



ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖНОГО СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ОБЛАСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ
«ТЕХНОЛОГИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

«Планшет для людей с ограниченными возможностями здоровья и пожилых граждан»

Сергей Никитин, Сергей Пятигорский

Команда проекта



Сергей Пятигорский, автор идеи, руководитель проекта

Технический директор «Инрэко ЛАН»;
35 лет в разработке ПО; 28 лет в ИТ-бизнесе



Сергей Никитин, аналитик, маркетолог

Директор по развитию «Инрэко ЛАН»;
6 лет в маркетинге



Артем Васильев, технический руководитель

Директор по производству «Инрэко ЛАН», к.т.н.;
12 лет в разработке ПО

Компания «Инрэко ЛАН»:

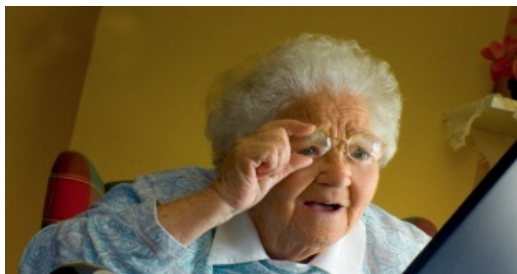
- 25 лет в ИТ-бизнесе;
- Разработка заказного программного обеспечения широкого спектра применения для средних и крупных фирм России и США;
- 3 года проектирования комфортной ИТ-среды для пожилых, ряд других проектов для социальной сферы.



ИНРЭКО ЛАН
ИНТЕЛЛЕКТ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Описание проблематики

Значительная часть населения не может использовать современные гаджеты и информационные технологии в их нынешнем виде. Это и пожилые люди и люди с когнитивными нарушениями – ДЦП, синдромом Дауна, дислексией, аутизмом и т.п. Не охвачена сфера обучения детей с нарушениями слуха и зрения, с когнитивными расстройствами.



Практически отсутствуют ИТ-продукты, учитывающие ограничения и потребности указанных категорий людей.

Описание проекта

Создание адаптивной комфортной среды и инструментария для использования современных цифровых устройств и сервисов:

- пожилыми людьми,
- людьми с когнитивными нарушениями,
- в эффективном обучении детей с нарушениями слуха и зрения, с когнитивными расстройствами.



Описание проекта

Первый шаг нацелен на самую многочисленную часть целевой аудитории - пожилых людей.

Создается такое приложение-оболочка для стандартного планшета, которое радикально упростит пожилым людям пользование цифровой информацией.

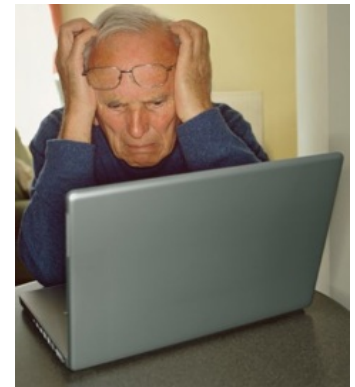
Приложение решает проблему, возникающую из-за возрастных когнитивных ограничений, затрудняющих для пожилых людей изучение и освоение нового.

Это выражается в том, что пожилой человек говорит:

«Мне не нужен компьютер!

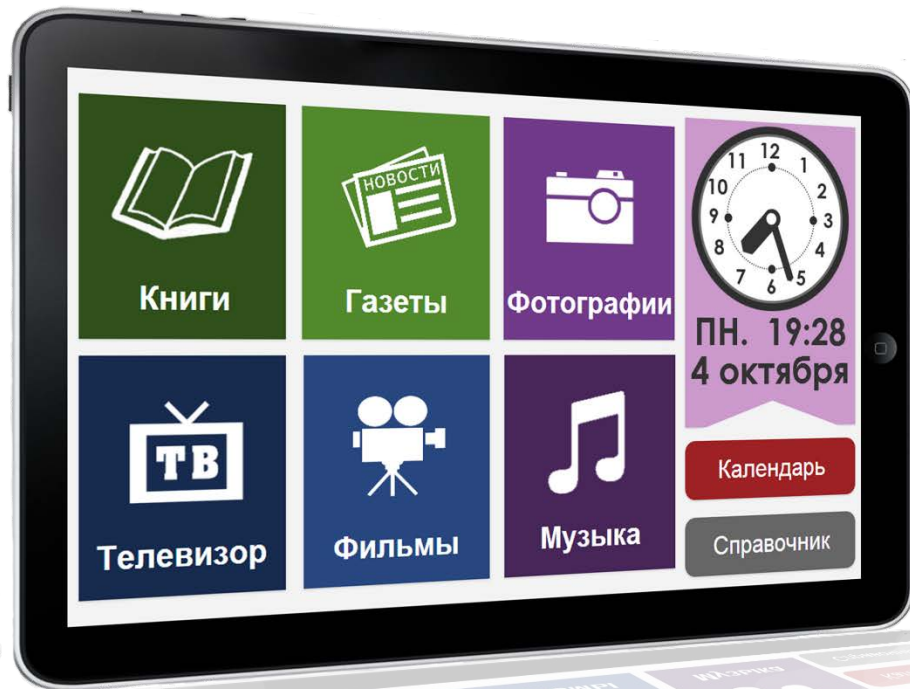
Я в нем ничего не могу понять!

Он делает странные вещи, он меня не понимает!»



Описание проекта

Наша программа делает планшет **ПОНЯТНЫМ**:



- Метафоры привычных объектов;
- Привычная логика взаимодействия с объектами;
- Метафоры управленческих действий;
- Отсутствие клавиатуры.

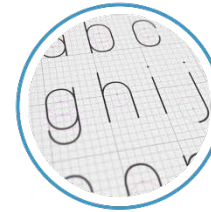
Описание проекта

Наша программа делает планшет **понимающим**:



- Ошибки не приводят к неожиданным ситуациям;
- Настраивается под ограничения конкретного пользователя: под тип его близорукости, особенности цветовосприятия;
- Учитывает специфику повреждений слуха, варианты нарушений мелкой моторики.

Описание проекта



Шрифт

Настройка параметров представления текста, которые учитывают возрастные и возможные психологические особенности восприятия.



Цвет

Настройка цветовых схем. Учет особенностей цветового зрения, вариантов восприятия, проблем с визуальным выбором и т.п.



Звук

Учет ухудшения слуха, снижения чувствительности слуха и ограничения воспринимаемых частот.

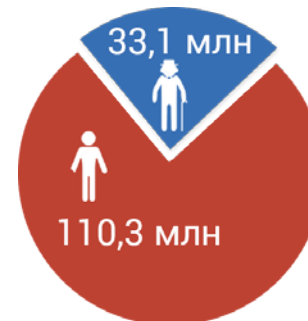


Нажатие

Учет проблем с тонкой регуляцией моторики и с неточностью движений, связанной с увеличением отношения "шум/усилие".

Целевая аудитория

Первая версия приложения разрабатывается для самой многочисленной части целевой аудитории - **пожилых людей**.

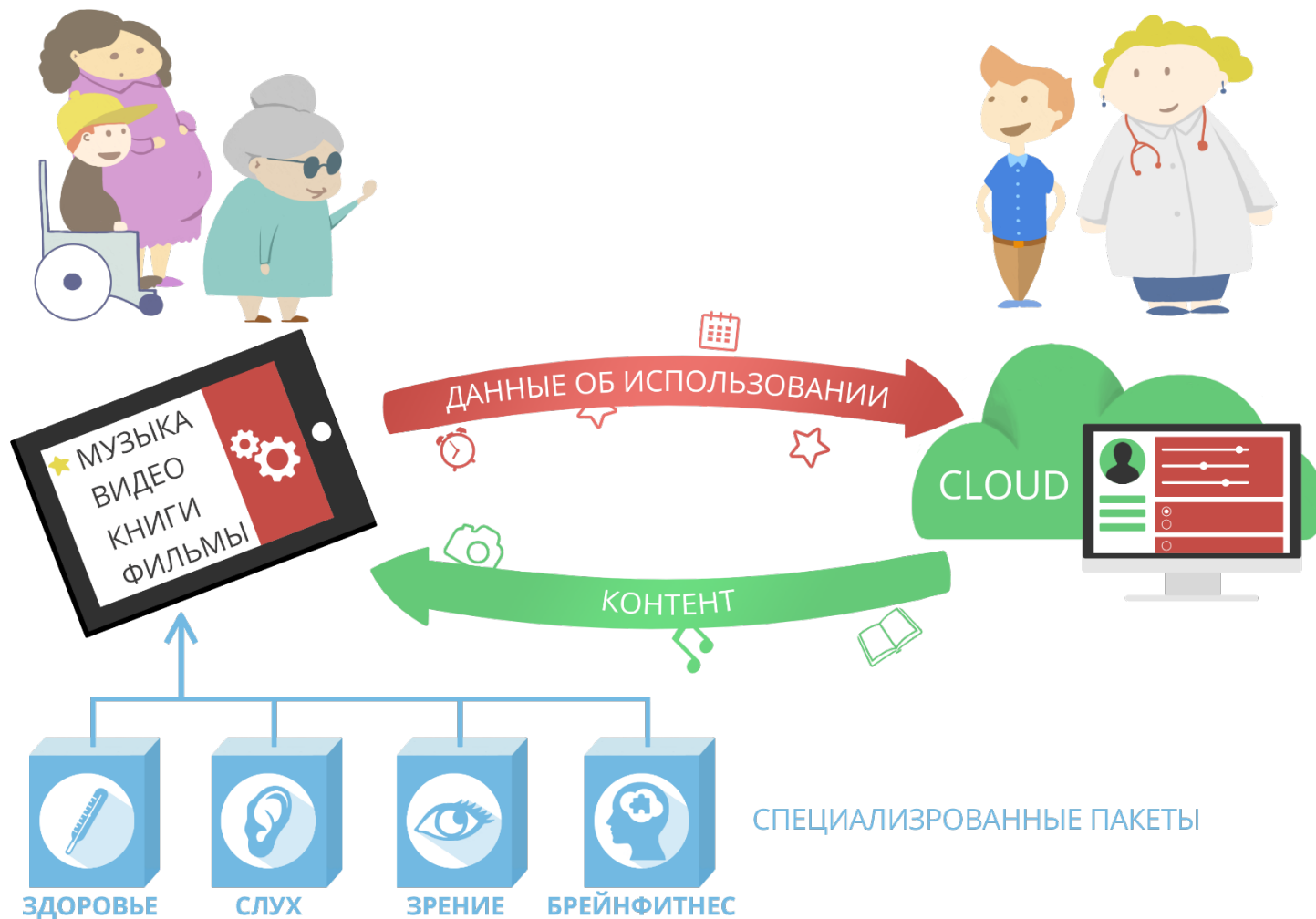


В дальнейшем в приложение будут внесены специальные настройки **для людей с когнитивными нарушениями**: ДЦП, синдромом Дауна, дислексией, аутизмом, расстройствами интеллекта.

Будет выпущена модификация приложения, настроенного **для использования маленькими детьми**: удобный гаджет без назойливой вариативности, без рекламы, со строгим контролем возрастных ограничений.

Модификация для детей будет расширяться игровыми и обучающими модулями. В частности, будут разработаны модули, поддерживающие **обучение слабослышащих, слабовидящих и слепо-глухих детей, а также детей с когнитивными расстройствами** в соответствии с признанными методиками.

Перспективы развития проекта



Перспективы развития проекта

Разработанное решение Android-планшета



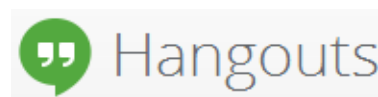
Портирование на другие мобильные платформы, устройства



TIZEN™



Новые версии браузеров, приложений



Специализированные интерфейсы ОС и приложений



Конкуренты

В настоящий момент на рынке РФ не представлены прямые конкуренты нашему продукту. Ряд условных конкурентов существуют на Западе. Кроме специальных настроек по слуху и зрению, реализованных в ОС от Microsoft, Apple и Google, существует небольшое количество специализированных практически не развивающихся программно-аппаратных решений, создающих сейчас на Западе тренд «ИТ для пожилых». Основные представители этого направления:

- Продукт [Lexibook Tablet Serenity Ultra](#) компании [Lexibook](#), Франция.
- Продукт [Telikin Touch](#) компании [Telikin](#), США.
- Продукт [BIG Launcher](#) компании [2BIG s.r.o.](#), Чехия.
- Продукт [IN-TOUCH Tablet](#) компании [Senior Touch Pad.com](#), США.
- Продукт [Tapestry](#) компании [Tapestry](#), США.
- Продукт [WOW! Computer™](#) компании [firstSTREET for Boomers and Beyond, Inc.](#), США.

Наше преимущество

Компании-производители всех конкурирующих продуктов с большим или меньшим успехом пытаются **преодолеть возможные физические ограничения** пользователей по слуху и зрению, следуя принципу «Сделать кнопки больше, звук громче».

При этом все они оставляют неизменными базовые принципы организации данных и управления, совершенно **не учитывая когнитивные и ментальные ограничения** пользователей, возникающие с возрастом или из-за перенесенной болезни.

Такие полумеры крайне неэффективны, и очень большая часть населения остается практически не охваченной современными ИТ-технологиями.

Основным принципом нашей стратегии является **разработка ИТ-продуктов, учитывающих когнитивные и ментальные ограничения пользователей, возникающие с возрастом или из-за перенесенной болезни**. Это открывает новые рынки и значительно улучшает качество жизни огромного числа людей.

SWOT-анализ

Внешняя среда Внутренняя среда	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	<i>Какие сильные стороны необходимо использовать, чтобы получить отдачу от возможностей во внешней среде.</i> Нацеленность проекта на позитивный социальный эффект и покрытие не удовлетворенной потребности огромной части общества дают хорошие финансовые перспективы. Тщательно проработанное ТЗ, основанное на медицинских исследованиях, позволит сделать продукт, который максимально точно учитывает особенности пожилого возраста. Профессионализм и опыт команды даст возможность подготовить продукт к выходу на рынок быстро, эффективно и с высоким качеством. Став призером конкурса «Телеком Идея», «Инрэко ЛАН» достигла договоренности с ОАО «МТС» о кобрендинге продукта. Таким образом, продукту будет обеспечен одномоментный выход на общероссийский рынок.	<i>Какие силы необходимо использовать организации для устранения угроз.</i> Основным риском проекта является прямая конкуренция. Мерами по противодействию являются: немедленное патентование, высокое качество разработки, четкое и последовательное выполнение существующих планов по комплексной реализации имеющейся многолетней стратегии развития продукта и сервисов к нему.
Слабые стороны	<i>За счет каких возможностей внешней среды организация сможет преодолеть имеющиеся слабости.</i> Основным недостатком проекта в его нынешнем виде является отсутствие промышленного образца, готового к запуску в производство. Этот недостаток нивелируется тем, что, судя по открытой информации в Интернете, никто, кроме нас даже не приступал к решению проблемы, а нам нужно всего 6 месяцев для выпуска промышленного образца, который, по договоренности с ОАО «МТС», станет сразу же продаваться через каналы ритейла «МТС».	<i>От каких слабостей необходимо избавиться, чтобы попытаться предотвратить нависшую угрозу.</i> Чтобы не потерять, а лучше – увеличить, фору перед возможными конкурентами, необходимо максимально быстро найти финансирование на разработку промышленного образца.

Необходимое финансирование

1 этап Выпуск промышленного образца (продолжительность 6 месяцев)	2 этап Активные продажи в РФ (продолжительность 36 месяцев)	Итого
2 000 000 руб	11 000 000 руб	13 000 000 руб
Разработка промышленного образца • Базовый функционал (Музыка, Книги, Кино, СМИ и т.д.) • Конфигуратор-настройщик • Верстка • Функциональное тестирование и отладка Дизайн • Проработка концепции UI, UX-дизайна • Создание продвинутой графики • Участие в разработке бренда Геронтопсихолог • Проработка общей концепции дизайна • Тестирование, работа с фокус-группами Патентование в России • Патентование в Роспатенте • Оформительская и юридическая поддержка		

Бизнес-модель

Потребительские сегменты

Для продукта характерно дробное сегментирование (сегменты рынка незначительно различаются по потребностям и запросам):

- Полноценное использование ИТ-технологий **пожилыми людьми** для досуга, общения, развития, поддержания здоровья.
- Полноценное использование ИТ-технологий **людьми с когнитивными нарушениями** для работы, досуга, общения, развития, поддержания здоровья людей с когнитивными нарушениями.
- Полноценное использование ИТ-технологий **в обучении детей с нарушениями слуха и зрения и детей с когнитивными расстройствами** ([15% детского населения](#)).

Ценностные предложения

- Ценность за счет **доступности продуктов** и сервисов для обширных потребительских сегментов, которые ранее не имели к ним доступа.
- Ценность за счет **создания принципиальных удобств** при пользовании.
- Ценность за счет **индивидуализации** – настройки на конкретные ограничения индивида.

Бизнес-модель

Каналы сбыта

Основным каналом распространения приложения будет **розничная продажа через Google Play и специализированные Андроид-маркеты**. По договоренности с ОАО «МТС», приложение также станет продаваться **через каналы ритейла «МТС»**. Кроме этого, приложение может закупаться госорганами и спонсорами **для домов престарелых, детских домов и психоневрологических диспансеров**.

При том, что приложение может устанавливаться на любые отдельно покупаемые Андроид-планшеты, мы по договоренности с производителями планшетов можем продавать лицензии на планшеты определенных марок. Тем самым появляется еще один канал продаж – **брендированные планшеты** фирм производителей (Samsung, Lenovo, Nokia и т.д.) и/или телекоммуникационных компаний (МТС, Билайн, Мегафон и т.д.).

Наша целевая аудитория покупателей – люди в возрасте примерно от 26 до 50 лет, активно пользующиеся современными гаджетами. Концепция продвижения будет исходить из потребности этих людей в помощи своим родственникам, в желании сделать подарок, улучшить качество их жизни.

Бизнес-модель

Взаимоотношения с потребителями

Стратегия развития проекта направлена на **удержание клиентов и увеличение продаж за счет установления постоянных отношений с клиентами**. Система включает в себя собственно приложение и облачные сервисы, поддерживающие обновление контента, развитие функционала и получение мониторинговых данных (показатели здоровья, данные о достижениях в обучении и т.п.). Часть дополнительных приложений и сервисов будут являться платными и реализуются через систему внутренних покупок. Кроме того, организуется сервис-деск для поддержки клиентов и ответов на текущие вопросы.

Потоки поступления доходов

В модели предполагаются два потока поступления доходов:

- **Доходы от разовых сделок** – от продаж приложения и встроенных покупок (дополнительные сервисы, пакеты с приложениями);
- **Регулярный доход от периодических платежей**, получаемых от клиентов за пользование сервисами (оплата подписки, доходы от локализованной рекламы в облаке).

Бизнес-модель

Ключевые ресурсы

Материальные ресурсы

На первом этапе планируется использовать имеющиеся материальные ресурсы «Инрэко ЛАН». На последующих этапах потребуются расширение имеющихся вычислительных средств и аренда вычислительных ресурсов для облачного хранилища.

Персонал

Всю деятельность, связанную с разработкой (анализ, программирование, тестирование), будет выполнять персонал «Инрэко ЛАН».

Кроме этого, понадобятся:

- по необходимости эксперты в разделах предметной области – возрастной психологии, в нарушениях интеллекта, слуха и зрения;
- по необходимости UX-дизайнеры;
- к завершению первого этапа и далее – специалисты по продвижению, персонал для сервис-деска, обслуживающий персонал.

Бизнес-модель

Ключевые ресурсы (продолжение)

Интеллектуальные ресурсы

На первом этапе понадобится пройти процедуру патентования в Роспатенте.
На втором этапе – патентование в США, в USPTO.

Финансы

На первом этапе потребуется финансирование 2 млн. руб. На втором этапе потребуется финансирование 11 млн. руб.

Ключевые виды деятельности

1. Разработка программного обеспечения в сотрудничестве с профильными экспертами и методистами.
2. Поддержание и развитие облачной платформы, сервисов.

Бизнес-модель

Ключевые партнёры: текущие и перспективные

- ОАО «МТС», с которым достигнута договоренность о кобрендинге продукта и о продажах через ритейл МТС.
- Агентство стратегических инициатив;
- Центр развития социальных инноваций «Технологии возможностей»;
- ГУИМЦ МГТУ им. Н. Э. Баумана;
- Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»;
- «Фонд Тимченко»;
- Центр Леонгард по обучению и социокультурной реабилитации глухих и слабослышащих детей;
- ФИТ МГППУ;
- Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации;
- Министерство здравоохранения Российской Федерации;
- Министерство образования и науки Российской Федерации;
- Российские грантодатели.

Бизнес-модель

Структура издержек

На первых двух этапах основные расходы будут связаны с созданием, стабилизацией и продвижением бизнеса: разработка программного обеспечения, создание Интернет-сервисов, продвижение, реклама и маркетинг.

В дальнейшем базовые статьи расходов будут следующими:

- расходы на регулярные доработки и сопровождение программного обеспечения;
- расходы на поддержание и развитие облачной платформы;
- расходы на поддержку пользователей (сервис-деск);
- расходы на рекламу и маркетинг
- расходы на анализ, проектирование и создание новых сервисов для охвата новых групп пользователей.

Очевидно, что по мере развития бизнеса будет иметь место экономия на масштабе, т.е. снижение удельных издержек.

Бизнес-модель

	1 год	2 год	3 год	4 год
Число пользователей	0	2 000	15 000	65 000
Продажи, тыс. руб.	0	1 500	12 100	57 500
Затраты, тыс. руб.	1 800	9 500	10 700	14 300
Чистая прибыль, тыс руб.	-	-	1 400	43 200

Поддержка проекта (Партнеры)

24 июня 2014 года компания «Инрэко ЛАН» успешно [представила](#) проект «Планшет для пожилых» на заседании «[Интеллект-центра](#)», который организован «[Ресурсным банком развития социального предпринимательства](#)» и поддерживается Комитетом по социальному предпринимательству и корпоративной социальной ответственности «[Опоры России](#)».

1 июля 2014 года в НИУ ВШЭ прошел финал конкурса ОАО «МТС» «[Телеком-идея 2014](#)», в котором приняли участие 100 проектов различных компаний из регионов России. По результатам конкурса общероссийская организация «[Опора России](#)» и АФК «[Система](#)» назвали проект «Планшет для пожилых» фирмы «Инрэко ЛАН» победителем в номинации «Лучшие социально-ориентированные проекты в сфере телекоммуникаций».

С 14 по 18 июля 2014 года ОАО «МТС» провело акселерационную программу для 4 лучших проектов конкурса «Телеком-идея 2014» и для 2 дополнительных проектов. В рамках акселерационной программы команда проекта «Планшет для пожилых» фирмы «Инрэко ЛАН» проработала свои идеи с профессиональными менторами и экспертами из «МТС».

По результатам защиты проекта перед менеджментом ОАО «МТС» и АФК «Система», «МТС» приняло в работу проект «Планшет для пожилых» фирмы «Инрэко ЛАН»: достигнута договоренность о его совместной реализации.

Подходы к созданию продукта

Приложение разрабатывается на принципах MVP, определенных Эриком Райсом. В частности, версии продукта **проверяются на целевой аудитории с внесением, при необходимости, требуемых аудиторией изменений.**

Кроме того, наш проект уже сейчас удовлетворяет *практически всем требованиям MVB (minimum viable brand)*, кроме требований по дизайну.

Очень важно, что, кроме основных, проект удовлетворяет еще одному требованию к MVB, о котором не так давно писал HBR:

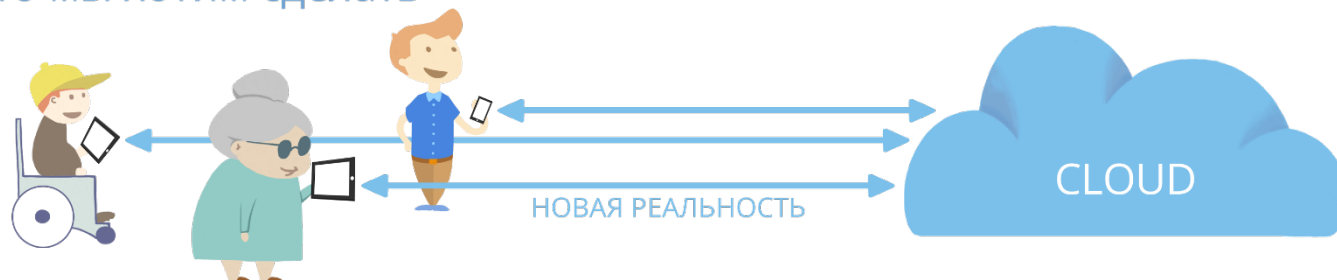
«В конечном счете, MVB должен базироваться на эмоциональной притягательности».

Мы имеем дело с **уникальным проектом**, результатом которого будет продукт, приносящий прямую, ощутимую и безусловную пользу людям.

Возможность заниматься таким проектом – это огромная удача.

Масштаб проекта

Что мы хотим сделать



Что у нас есть



ЭКСПЕРТИЗА



РАЗРАБОТЧИКИ



ИНФРАСТРУКТУРА

Чего не хватает



ФИНАНСИРОВАНИЕ



СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ



ПАРТНЁРЫ

Спасибо за внимание!

Пятигорский Сергей Владимирович
технический директор «Инрэко ЛАН»

<http://inrecolan.ru>

моб.: +7 910 777 5017

Skype: taurus1960

sergey.pyatigorskiy@inrecolan.com