоративы, тренинги и развитие зрячего персонала, маркетинг и PR. Заккрытие квоты по трудоустройству людей с ОВЗ.
4. На базе музея делают дипломные работы, проводят социальные исследования и разрабатывают инклюзивные программы с гидами.
5. Помощь государству в сфере трудоустройства инвалидов, создание инклюзивной репутации страны. Сотрудничество с посольствами и иностранными гражданами. Изменение отношения к инклюзии, что является актуальным направлением стратегии развития России сегодня.
6. Создание качественного контента для СМИ.
7. Регулярное партнерство и совместное усиление программ, направленных на актуализацию инклюзивного развития страны.
8. Экскурсия-терапия позволяет психологам иметь качественный контент и инструмент для работы со своей ЦА 1.

Рынок

Отдых и развлечения, пересекающийся с социальной и инклюзивной сферой.

Решение

Воронка продаж. Программы в темноте, которые упакованы в легкий интересный опыт, погружаясь в который, гости обнаруживают глубину своих чувств и осознают актуальность инклюзии. Далее каждая из представленных ЦА получает свое решение, упакованное командой музея в соответствующее запросу ЦА ценностное коммерческое предложение.

Как работает бизнес

Воронка продаж. Программы в темноте, которые упакованы в легкий интересный опыт, погружаясь в который гости обнаруживают глубину своих чувств и осознают актуальность инклюзии. Далее каждая из представленных ЦА получает свое решение, упакованное нашей командой в соответствующее запросу ЦА ценностное коммерческое предложение. Мы называем это экосистемой СЕНСОРИУМ.

Модель монетизации

Продажа экскурсий, свиданий и других программ в темноте. Сдача музея в аренду под корпоративы, организация кейтеринга. Продажа корпоративных мероприятий. Дополнительные каналы дохода через выступления, просветительские программы и т.д.

Конкуренты

Досуговые центры, музеи, кино, сфера развлечений.

План развития (по продукту и финансам)

Сейчас перед нами стоят маркетинговые задачи и увеличение продаж. В ближайшие 3-5 месяцев планируется выход на ежемесячный оборот 5 млн рублей.

Что требуется

Привлечение внимания потенциальных посетителей и партнерство с крупными компаниями, спонсорская поддержка, качественный маркетинг, размещение рекламы музея на рекламных площадях города по программе социальной рекламы, подключение музея к программе «Пушкинская карта». Государственная поддержка по квотам.

СРУБ СТОРЕ



Руководитель

Колдунов Сергей
Алексеевич

Контакты

+7 915-122-96-66
7725617@bk.ru

Ниша

Культура и досуг

Команда

1 человек

Описание

СРУБ СТОРЕ — компания, которая занимается развитием культурных ценностей и религии, повышением значимости объектов РПЦ путем строительства храмов, часовен, а также строительством в сфере туризма.

Социальная миссия проекта

Патриотическо-религиозное воспитание общества. Развитие туристической индустрии в Российской Федерации.

Клиент(ы)

Представители РПЦ, главы регионов, мэры городов а также крупные застройщики.

Проблема клиента

Слабая осведомленность о потребностях в сфере деревянного зодчества.

Рынок

Вся Россия.

Решение

Информирование целевой аудитории, донесение информации различными путями, в том числе с использованием сети Интернет.

Как работает бизнес

Модель строительной компаний с уклоном на строительство коммерческих и социальных проектов.

Модель монетизации

Личные контакты, SEO.

Конкуренты

Строительные компании и частные строительные бригады.

План развития (по продукту и финансам)

Выход на оборот с текущих 50 млн на от 300 млн через 2 года.

Что требуется

Информационная поддержка.

МПО «Электротехника»



Руководитель

Александровский
Никита Русланович

Контакты

+7 925-755-87-89
7558789@gmail.com

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

2 человека

Описание

При помощи инновационных технологий МПО «Электротехника» разрабатывает и запускает в серийное производство высококачественные тактильные трости для незрячих, не уступающие по качеству продуктам зарубежных производителей, но при этом используя исключительно отечественные материалы и значительно доступнее по цене для конечного потребителя. Одновременно создавая новые оборудованные рабочие места для инвалидов, обеспечивая их социализацию и трудовую реабилитацию.

Социальная миссия проекта

1. Производство инновационных товаров для инвалидов.
2. Создание товаров для инвалидов руками инвалидов.

Клиент(ы)

Инвалиды по зрению, государственные регуляторы.

Проблема клиента

1. Потребители: незрячие. Качественные трости очень дороги, зарубежные производители ушли с рынка России, те трости, которые выдаются по госпрограмме — тяжелы и неудобны в использовании.
2. Государственные регуляторы. Поиск вариантов импортозамещения и инновационности разработок реабилитационных средств. Предоставление инвалидам качественных средств реабилитации. Модернизация имеющихся и создание новых рабочих мест для инвалидов. Социализация, трудовая реабилитация и повышение качества жизни инвалидов.

Рынок

По данным ВОЗ:

- В мире 124 млн незрячих.
- В России количество незрячих и слабовидящих более 218 тыс. человек, полностью незрячих — 103 тыс.
- Объем рынка в России 30 тыс. тростей в год 100 млн рублей в год.
- Любая трость служит 2 года и нужна каждому незрячему.
- В России 50-60 тыс. пользователей тростей среднего ценового сегмента B2B.

Решение

ООО «МПО Электротехника» в рамках проекта «Новый взгляд» может полностью осуществить комплексную разработку, испытание и изготовление средств индивидуальной реабилитации, поскольку имеет в своём штате как высококвалифицированный инженерно-технический состав сотрудников, так и непосредственно инвалидов, которые могут произвести профессиональное тестирование и дать авторитетное заключение о качестве и удобстве использования реабилитационных изделий. Производство новых тифлоизделий на базе ООО «МПО Электротехника» сопряжено как с увеличением загрузки работающих на предприятии инвалидов, так и с созданием новых рабочих мест. Оснащение рабочих мест инвалидов новым оборудованием и оснасткой приведёт к увеличению производительности труда, а как следствие, к увеличению заработной платы инвалидов.

Как работает бизнес

B2G, B2B.

Модель монетизации

Продажа тифлоизделий по приемлемым ценам.

Конкуренты

1. Трость «Svarovsky» производство Чехия.
2. Трость «Ambutech» производство Канада.
3. Реплика канадской трости производства Китай.
4. Дешёвые складные трости «Аверсус» и др. производства Россия и Китай.

План развития (по продукту и финансам)

1. Текущий момент. Опытная партия складных тактильных тростей.
2. Цель на 1 год. Запуск в серийное производство складных тактильных тростей, расширение ассортимента рукоятей.
3. Цель на 2 года. Запуск в производство усиленных алюминиевых складных тактильных, а также сигнальных тростей. Запуск в производство складных тактильных тростей из карбоновых трубок. Увеличение линейки размеров производимых складных тростей.
4. Цель на 3-4 года. Разработка и запуск в производство широкого ассортимента изделий реабилитационной направленности, а именно: опорные трости, палки для скандинавской ходьбы, ходунки и т.д.

Что требуется

1. Помощь в участии в отраслевых и специализированных выставках и форумах, посвященных импортозамещению и реабилитации.
2. Письмо поддержки проекта к гос. регуляторам.
3. Помощь в организации мероприятий (например, круглого стола) с представителями госрегуляторов о проблеме импортозамещения средств реабилитации, информационная поддержка.
4. На первом этапе инвестиционная поддержка в размере 4.5 млн руб (пресс-формы, специальная оснастка и оборудование).

BURAN — платформа цифровых компетенция в сфере беспилотной авиации

CITY CENTER
FOR UNMANNED
AIRCRAFT SYSTEM



Руководитель

Дольникова Ева
Павловна

Контакты

+7 499-112-49-59
bpla.moscow@yandex.ru

Ниша

Образование

Команда

4 человека

Описание

BURAN — инклюзивный центр подготовки кадров для беспилотной авиации с программой поддержки и наставничества слушателей с ОВЗ.

Социальная миссия проекта

1. Обучение: Получение навыков и компетенций, повышающих конкурентность на рынке труда.
2. Обеспечение достойной работой, помощь с трудоустройством.
3. Оказание социальной и психологической поддержки.

Клиент(ы)

Люди с ОВЗ в поиске новой профессии, позволяющей быть востребованным специалистом на рынке труда.

Проблема клиента

1. Ограниченный доступ лиц с ОВЗ к программам ДПО для получения новых, востребованных на рынке труда, цифровых компетенций.
2. Более 60% работающих на основном месте работы инвалидов не получили специальную профессиональную подготовку (переподготовку, обучение).
3. Например, на портале инклюзивноеобразование.рф в разделе «Атлас профессий» профессия «Оператор БПЛА» не входит в число рекомендованных востребованных профессий (отсекающий фактор).

Рынок

На 01.06.2023 в России насчитывалось 10,2 млн инвалидов, при этом число работающих в сфере IT (на 01.04.2023) — 28 тыс. (из них в Москве 10,5 тыс.).

До 2030 необходимо около 700 тыс специалистов в сфере эксплуатации и обслуживания беспилотной авиации, около 100 тыс. специалистов в год.

Решение

Один из основных принципов центра инклюзивного образования — «равный равному». Он быстро развивает навык работы в команде — «мягкий» навык №1 сегодня.

Некласический подход к обучению:

- опыт каждого имеет значение
- принцип равенства
- уважение, ответственность и доверие — основы взаимоотношений в команде
- увлекательный процесс обучения через активную роль

Как работает бизнес

Образовательный процесс происходит через Платформу цифровых компетенций в сфере беспилотной авиации «BURAN» (одобрена экспертами в качестве резидента Сколково).

Дополнительно лицам с ОВЗ предлагается воспользоваться модулем диагностики, профориентации, саморегуляции и поддержкой куратора на всем протяжении обучения.

Центр также оказывает поддержку с трудоустройством через своих индустриальных партнеров и активное сопровождение в течение 6 месяцев после выпуска.

Модель монетизации

Бизнес-модель проекта строится на адаптивном модульном обучении. Основными продуктами являются доступ к цифровой платформе и мобильное приложение. Модель монетизации: подписка или покупка единицы контента, оплата отдельных услуг.

Конкуренты

Прямые конкуренты на отечественном рынке отсутствуют (обучение лиц с ОВЗ возможно в рамках стандартных программ обучения без выделения как отдельного направления).

Косвенные конкуренты: онлайн-площадки и организации ДПО (СПО, ВУЗы), осуществляющие подготовку специалистов.

Конкурентное преимущество: программа индивидуального сопровождения и поддержки лиц с ОВЗ на всем этапе обучения и трудоустройстве.

План развития (по продукту и финансам)

1. По финансам: выход к концу 2024 года на выручку в 20 млн рублей.
2. По продукту: тиражирование практики инклюзивных центров в регионах.

Что требуется

1. Информационные письма поддержки для федеральных институтов поддержки, ФОИВ и РОИВ, АСИ.
2. PR-поддержка в федеральных СМИ, отраслевых СМИ.
3. GR, взаимодействие с профильными комитетами Госдумы и Совета Федерации.
4. Участие в мероприятиях фонда, АСИ для тиражирования практики.
5. Помощь с поиском и привлечением к проекту «лидера мнений».
6. Размещение социальной рекламы на площадках города, в регионах.

DiaTalks — экосистема сервисов для людей с сахарным диабетом

DIA/Talks



Руководитель

Рассказова Юлия Андреевна

Контакты

+7 916 202-88-30
together@dia-talks.ru

Ниша

Образование

Команда

12 человек

Описание

DiaTalks — социальный проект, который помогает людям, страдающим сахарным диабетом, эффективно контролировать своё заболевание и вести полноценную жизнь. В настоящее время в проекте принимают участие более 8 тысяч родителей, детей и взрослых, а на сайте проекта регулярно бывает более 10 тысяч посетителей в месяц.

В рамках проекта уже запущено 4 направления:

- лекторий
- обучающий чат-бот
- консультации врачей
- книжка для детей в возрасте от 5 до 8 лет.

Социальная миссия проекта

Проект DiaTalks объединяет людей с диабетом через сервисы, охватывающие 10 направлений и поддерживает их на всем жизненном пути. Миссия проекта — помочь максимальному числу людей жить полноценно вне зависимости от места жительства, разрушить мифы о диабете и обучить быть внимательными к симптомам.

Клиент(ы)

1. Родители детей, страдающих сахарным диабетом, с акцентом на родителей детей, которым только что поставили диагноз сахарный диабет 1 типа.
2. Дети в возрасте от 10 до 18 лет.
3. Взрослые, обычно уже болеющие сахарным диабетом. Самая масштабная группа, так как включает больных 1 и 2 типом (5 млн человек).
4. Широкая аудитория для популяризации знаний о сахарном диабете.

Проблема клиента

1. Сервисы DiaTalks помогут родителям контролировать диабет у детей, предоставляя необходимую информацию и поддержку.
2. DiaTalks обучает детей теории и самоконтролю, особенно уделяя внимание подросткам в переходном возрасте.
3. DiaTalks предлагает обновленную информацию исследования о диабете, чтобы помочь людям быть в курсе последних новостей.
4. Цель DiaTalks — развенчивать мифы о диабете и предотвращать его летальные исходы у детей.

Рынок

В России нет аналогов экосистемы сервисов для людей с сахарным диабетом. Количество диабетических школ уменьшается. Главное преимущество проекта — фокус на качественной информации и квалифицированной поддержке от специалистов в области диабета. Проект помогает пользователям принимать решения относительно своего заболевания.

Решение

1. Диадети — обучающий чат-бот и книга-помощник «Дин и Майя: непридуманные истории», а также лекции на сайте предоставляют родителям информацию о заболевании, а поддержку обеспечивает сообщество DiaTalks и консультации с врачами.
2. Лекторий DiaTalks и информация в соцсетях проекта демонстрируют возможность полноценной жизни с диабетом. На сайте есть специальные лекции для детей.
3. Сообщество DiaTalks помогает больным СД первого и второго типов поддерживать друг друга и быть в курсе новостей.
4. Книжка для детей 5-9 лет, где через обучающие истории и главного героя зайца Дина дети узнают, как вести себя и что нужно знать о заболевании.

Как работает бизнес

Бизнес-модель проекта включает:

Продукт (лекторий о сахарном диабете, обучающий чат-бот, детская книга), формирование ценности (с учетом запросов и потребностей, создание различного контента), монетизацию (продажа книги, реклама, донаты), платформы распространения (сайт, социальные сети, телеграмм-канал, мобильное приложение), финансирование (основатель проекта, пожертвования, краудфандинг), маркетинг и продвижение (SEO, SMM, email, рекомендации), команду (менеджеры, врачи, маркетологи, разработчики, редакторы), аудиторию (10+ тыс. посетителей ежемесячно, 8,3 тыс. зарегистрированных пользователей).

Модель монетизации

Рекламные коллаборации, продажа экземпляров детской книги-помощника «Дин и Майя: непридуманные истории» и доступов к онлайн-курсу «Диадети» — первой в России школы диабета, оформленной в виде интерактивного сборника приключений. Также проект принимает финансовую помощь (пожертвование на развитие лектория пользователи могут сделать через сайт DiaTalks).

Конкуренты

На данном этапе развития проекта мы выделяем две основные группы конкурентов:

- Проекты от производителей устройств и лекарств;
- Группы в социальных сетях (Сахарок, Diabet Dieta, Diabet Connect и др.)

План развития (по продукту и финансам)

- Ноябрь 2023 — Запуск обучающего чат-бота для людей с сахарным диабетом 1 типа
- Декабрь 2023 — Запуск консультаций врачей
- Январь 2023 — Печать книги-помощника для детей 5-8 лет
- Февраль 2024 — Запуск лектория для людей с сахарным диабетом 2 типа
- Март 2024 — Запуск интерактивной карты-комьюнити для людей с диабетом
- Апрель 2024 — Старт просветительской кампании и мероприятий по профилактике диабета
- Сентябрь 2024 — Запуск мобильного приложения

Инвестиции в проект 2023-2024 гг. ≈ 4 млн руб. Предполагаемая выручка ≈ 2 млн руб. Окупаемость проекта ≈ 3,5 года

Что требуется

1. Организация взаимодействия с органами исполнительной власти федерального и регионального уровня по реализации и развитию проекта (Минздрав, социальное развитие).
2. Представление проекта региональным органам власти в целях апробации и внедрения проекта (Минздрав, социальное развитие).
3. Представление проекта компаниям для организации партнерств.
4. Информационная поддержка.

Dodoland — инклюзивная площадка



Руководитель

Кесарь Анастасия
Владимировна

Контакты

+7 915-466-28-03
hello@dodoland.ru

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

4 человека

Описание

Компания Dodoland занимается разработкой экологических игр. Победитель Green Awards в номинации «Лучшая экоигрушка». Компания интегрирует детей с ОВЗ в сюжеты игр.

Особенность инклюзивной площадки от Dodoland — не только возможность физической доступности площадки для детей с ОВЗ, но и наличие сюжетной игры в рамках этого пространства.

Социальная миссия проекта

1. Расширение доступных возможностей для детей с ОВЗ.
2. Возможность не разделять детей на группы по состоянию здоровья на детских площадках.
3. Развитие навыков коммуникативного общения между нормотипичными детьми и детьми с ОВЗ.
4. Толерантные отношения друг к другу в ходе совместной деятельности.

Клиент(ы)

1. Семьи с детьми с ОВЗ.
2. Семьи с нормотипичными детьми.

Проблема клиента

Нехватка детских площадок, на которых более равноправно могут играть вместе дети с ОВЗ и нормотипичные. Существующие инклюзивные площадки включают в себя чаще всего только физическую активность, что достаточно сильно разделяет детей по состоянию здоровья.

Рынок

Рынок детских площадок широкий, но включает в себя локации с бессюжетной игрой и без организованной игрового процесса.

Решение

Инклюзивная площадка Dodoland не только физически доступна для детей с ОВЗ, но и имеет сюжетную игру с кооперативной механикой.

Игра существует в формате игровой площадки, где могут вместе играть нормотипичные дети и дети с ОВЗ (в том числе на инвалидных колясках).

Как работает бизнес

1. Бесплатная доступность площадки как для детей с ОВЗ, так и для нормотипичных детей и их родителей.
2. Сюжетная игра на основе игры собственной разработки.
3. Наличие игроведа, координирующего игру.
4. Адаптация пространства под маломобильные группы населения.
5. Наличие зоны отдыха для родителей.

Модель монетизации

Затраты на разработку и производство — за счёт третьей стороны. Третьей стороной может быть государство (B2G), бизнес (B2B), частные лица. Использование грантов, фандрайзинга. Затраты на рекламу и пиар — информационное партнерство с НКО, СМИ. Дополнительно окупаемость проекта за счет аренды пространства театрами и другими мероприятиями для детей в рамках площадки. Совместная реализация проекта в других локациях с партнерами на спонсорских условиях.

Конкуренты

Конкуренты:

1. Другие инклюзивные площадки (Фонд «Обнаженные сердца», инклюзивная площадка на ВДНХ).
2. Неинклюзивные детские площадки района.

Возможность инклюзивной площадки Dodoland — не конкурировать, а дополнять другие детские площадки.

План развития (по продукту и финансам)

1. Масштабирование проекта за счет открытия площадок в других районах Москвы и регионах.
2. Сотрудничество с девелоперскими компаниями с ESG подходом.
3. Интеграция в другие существующие площадки (как муниципальные, так и других фондов).

Что требуется

Помощь в поиске финансирования Помощь в поиске партнёров. Информационная поддержка.



Руководители

Мартынова Елена
Сергеевна

Новиков Игорь
Алексеевич

Контакты

+7 961-949-04-97
info@evland.ru

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

4 человека

Описание

Everland — социальный предпринимательский проект, который создает решения для интеграции людей с разными видами инвалидности в открытый рынок труда через оказание компаниям разных видов услуг:

- стандартные услуги в рамках агентства: дизайн, веб-разработка, контент, motion, юриспруденция и др.
- специализированные услуги по обеспечению доступности сервисов компаний для клиентов с инвалидностью: адаптация digital- и офлайн-инфраструктуры, обучение сотрудников, исследования и др.

Социальная миссия проекта

Устойчивая интеграция людей с разными видами инвалидности в экономику и рынок труда.

Клиент(ы)

1. Крупные компании b2b-сегмента
2. Средний и малый бизнес
3. НКО

Проблема клиента

Нехватка информации по адаптации Digital и офлайн инфраструктуры для людей с инвалидностью.

Рынок

1. Крупные и мелкие агентства, оказывающие бизнесу услуги дизайна, веб-разработки и др.
2. Лаборатории доступности.
3. Социальные предприниматели, НКО, общественные организации, в которых работают люди с инвалидностью.

Решение

1. В основе социального решения лежит платформа, которая помогает интегрировать людей с разными видами инвалидности в различные профессии.
2. Обеспечение информационной поддержки клиентов.
3. Проведение инклюзивных мероприятий и вебинаров.

Как работает бизнес

Everland создает решения для бизнеса по адаптации сервисов и услуг, проводит исследования, привлекает крупные компании к реальным изменениям, создавая рабочие места для людей с инвалидностью.

Модель монетизации

Модель монетизации — B2B.

Конкуренты

1. Крупные и мелкие агентства, оказывающие бизнесу услуги дизайна, веб-разработки и др.
2. Лаборатории доступности.
3. Социальные предприниматели, НКО, общественные организации, в которых работают люди с инвалидностью.

План развития (по продукту и финансам)

Увеличение количества системных проектов в компаниях по повышению доступности услуг минимум в 2 раза в течение 1-2 лет. Этот рост позволит не снижать импакт и качество программ.

Действия в рамках плана:

1. Формирование спроса — проведение исследования, показывающего недостаточность адаптированности (2 комплексных исследования запланированы на конец 2023 г.)
2. Развитие PR и продвижение результатов уже реализованных проектов с крупными брендами — X5, билайн, Магнит, VK и др.

Что требуется

1. Запрос на рост команды — дефицит на уровне мидл-менеджмента в Ядре (20-30%).
2. Увеличение ресурса на маркетинг и рекламу для продвижения усюг агентства и повышение количества клиентов в среднем и малом бизнесе.
3. Увеличение ресурса на участие в тендерах.

Interiors by Mariya Abramova



Руководитель

Абрамова Мария
Николаевна

Контакты

+7 903-790-21-90
mariagott@yandex.ru
am-interiors.ru

Ниша

Культура и досуг

Команда

2 человека

Описание

AM — дизайнерский бизнес. Компания масштабируется и планирует привлекать к работе проектного отдела инвалидов с функциональными проблемами нижних конечностей и сохраненными когнитивными функциями.

Социальная миссия проекта

Привлечение инвалидов к экономической деятельности, повышение социальной востребованности и реализация творческих способностей.

Клиент(ы)

Занятые люди или компании, желающие обустроить пространство для жизни или труда с привлечением профессионалов дизайна и ремонта. Желающие иметь продукт «под ключ».

Проблема клиента

Желание иметь новое пространство со всеми личными или корпоративными требованиями, выполненными с учётом дизайнерских трендов, с использованием проверенных материалов и качественной реализацией в ремонте. Гарантия на произведенные работы, сохраненные нервы и время без потери средств на переделку или обмана строителей.

Рынок

Москва и Московская область с дальнейшим масштабированием в регионы. Рынок проектных услуг увеличился после 2022 года ввиду ухода части иностранных и российских дизайнеров, рынок ремонтных работ также переформатировался и увеличился по стоимости ввиду уменьшения рабочей силы.

Решение

Реконструировать сайт под новые задачи увеличения клиентов и рекламы социальной миссии. Улучшить действия по рекламе и продвижению: запустить новые рекламные площадки, сотрудничать с маркетологами.

Как работает бизнес

Дизайн-проектирование и ремонт на данном этапе — востребованный бизнес.

Модель монетизации

Увеличение количества проектов и ремонтов в работе для увеличения штата сотрудников, в том числе инвалидов.

Конкуренты

Другие дизайн-студии и ремонтные бригады.

План развития (по продукту и финансам)

При выходе на проекты до 5 млн руб, появится возможность нанять одного инвалида и лицо, помогающее ему, со средней оплатой каждому ~100 тыс. рублей. При дальнейшем увеличении стоимости проектов на каждые 3 млн можно добавлять по одному сотруднику-инвалиду. На сегодняшний день в бизнес-плане стоит плановое увеличение штата инвалидов — минимум 1 новый сотрудник в год.

Что требуется

Время на поставленные задачи, помощь в поиске специалистов-инвалидов, финансирование, партнерство с крупными компаниями и застройщиками. Грантовая поддержка. Спонсорская поддержка, качественный маркетинг, размещение рекламы на рекламных площадях по программе социальной рекламы.

MADforyou (МАДфою)



Руководитель

Соболев Дмитрий
Юрьевич

Контакты

+7 903-312-85-99
camp4deaf@gmail.com

Ниша

Культура и досуг

Команда

1 человек

Описание

Проведение мероприятий в формате «инклюзивный отдых с пользой полностью на РЖЯ под ключ».

Благодаря проекту впервые в России глухой человек может пользоваться теми же привилегиями, что и люди с обычным слухом, а именно: детская анимация на РЖЯ, программы психологической и разгрузочной поддержки на РЖЯ, досуг и спорт со специалистами, владеющими РЖЯ.

Социальная миссия проекта

Подготовка мероприятий, адаптированных под все нужды людей с ограниченными возможностями здоровья по слуху.

Клиент(ы)

Люди с нарушениями слуха.

Проблема клиента

Многие мероприятия совершенно не закрывают потребности людей с ограничениями по слуху, в результате чего они чувствуют себя отдалёнными от всеобщего празднества. Клиенты не понимают, к кому обратиться за помощью в организации ивента, отвечающего всем требованиям.

Рынок

Россия.

Решение

Организация мероприятий с учётом всех нужд клиентов с ограничениями по слуху с привлечением квалифицированных специалистов-переводчиков, осуществляющих работы на русском жестовом языке.

Как работает бизнес

Проводятся различные мероприятия с учётом всех пожеланий клиентов и учётом специфики выбранной сферы.

Модель монетизации

Прибыль с организации мероприятий.

Конкуренты

Ивент-агентства с расширенным списком оказываемых услуг.

План развития (по продукту и финансам)

В основные планы входит PR-кампания, которая позволила бы проекту стать более крупным игроком на рынке, стать узнаваемыми и популярными организаторами для различных социальных проектов и частных мероприятий.

Что требуется

Необходима поддержка PR-кампании, консультация по эффективному распределению рекламного бюджета.

PURE SENSE — парфюмерный бренд

PURE SENSE



Руководитель

Зинченко Екатерина
Олеговна

Контакты

+7 903-817-49-19
hello@puresense.me

Ниша

Культура и досуг

Команда

10 человек

Описание

Pure Sense — первый инклюзивный российский парфюмерный бренд. В основе концепции бренда — сотрудничество с незрячими парфюмерами, которые выступают авторами ароматов, и исследование зависимости визуального восприятия и обоняния. Линейка Pure Sense состоит из трех ароматов-состояний, каждый парфюм — символическая история жизни его создателя, вдохновленная дорогими сердцу воспоминаниями и эмоциями.

Социальная миссия проекта

Миссия проекта — не только создать уникальный продукт в соответствии с международными стандартами и реализовать его на отечественном рынке, но и поддержать людей с особыми потребностями в их творческой реализации. На российском парфюмерном рынке это первая история, которая так тесно переплетена с социальным вопросом, а именно — с привлечением внимания к социально незащищенной группе населения — сообществу людей с особыми потребностями.

Клиент(ы)

Женщина, 25-40 лет, с высшим образованием; занятость: предприниматель, творческая профессия, психолог/нутрициолог/коуч/эзотерик, филантроп; жизненные ценности: честность с самим собой, искренность, забота, чуткость, вера в лучшее, оптимизм.

Проблема клиента

Проблема: хочет выделиться; носить в качестве аромата что-то особенное, нишевое (лимитированное); хочет помогать людям с ограниченными возможностями.

Рынок

Парфюмерия и косметика.

Решение

Ароматы бренда выводят парфюмерию за рамки гардероба, превращая их в инструмент управления состоянием и способ контакта с внутренним миром.

Как работает бизнес

Pure Sense олицетворяет пример социального бизнеса, где выигрывают все: покупатели приобретают качественный продукт и возможность испытать новый опыт, авторы ароматов открывают новый способ самовыражения и доход от продаж, а сам проект — ресурсы для расширения и развития.

Модель монетизации

Проект развивается за счёт средств, заработанных от продажи продукции. В производство первой партии были вложены собственные средства фаундера. Не было опыта использования заемных средств, а также привлечения инвестиций.

Конкуренты

На данный момент прямых конкурентов у нашей продукции нет. Но есть бренды с доходностью и долей рынка, к которой мы стремимся: State of Mind, Essential Parfum, Fakoshima, Mayme.

План развития (по продукту и финансам)

План на 2024-2025 гг.:

1. Встать на полку в сети Л'ЭТУАЛЬ в ОАЭ, Катаре.
2. Выпустить на рынок 6 новых SKU.
3. Зайти как бренд-партнер в сети «iBeauty» и «ИЛЬ ДЭ БОТЭ».
4. Выйти на ежемесячный оборот 3 млн рублей к концу 2024 года.
5. Расширение команды до 13 человек:
 - + менеджер отдела корпоративных продаж,
 - + менеджер отдела производства,
 - + контент-креатор.
6. Получить грантовую поддержку как выпускник инклюзивного акселератора.

Что требуется

1. Грантовая поддержка.
2. Возмещение расходов на аренду нежилого помещения (лаборатория).
3. PR-поддержка на федеральных каналах и СМИ.



Руководитель

Рыкова Ксения
Григорьевна

Контакты

+7 926-680-78-57
rykovakg@yandex.ru

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

3 человека

Описание

Инклюзивный массажный салон в самом сердце столицы, в котором работают незрячие и слабовидящие массажисты.

Социальная миссия проекта

Познакомить с миром инклюзии как можно больше человек и показать, что люди с инвалидностью полноценные члены общества.

Клиент(ы)

1. Клиенты студии:

— мужчины и женщины возраста 30-55 лет, доход средний и выше среднего, занимаются своим здоровьем и посещают массаж по необходимости.

— девушки и парни возраст 16-27 лет, желающие поддержать проект и идущие за впечатлениями.

2. Люди с ОВЗ:

— массажисты, имеющие профильное медицинское образование и желающие работать и развиваться.

Проблема клиента

1. Имеют проблемы со здоровьем, не хотят доводить свое состояние до операций и приема таблеток, возможно, стесняются своего тела, хотят получить гарантированно качественную услугу.

2. Ограничение возможности трудоустройства в бюджетные организации из-за необходимости заполнения электронных документов, которые не интегрированы со специальными программами для незрячих. Отказ трудоустройства в частном секторе ввиду стигматизации.

Рынок

Люди, проживающие или часто бывающие в центральном районе Москвы. Маленький рынок, но с большой конкуренцией.

Решение

Инклюзивный массажный салон — конкурент обычного салона, все требования ЦА учтены и закрыты, таким образом, Клиент выбирает услугу по причине пользы для себя, а поддержка людей с ОВЗ является бонусом и тем, чем наш клиент хочет поделиться с другими людьми.

Как работает бизнес

Проект работает на рынке B2C. Клиент узнает об услуге через каналы продаж. Контакты клиента хранятся в базе. 50% ежемесячного оборота приходится на сертификаты и абонементы.

Модель монетизации

Проект находится на полной самоокупаемости. Мы продаем разовые услуги, абонементы и сертификаты. 45% составляет ФОТ массажистов.

Конкуренты

Прямые: массажные салоны, поликлиники, частные мастера.

План развития (по продукту и финансам)

Создание центра здоровья и социальной адаптации, в котором будет проводиться не только услуга массажа, но и обучение массажистов навыкам, необходимым на современном конкурентном рынке труда. За счет привлечения партнеров массажисты смогут приобрести необходимый опыт. Планируется 5 кабинетов с загрузкой 65%, средний чек — 2,5 тыс. руб.

Что требуется

Помещение с медицинской лицензией от 120 кв. м. Финансовая поддержка для проведения ремонта и маркетинговой кампании.



Руководитель

Майоров Сергей
Владимирович

Контакты

+7 903-201-62-36
maiorov.sv@gmail.com

Ниша

Социальное
обслуживание

Команда

3 человека

Описание

Проект «Сибарит» — живи в удовольствие. Помогает клиентам с нетипичной фигурой и особенностями строения одеваться элегантно, стильно, комфортно и чувствовать себя уверенно!

Разработка модельного ряда для людей с теми или иными особенностями с целью найти комфортное и красивое решение.

Социальная миссия проекта

Дать людям с особенностями в строении тела с отличием от «универсальной фигуры» почувствовать себя уверенными и стильными, а через это — более социально адаптированными.

Клиент(ы)

Люди с особенностями в строении тела с отличием от «универсальной фигуры».

Проблема клиента

Невозможность приобрести одежду, которая бы подходила для людей с особенностями строения тела.

Рынок

Россия, Москва.

Решение

Создание базовой коллекции с возможностью изменения деталей для конкретного покупателя.

Как работает бизнес

В данный момент проект находится в стадии проработки.

Модель монетизации

Продажа изделий через социальные сети и масс-маркет.

План развития (по продукту и финансам)

Создание капсульной коллекции и запуск в сеть, гранты, социальные фонды-соинвесторы.

Что требуется

Финансовая поддержка и информационная.

Steplife — школа ходьбы



Руководитель

Чалышева Екатерина Романовна

Контакты

+7 916-844-68-10
erk06@mail.ru

Ниша

Здравоохранение

Команда

2 человека

Описание

Компания «Школа ходьбы Steplife» помогает клиентам с инвалидностью в ситуации ампутации конечностей решать проблему физической и социальной реабилитации, адаптации с помощью современных протезных технологий и технологий в сфере реабилитации, и получать возможность самостоятельно передвигаться.

Социальная миссия проекта

Адаптация инвалида с ампутацией конечностей к повседневной жизни. Индивидуальный подход к протезированию и реабилитации.

Клиент(ы)

Люди с инвалидностью, родственники людей с инвалидностью.

Проблема клиента

1. Реабилитация не включена в стоимость протезирования.
2. Проблема инвалидности.
3. Недоступность (проблема логистики).
4. Новизна.
5. Длительное время реабилитации.
6. Дороговизна, много сопутствующих расходов.

Рынок

Общая численность инвалидов на 1 января 2023 года составила 10,9 млн человек, что составляет 7,5% от численности постоянного населения России (по данным Росстата), процент людей с ампутацией конечностей порядка 10% от общего числа.

Решение

1. Открытие Школы ходьбы на базе Салют Орто и других протезных центров.
2. Онлайн курс/видеоматериал для пользователей протезов и для специалистов.
3. Книга «Школа ходьбы Steplife».

Как работает бизнес

B2C, B2B. Клиенты, находящиеся на протезировании в протезном центре «Салют Орто» (резиденты Сколково).

Модель монетизации

Источники дохода:

1. Реклама на платформах партнеров и форумах.
2. Онлайн-курс для пользователей и специалистов.
3. Государственная и грантовая поддержка.

Конкуренты

Рынок протезно-ортопедических предприятий, основанный на 5-ти крупнейших компаниях:

- Отто Бокк
- Орто Космос
- Орто Инновации
- Без барьеров
- Эндолайт

План развития (по продукту и финансам)

1. Издательство книги «Школа ходьбы Steplife. Протезирование от А до Я».
2. Внедрение школы ходьбы в протезные центры «Салют Орто» в других регионах.
3. Запуск приложения «Steplife», бонусы для пользователей от партнеров.
4. Продвижение в социальных сетях, развитие онлайн-доступности занятий.

Что требуется

1. Информационная поддержка и реклама.
2. Финансовая поддержка.
3. Сотрудничество с организациями спорта, досуга, органы соцзащиты, руководство Москвы и регионов (подразделения и программ по тематике проекта), ЦСО г. Москвы.
4. Партнерство, техническая и рекламная поддержка Яндекс, Mail, VK.
5. Размещение информации о проекте на сайтах официальных организаций, Госуслугах. И информационный обмен о программах и мероприятиях.