

Шифр: InclusioПідприємництво

НАУКОВА РОБОТА

На тему: Інклюзивне інноваційне підприємництво: розробка та управління
стартап-проєктом «Inclusio»

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	5
1.1. Сутність та особливості інклюзивного інноваційного підприємництва.....	5
1.2. Аналіз світового досвіду розвитку інклюзивного інноваційного підприємництва.....	7
РОЗДІЛ 2. КОНЦЕПЦІЯ СТАРТАП-ПРОЄКТУ «INCLUSIO».....	9
2.1. Місія, візія та цінності стартап-проєкту «Inclusio».....	9
2.2. Продукти та послуги, які пропонуватиме стартап-проєкт «Inclusio».....	11
2.3. Етапи розвитку стартап-проєкту «Inclusio», склад команди проєкту та мінімальний життєздатний продукт.....	14
РОЗДІЛ 3 ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАП-ПРОЄКТУ «INCLUSIO».....	19
3.1. Фінансовий план проєкту.....	19
3.2. Оцінка ринку та аналіз конкурентів.....	23
РОЗДІЛ 4 ШЛЯХИ ПРОСУВАННЯ І УХВАЛЕННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТУ «INCLUSIO» ТА ВАЖЛИВІСТЬ ВЗАЄМОДІЇ З РІЗНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ.....	25
4.1. Стратегії просування і ухвалення стартап-проєкту «Inclusio».....	25
4.2. Взаємодія з різними елементами стартап-екосистеми.....	26
ВИСНОВКИ.....	29
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	31
ДОДАТКИ	
ДОДАТОК А	

ВСТУП

Тема соціальної адаптації осіб з інвалідністю в сучасних умовах є дуже актуальною, оскільки вона відображає складні виклики, з якими стикаються люди з різними видами інвалідності. Насамперед ця тема актуальна через постійний розвиток суспільства, що вимагає більшої інклюзії і рівності для всіх його членів. Зміни в законодавстві та соціальній свідомості створюють нові можливості, але водночас підкреслюють проблеми, які перешкоджають повному включенню людей з інвалідністю. Зростаюча потреба в розробці імовірних стратегій та підходів до соціальної адаптації є ключовою у вирішенні цієї проблеми, забезпечуючи кожній особі можливість розвивати свій потенціал та активно приймати участь у суспільному житті. Окрім того, здійснення успішної соціальної адаптації сприяє побудові більш інклюзивного, рівноправного та розуміючого суспільства для всіх його учасників.

Соціальна адаптація – це процес, за допомогою якого особа здатна успішно взаємодіяти з соціальним оточенням, пристосована до вимог та очікувань учасників нової або зміненої соціальної системи, здатна брати участь у різних сферах суспільного життя та реалізовувати свої можливості й потенціал.

Створення інклюзивного середовища, що сприяє культурній та соціальній інтеграції, важливе для забезпечення рівних можливостей та участі кожної людини у суспільному житті. Поєднання усіх зусиль суспільства, держави та громадських організацій є ключем до успішної соціальної адаптації та інтеграції людей з інвалідністю. Особлива увага до розвитку доступності, освіти та культурного розвитку сприятиме побудові більш інклюзивного суспільства для всіх його членів. Для досягнення більшої ефективності та покращення життя людей з інвалідністю важливі подальші дослідження, спрямовані на оцінку ефективності програм, вивчення культурного впливу та розвиток нових стратегій для поліпшення умов їхньої соціальної адаптації.

Об'єкт дослідження: особи з інвалідністю.

Предмет дослідження: механізм забезпечення заходів зі сприяння соціальної адаптації осіб з інвалідністю.

Мета наукової роботи: розробка та обґрунтування концепції онлайн-платформи «Inclusio», яка надаватиме людям з інвалідністю доступ до ринку, підвищуватиме їхню видимість та підтримуватиме їхні підприємницькі зусилля.

Завдання роботи: проаналізувати теоретичні та методологічні засади дослідження інклюзивного інноваційного підприємництва; розробити концепцію стартап-проєкту «Inclusio»; зазначити фінансові аспекти реалізації проєкту «Inclusio»; визначити шляхи просування і ухвалення стартапу «Inclusio» та важливість взаємодії з різними елементами стартап-екосистеми.

Методика дослідження: синтез, аналіз, індукція, узагальнення та вивчення літератури.

Загальна характеристика роботи. На платформі «Inclusio» будуть доступні: інтернет-магазин для продажу товарів та послуг; маркетингові інструменти для просування бізнесу; освітні ресурси й підтримка для розвитку бізнес-навичок, а також спільнота для обміну досвідом. Практична значущість платформи полягає у збільшенні економічної активності людей з інвалідністю; підвищенні рівня їхнього життя; створенні більш інклюзивного суспільства.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Сутність та особливості інклюзивного інноваційного підприємництва

Інклюзивне інноваційне підприємництво – це вид підприємницької діяльності, який ґрунтується на принципах інклюзії та спрямований на створення та впровадження інновацій, доступних для всіх людей, незалежно від їхніх фізичних, ментальних, соціальних чи економічних характеристик.

Основними принципами інклюзивного інноваційного підприємництва є: *рівність можливостей*: усі люди, незалежно від їхніх особливостей, мають рівні можливості для участі в інноваційній діяльності; *доступність*: інновації мають бути доступними для всіх людей, з урахуванням їхніх потреб та можливостей; *різноманіття*: різноманіття людей, ідей та досвіду є цінними ресурсами для інновацій; *співпраця*: інклюзивне інноваційне підприємництво передбачає співпрацю між різними групами людей.

Особливості інклюзивного інноваційного підприємництва: *участь людей з різними особливостями*: інклюзивне інноваційне підприємництво передбачає активну участь людей з різними особливостями, включаючи людей з інвалідністю, представників етнічних меншин, жінок, молодь, людей похилого віку та людей з низьким доходом; *адаптація продуктів та послуг*: інклюзивні підприємства адаптують свої продукти та послуги, щоб вони були доступними для людей з різними потребами; *створення інклюзивного середовища*: інклюзивні підприємства створюють середовище, в якому всі люди почувуються цінними та реалізованими; *використання інклюзивних технологій*: інклюзивні підприємства використовують технології, які доступні для людей з різними потребами.

Прикладами інклюзивного інноваційного підприємництва є: *підприємства, які працевлаштовують людей з інвалідністю:* ці підприємства створюють робочі місця для людей з інвалідністю та адаптують свої умови праці до їхніх потреб; *підприємства, які виробляють доступні продукти:* дані підприємства виробляють продукти, які можуть використовувати люди з різними фізичними та ментальними особливостями; *підприємства, які надають доступні послуги:* ці підприємства надають послуги, які доступні для людей з різними потребами, наприклад, освітні послуги, послуги з догляду за дітьми, послуги з працевлаштування.

Необхідними для розвитку інклюзивного інноваційного підприємництва є: *підтримка з боку уряду:* уряд може стимулювати розвиток інклюзивного інноваційного підприємництва за допомогою податкових пільг, грантів, програм навчання та інших заходів; *підтримка з боку бізнесу:* підприємства можуть підтримувати інклюзивне інноваційне підприємництво, закупаючи продукти та послуги у інклюзивних підприємств, інвестуючи в інклюзивні стартапи та співпрацюючи з інклюзивними організаціями; *підвищення обізнаності:* важливо підвищувати обізнаність про інклюзивне інноваційне підприємництво серед підприємців, інвесторів, урядовців та громадськості; *освіта та навчання:* необхідно надавати освітні та навчальні програми з інклюзивного інноваційного підприємництва для підприємців, менеджерів, працівників та інших зацікавлених сторін; *дослідження та розробки:* важливо проводити дослідження та розробки в галузі інклюзивних інновацій, щоб створювати нові продукти, послуги та технології, які доступні для всіх людей.

Інклюзивне інноваційне підприємництво зустрічається з наступними викликами: *нестача фінансування:* інклюзивні підприємства часто стикаються з труднощами при отриманні фінансування від інвесторів; *нестача кадрів:* іноді складно знайти кваліфікованих працівників з досвідом роботи в галузі інклюзивного інноваційного підприємництва; *негативні стереотипи:*

існують негативні стереотипи щодо людей з різними особливостями, які можуть ускладнювати розвиток інклюзивного інноваційного підприємництва; **недоступність інфраструктури:** інфраструктура, наприклад, транспорт, будівлі та веб-сайти, часто не доступні для людей з різними потребами [1].

Отже, можна зробити підсумки, що інклюзивне інноваційне підприємництво є важливим фактором економічного зростання та соціального розвитку. Воно є рушієм змін, який має потенціал трансформувати світ. Це шлях до створення більш справедливого, рівноправного та інклюзивного суспільства.

1.2. Аналіз світового досвіду розвитку інклюзивного інноваційного підприємництва

Світовий досвід показує, що інклюзивне інноваційне підприємництво має значний потенціал для економічного зростання, соціального розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

До переваг інклюзивного інноваційного підприємництва можна віднести: **розширення ринку** (інклюзивні інновації роблять продукти та послуги доступними для більшої кількості людей, що розширює ринок для підприємств); **підвищення конкурентоспроможності** (інклюзивні підприємства є більш конкурентоспроможними, адже вони мають доступ до ширшого кола талантів та ідей); **соціальний вплив** (інклюзивне інноваційне підприємництво сприяє соціальній інклюзії та зменшує нерівність); **економічний розвиток** (інклюзивні підприємства створюють нові робочі місця та стимулюють економічне зростання) [1].

У світі існує багато різних успішних інклюзивних підприємств. Зокрема, переглянувши сайт The Valuable 500 можна побачити список 500 найбільших світових компаній, які зобов'язалися зробити свої продукти та послуги доступними для людей з інвалідністю. До списку входять такі компанії, як Apple, Audi AG, EY, L'Oréal, Lenovo, Mastercard, Microsoft, General та інші [2]. Inclusive

Employers – це мережа компаній, які працевлаштовують людей з різними особливостями [3]. The Disability: IN Top 100 Companies містить список 100 найкращих компаній для людей з інвалідністю [4].

Приклади компаній, які впроваджують інклюзивне інноваційне підприємництво та прагнуть зробити свої технології доступними для людей з усіма типами інвалідності.:

- 1. Microsoft:** Компанія розробила широкий спектр інклюзивних функцій для своїх продуктів, таких як Windows, Office та Xbox. Microsoft також співпрацює з організаціями людей з інвалідністю, щоб розробити нові інклюзивні технології.
- 2. Unilever:** Компанія створила інклюзивну дизайн-студію, де люди з різними особливостями можуть тестувати та оцінювати продукти. Unilever співпрацює з організаціями людей з інвалідністю, щоб отримати відгуки та рекомендації.
- 3. Nike:** Компанія розробила адаптивну спортивну екіпіровку для людей з різними фізичними можливостями. Nike співпрацює з паралімпійськими спортсменами, щоб розробити нові інклюзивні продукти.
- 4. IKEA:** Компанія розробила інклюзивний дизайн-центр, де люди з різними особливостями можуть тестувати та оцінювати продукти. IKEA також пропонує широкий спектр інклюзивних продуктів, таких як адаптивні меблі та посуд.
- 5. Starbucks:** Компанія пропонує широкий спектр інклюзивних функцій, таких як меню в форматі Брайля та доступні туалети. Starbucks співпрацює з організаціями людей з інвалідністю, щоб розробити нові інклюзивні програми [2].

РОЗДІЛ 2. КОНЦЕПЦІЯ СТАРТАП-ПРОЄКТУ «INCLUSIO»

2.1. Місія, візія та цінності стартап-проєкту «Inclusio»

Сучасний світ пропонує безліч можливостей для розвитку стартапів, спрямованих на вирішення соціальних проблем. Для нас цікавою є ідея створення платформи, спрямованої на продаж товарів та послуг, які створюють/надають особи з інвалідністю.

Ми пропонуємо створити **маркетплейс «Inclusio»**, що об'єднує творчі зусилля підприємців, які прагнуть підтримати та розвивати бізнес людей з інвалідністю. Такі особи часто мають унікальні таланти та навички, але мають обмежений доступ до ринку праці та можливостей для розвитку бізнесу. Створення платформи, що спрямована на просування товарів та послуг, розроблених саме цією групою на сьогодні є дуже актуальним питанням, адже такий проєкт дозволить людям з інвалідністю самореалізуватися, просувати свій товар й отримувати прибуток.

Наша місія – створити платформу, яка забезпечує особам з інвалідністю доступ до ринку, де вони можуть представляти свої товари та послуги. Ми прагнемо підвищити їхню видимість, підтримати їхні підприємницькі зусилля та сприяти соціальній інтеграції через створення інклюзивного середовища.

Наша візія – створити суспільство, де особи з інвалідністю мають рівний доступ до можливостей підприємницької діяльності. Ми прагнемо, щоб кожна особа змогла розвивати свій бізнес, представляти свої унікальні продукти та послуги на ринку та отримувати визнання та підтримку споживачів.

Наше кредо звучить так: Світ без бар'єрів – це наше спільне майбутнє!

З логотипом проєкту можна ознайомитись на Рис. 2.2.1.



Рис. 2.2.1 Логотип стартап-проекту «Inclusio»

Створення маркетингової платформи «Inclusio» для осіб з інвалідністю має значні соціальні та економічні цінності:

- **Інклюзивність:** Одна з ключових цінностей – це створення інклюзивної платформи, де люди з інвалідністю мають можливість реалізувати свій потенціал та здібності, продаючи товари та послуги, а також навчатися новим навичкам.
- **Емпатія та підтримка:** «Inclusio» сприяє створенню сприятливого середовища, де особи з інвалідністю відчувають підтримку та розуміння від спільноти користувачів, що допомагає їм почувати себе впевненіше.
- **Різноманітність та творчість:** Платформа сприяє розвитку різноманітних товарів та послуг, пропонує людям з інвалідністю. Це може включати ручну роботу, мистецтво, курси та консультації, що сприяє розширенню культурної та творчої різноманітності на платформі.
- **Соціально-економічний розвиток:** «Inclusio» може сприяти економічній самодостатності та фінансовій незалежності людей з інвалідністю, що може позитивно вплинути на їхнє життя та життя їх родин.
- **Освіта та знання:** Платформа може стати місцем для обміну знаннями та навичками. Освітні ресурси та курси, які пропонуються на «Inclusio», дозволяють особам з інвалідністю розвивати свої навички та отримувати нові знання, що сприяє їхньому розвитку.

- **Корпоративна соціальна відповідальність:** «Inclusio» прагне стати прикладом соціально відповідального бізнесу, активно сприяючи розвитку та підтримці осіб з інвалідністю. Це означає виконання ділових процесів у відповідності до етичних норм, підтримку спільноти та прийняття рішень, спрямованих на досягнення соціальної та екологічної користі.

Ці цінності допоможуть створити не лише комерційно успішну платформу, але й сприятимуть соціальному розвитку, враховуючи потреби та можливості осіб з інвалідністю [5].

2.2. Продукти та послуги, які пропонуватиме стартап-проект «Inclusio»

Продукти та послуги, які ми плануємо розробити на платформі «Inclusio»:

- **Електронна торгівля та маркетплейс:** Веб-сайт та мобільний додаток для продажу товарів від підприємців з інвалідністю. Маркетплейс для покупки та продажу ручних виробів та унікальних товарів, виготовлених особами з інвалідністю.
- **Консультації та навчання:** Онлайн-курси або вебінари з підтримки підприємців з інвалідністю щодо управління бізнесом та розвитку навичок. Консультації з розвитку бізнесу, маркетингу, фінансів та інших аспектів підприємництва.
- **Технологічні рішення для доступності:** Модифіковані веб-сайти або додатки, що враховують специфічні потреби користувачів з інвалідністю, зокрема веб-доступність, адаптивний дизайн, підтримка екранних читачів тощо.
- **Платформа для соціальної мережі та співпраці:** Соціальна мережа для підприємців з інвалідністю для обміну досвідом та співпраці. Спільноти та форуми для підтримки та обговорення проблем, пов'язаних з підприємництвом та доступністю.

Розроблення платформи для осіб з інвалідністю може вимагати вдосконалення та інноваційних підходів для досягнення успіху. Ми виокремили п'ять ідей, які можуть сприяти вирішенню проблеми створення платформи, яка забезпечить особам з інвалідністю доступ до ринку, де вони зможуть представляти свої товари та послуги, де їх товари будуть видимі, а також там де будуть підтримані їхні підприємницькі зусилля та відбуватиметься сприяння соціальній інтеграції через створення інклюзивного середовища:

- ***Персоналізований інтерфейс та допомога з навігації:*** Створення інтерфейсу, який може бути налаштований для різних типів інвалідності, забезпечуючи доступність та зручність. Розробка інтерактивних інструкцій та відеоматеріалів для навчання користувачів з використання платформи.
- ***Створення спільноти та взаємодії:*** Впровадження функцій для обміну досвідом та порадами між користувачами платформи. Організація онлайн-сесій, виставок або подій, спрямованих на підвищення видимості та підтримку підприємницьких зусиль осіб з інвалідністю.
- ***Забезпечення підтримки та відгуків користувачів:*** Створення системи зворотного зв'язку та збору відгуків, яка дозволяє користувачам з інвалідністю висловлювати свої потреби та пропозиції щодо поліпшення платформи. Надання спеціалізованої підтримки та консультацій для користувачів з певними потребами.
- ***Розвиток програми підтримки та навчання:*** Створення спеціалізованої освітньої програми, що допомагає особам з інвалідністю у веденні бізнесу, маркетингу та інших аспектах підприємництва. Запровадження онлайн-курсів та вебінарів, спрямованих на розвиток навичок та підтримку у створенні та розвитку бізнесу.
- ***Підвищення свідомості та освіти:*** Запровадження інформаційних кампаній, спрямованих на підвищення усвідомленості громадськості про проблеми та потреби людей з інвалідністю. Організація онлайн-чатів,

вебінарів або форумів для обговорення тем, пов'язаних з інклюзивним підприємництвом та важливістю підтримки цієї ініціативи.

В ході реалізації проєкту необхідно виконати наступні задачі:

Функціональні:

- Розробка технічної інфраструктури платформи для забезпечення безперебійної роботи та швидкого завантаження.
- Розробка інтуїтивно зрозумілого та легкого в використанні інтерфейсу для користувачів.
- Інтеграція платіжних систем для забезпечення безпеки та зручності оплати.

Соціальні:

- Забезпечення доступності платформи для осіб з інвалідністю.
- Створення сприятливого середовища для соціальної інтеграції осіб з інвалідністю.
- Залучення партнерів та спонсорів, які підтримують ідею інклюзивності та соціальної відповідальності.

Емоційні:

- Створення позитивного сприйняття користувачами платформи.
- Побудова спільноти, де користувачі можуть спілкуватись, ділитись своїми історіями та надихати один одного.
- Забезпечення психологічної підтримки та розвитку самооцінки учасникам платформи.

Переваги проєкту:

- ***Інклюзивне середовище:*** Створення інклюзивного середовища дозволяє особам з інвалідністю брати активну участь у підприємницькій діяльності. Це сприяє їхній соціальній інтеграції та допомагає знизити бар'єри, з якими вони можуть стикатися.

- **Збільшення видимості:** Платформа надає особам з інвалідністю можливість представити свої товари та послуги на ринку. Це допомагає їм отримати більшу видимість та залучити нових клієнтів.
- **Підтримка підприємницьких зусиль:** Стартап, який надає платформу для осіб з інвалідністю, може також пропонувати підтримку та ресурси для розвитку їхнього бізнесу. Це може включати навчання, консультації та доступ до мережі контактів.
- **Соціальний вплив:** Створення інклюзивного середовища та сприяння підприємництву осіб з інвалідністю має позитивний соціальний вплив. Це сприяє розбудові більш рівноправного суспільства та сприяє розумінню й прийняттю різноманітності [6].

2.3. Етапи розвитку стартап-проєкту «Inclusio», склад команди проєкту та мінімальний життєздатний продукт

Розвиток стартап-проєкту «Inclusio» може бути розділений на декілька етапів:

Етап 1: Дослідження та підготовка

Аналіз потреб: Провести ретельне дослідження потреб цільової аудиторії – осіб з інвалідністю щодо товарів, послуг та навчання підприємництву.

Створення концепції: Розробити концепцію маркетингового плану, яка відповідає потребам осіб з інвалідністю, враховуючи їх можливості та обмеження.

Формування команди: Створити команду, яка буде відповідати за розробку та впровадження стартапу, включаючи розробників, дизайнерів, маркетингологів та фахівців з інклюзивності.

Етап 2: Розробка

Створення платформи: Розробити веб-платформу та мобільний додаток, що буде базуватися на зручному інтерфейсі для користувачів з різними типами інвалідності.

Функціонал маркетплейсу: Додати можливості продажу товарів, послуг, робіт та освітніх курсів для осіб з інвалідністю, а також інструменти для навчання підприємництва.

Тестування та зворотній зв'язок: Провести тестування платформи серед цільової аудиторії та зібрати відгуки для вдосконалення функціоналу та користувацького досвіду.

Етап 3: Впровадження та розвиток

Запуск та маркетинг: Запустити маркетплейс та провести маркетингові заходи серед цільової аудиторії та зацікавлених сторін.

Підтримка та розвиток: Забезпечити підтримку користувачів, вдосконалювати платформу на основі отриманих відгуків та додавати нові функції, які розширюватимуть можливості учасників маркетплейсу.

Партнерства та зростання: Укладення партнерських угод з організаціями, постачальниками та навчальними закладами для розширення асортименту товарів/послуг та пропонування нових навчальних програм.

Соціальна взаємодія та вплив: Розвивати спільноту користувачів, сприяючи обміну досвідом, створенню нових можливостей та підтримці ініціатив для покращення життя людей з інвалідністю [7].

Склад команди проєкту «Inclusio» може включати різних спеціалістів з різноманітними навичками та досвідом, які будуть співпрацювати для успішної його реалізації. Ось кілька потенційних членів команди:

- 1. Засновники / Керівники проєкту:** Люди, які розробили ідею та займають ключові позиції в управлінні проєктом. Вони відповідають за загальне керівництво та прийняття стратегічних рішень.
- 2. Фахівець з інклюзивного розвитку:** Особа, яка має глибоке розуміння концепції інклюзивного розвитку та методик її впровадження в різних сферах життя. Фахівець має досвід роботи з різними групами людей, включаючи осіб з інвалідністю, та вміє розробляти та реалізовувати програми та проєкти інклюзивної спрямованості.

3. **Представник групи осіб з інвалідністю (консультант з інвалідністю):** Фахівець з інвалідністю може надати консультації та поради щодо створення інклюзивного середовища та продуктів. Представник має глибоке розуміння потреб та викликів, з якими стикаються люди з різними видами інвалідності, а також має власний досвід у вирішенні таких питань. Людина має експертні знання про різні види інвалідності та їх вплив на різні аспекти життя. Він вміє співпрацювати з командою та надавати конкретні рекомендації щодо вдосконалення продукту або послуги з точки зору доступності для людей з інвалідністю.
4. **Розробники програмного забезпечення:** Спеціалісти, які відповідають за розробку та програмування додатків, веб-сайту, баз даних і технічну інфраструктуру.
5. **Дизайнери і UX/UI спеціалісти:** Професіонали, які відповідають за створення користувацького досвіду та інтерфейсу, що забезпечують зручне та естетичне використання продукту.
6. **Маркетологи та PR-менеджери:** Експерти, які займаються розробкою та реалізацією маркетингової стратегії, рекламою, PR та комунікаціями з громадськістю.
7. **Тестувальники (QA-інженери):** Спеціалісти, які відповідають за тестування продукту, виявлення помилок та впровадження виправлень.
8. **Фінансові менеджери та бухгалтери:** Експерти, які займаються фінансовим плануванням, обліком та фінансовим управлінням проєкту.
9. **Команда з підтримки клієнтів та обслуговування користувачів:** Співробітники, які відповідають за підтримку клієнтів, вирішення проблем та взаємодію з користувачами [8].

Очікувані результати проєкту включають в себе:

- **Стабільна робота продукту:** Успішний запуск та функціонування продукту на ринку.

- **Задоволені користувачі:** Позитивні відгуки та висока оцінка з боку користувачів.
- **Зростання прибутковості:** Поступове збільшення обсягу продажів та прибутковості проєкту.
- **Розвиток бренду:** Зміцнення позицій на ринку та побудова впізнаваного бренду.
- **Інноваційність та впровадження інклюзивних практик:** Розвиток новаторських рішень та підтримка інклюзивних цінностей у суспільстві.

Ці результати допоможуть досягти успішного впровадження та стабільного розвитку проєкту «Inclusio».

Поглянувши на таблицю 2.3.1 можна ознайомитися з концептом мінімально життєздатного продукту стартап-проєкту «Inclusio» [9].

Таблиця 2.3.1

Концепт мінімально життєздатного продукту стартап-проєкту «Inclusio»

<p>Концепт MVP, базовий функціонал</p>	<p>Автентифікація та профіль користувача:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Реєстрація/увійти для користувачів. - Створення та редагування профілю з особистою інформацією, фото, описом та даними про підприємницьку діяльність. <p>Розміщення товарів/послуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Можливість користувачів додавати товари/послуги до платформи. - Опис, фото та категоризація продуктів/послуг. - Основні поля для товарів, наприклад, назва, ціна, категорія, опис, фото. <p>Пошук та фільтрація.</p> <p>Спілкування та взаємодія:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Можливість користувачів комунікувати з продавцями через повідомлення або коментарі. - Додавання товарів до списку обраного або кошика покупок. <p>Відстеження замовлень:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Створення та відстеження статусу замовлень для користувачів та продавців. - Функції оплати та доставки.
--	--

Продовження таблиці 2.3.1

Концепт мінімально життєздатного продукту стартап-проєкту «Inclusio»

Що має бути?	<p>Доступність: Платформа має бути доступною та дружньою до використання для всіх користувачів, включаючи тих, хто має обмеження у фізичних або зорових можливостях.</p> <p>Візуалізація товарів та послуг: Фотографії, описи та інформація про товари/послуги мають бути детальними та зрозумілими для користувачів.</p> <p>Можливість взаємодії: Функціонал для спілкування між користувачами, коментарі, відгуки та система підтримки.</p> <p>Простота використання: Інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, що дозволяє користувачам легко розміщувати свої товари/послуги та здійснювати покупки.</p> <p>Підтримка безпеки та конфіденційності: Захист персональних даних користувачів та їхніх фінансових транзакцій.</p>
Чого не має бути?	<p>Бар'єри доступності: Не повинно бути елементів або функцій, які ускладнюють доступ до платформи для осіб з інвалідністю.</p> <p>Стереотипи та дискримінація: Платформа має бути безпечним та недискримінаційним середовищем для всіх користувачів.</p> <p>Складність та перевантаження інформацією: Необхідно уникати складних та заплутаних інтерфейсів, які можуть збити з толку користувачів.</p> <p>Недостатня підтримка користувачів: Не можна допускати відсутність системи підтримки, яка допомагала б користувачам у вирішенні проблем.</p> <p>Несумісність із законодавством про доступність: Важливо враховувати вимоги щодо доступності та відповідність із законодавством у сфері інклюзивності та захисту прав осіб з інвалідністю.</p>

*складено автором на основі [9]

РОЗДІЛ 3 ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАП-ПРОЄКТУ «INCLUSIO»

3.1. Фінансовий план проєкту

Для базових розрахунків необхідних коштів для стартап-проєкту «Inclusio» потрібно визначити основні складові витрат та розглянути можливі джерела фінансування. **Витрати проєкту:**

- **Розробка програмного забезпечення та технічної інфраструктури:** Включає витрати на розробку додатків, веб-сайту, баз даних тощо.
- **Тестування та вдосконалення:** Витрати на проведення тестувань і покращення функціональності та зручності використання.
- **Маркетинг та просування:** Рекламні витрати, веб-сайт, контент-маркетинг, соціальні медіа тощо.
- **Оплата персоналу:** Зарплата розробників, тестувальників, маркетологів тощо.
- **Адміністративні витрати:** Оренда офісу, комунальні послуги, офісне обладнання тощо.
- **Інші витрати:** Резервний фонд на непередбачені витрати та інші необхідні витрати.

Модель фінансування та її джерела:

- **Основний капітал інвесторів:** Приватні інвестори, венчурні фонди, бізнес-ангели.
- **Гранти та субсидії:** Урядові організації, фонди підтримки інновацій, неприбуткові організації.
- **Кредити та позики:** Комерційні банки, фінансові установи, програми кредитування для стартапів.
- **Краудфандинг:** Платформи збору коштів, такі як Kickstarter, Indiegogo, для привернення коштів від широкої аудиторії.

- **Прибуток від продажу продукту або послуги:** Доходи, що отримуються від користувачів за використання програмного забезпечення або інших продуктів/послуг [10].

Поглянувши на таблицю 3.1.1 можна побачити базові розрахунки необхідних коштів для матеріально-технічних, інтелектуальних й інших ресурсів для реалізації проєкту, модель фінансування, його джерела та термін виконання.

Таблиця 3.1.1

Базові розрахунки необхідних коштів для матеріально-технічних, інтелектуальних й інших ресурсів для реалізації проєкту, модель фінансування, його джерела та термін виконання

Витрати проєкту	Модель фінансування	Джерела фінансування	Сума,\$	Термін виконання
1.Розробка програмного забезпечення та технічної інфраструктури: Включає витрати на розробку додатку, веб-сайту, баз даних тощо.	Основний капітал інвесторів; гранти та субсидії; краудфандинг	Приватні інвестори, венчурні фонди, бізнес-ангели; фонди підтримки інновацій; платформи збору коштів, такі як Kickstarter, Indiegogo	50 000\$	1.09.2024 – 30.12.2024
2.Тестування та вдосконалення: Витрати на проведення тестувань і покращення функціональності та зручності використання.	Гранти та субсидії; краудфандинг	Урядові організації, фонди підтримки інновацій, неприбуткові організації; платформи збору коштів, такі як Kickstarter, Indiegogo, для повернення коштів від широкої аудиторії	9 000\$	1.01.2025 - 31.03.2025

Продовження таблиці 3.1.1

Базові розрахунки необхідних коштів для матеріально-технічних, інтелектуальних й інших ресурсів для реалізації проєкту, модель фінансування, його джерела та термін виконання

<p>3.Маркетинг та просування: Рекламні витрати, веб-сайт, контент-маркетинг, соціальні медіа тощо.</p>	<p>Основний капітал інвесторів; гранти та субсидії</p>	<p>Приватні інвестори, венчурні фонди, бізнес-ангели; урядові організації, фонди підтримки інновацій, неприбуткові організації</p>	<p>7 500\$</p>	<p>1.04.2025 - 30.06.2025</p>
<p>4.Оплата персоналу: Зарплата розробників, тестувальників, маркетингологів тощо.</p>	<p>Прибуток від продажу продукту або послуги; гранти та субсидії; краудфандинг</p>	<p>Доходи, що отримуються від користувачів за використання програмного забезпечення або інших продуктів/послуг; урядові організації, фонди підтримки інновацій, неприбуткові організації; платформи збору коштів, такі як Kickstarter, Indiegogo, для повернення коштів від широкої аудиторії</p>	<p>60 000\$</p>	<p>1.09.2024 - 30.06.2025</p>

Продовження таблиці 3.1.1

Базові розрахунки необхідних коштів для матеріально-технічних, інтелектуальних й інших ресурсів для реалізації проєкту, модель фінансування, його джерела та термін виконання

5.Адміністративні витрати: Оренда офісу, комунальні послуги, офісне обладнання тощо.	Прибуток від продажу продукту або послуги; гранти та субсидії	Доходи, що отримуються від користувачів за використання програмного забезпечення або інших продуктів/послуг; урядові організації, фонди підтримки інновацій, неприбуткові організації	4 000\$	1.09.2024 - 30.06.2025
6.Інші витрати: Резервний фонд на непередбачені витрати та інші необхідні витрати.	Основний капітал інвесторів; гранти та субсидії; краудфандинг	венчурні фонди; фонди підтримки інновацій; платформи збору коштів, такі як Kickstarter, Indiegogo	20 000\$	1.09.2024 - 30.06.2025
Загалом			150 500\$	10 місяців

Проаналізувавши табл. 3.1 можна зробити висновок, що загальний термін реалізації проєкту «Inclusio» орієнтовно складає близько 14-16 місяців з моменту початку підготовчого етапу. Проте реальні терміни можуть відрізнятись в залежності від різних факторів, таких як складність проєкту, доступні ресурси та інші обставини. Необхідний бюджет на реалізацію стартапу становить 150 500\$.

3.2. Оцінка ринку та аналіз конкурентів

Спочатку ми плануємо реалізувати проєкт в Україні, проте згодом реалізуватимемо його й в інших країнах. **Ми розрахували загальний обсяг ринку:** загальну кількість споживачів на ринку * середньорічний дохід від кожного клієнта.

Кількість споживачів на ринку визначає аналіз ринку. Середньорічний дохід визначається історичними даними компанії про наявних клієнтів.

Наприклад, для ринку з 1 млрд. споживачів і 800 грн середньорічного доходу, розміру ринку буде рівняти 800 млрд. грн. (Табл. 3.2.1).

Таблиця 3.2.1

Максимально можливий об'єм ринку

TAM	
Грошове значення	800 млрд.грн.
Кількість носіїв проблеми	1 млрд. осіб з інвалідністю в світі

Щоб розрахувати ринок, який може бути доступний, потрібно підрахувати всіх потенційних клієнтів, які підходять для бізнесу, і помножити це число на середній річний дохід від цих типів клієнтів на ринку.

Як розрахувати доступний обсяг ринку: (цільовий сегмент споживачів загального ринку) * (середньорічний дохід від кожного клієнта)

Цільовий сегмент включає споживачів загального ринку, яким підходить наша пропозиція відповідно до нашої бізнес-моделі. Наприклад, для ринку з 1 млрд. споживачів географічно нам доступні тільки 400 млн. Тоді при 800 грн. середньорічного доходу, доступний ринок складатиме 320 млрд. грн. (Табл. 3.2.2).

Таблиця 3.2.2

Доступний адресний ринок

SAM	
Грошове значення	320 млрд. грн.
Кількість носіїв проблеми	400 млн. осіб

Уявимо, що дохід компанії за рік становить 112 млрд. грн., а доступний ринок склав 320 млрд. грн.. **Обсяг ринку у відсотках можна порахувати за допомогою наступної формули:**

$$\text{Обсяг ринку у відсотках} = \text{Дохід компанії/доступний ринок} * 100\%$$

Підставимо відомі значення:

$$\text{Обсяг ринку у відсотках} = 112 \text{ млрд. грн./}320 \text{ млрд. грн.} * 100\%$$

$$\text{Обсяг ринку у відсотках} = 0,32 * 100\%$$

$$\text{Обсяг ринку у відсотках} = 32\%$$

Таким чином наша частка склала 32% (Табл. 3.2.3).

Таблиця 3.2.3

Реалістична частка ринку, яку стартап може завоювати за допомогою доступних йому ресурсів

SOM	
Потужності	Поступове збільшення ринку користувачів на платформі + 27% на рік Вдосконалення інтерфейсу маркетплейсу +35% на рік Розширення освітніх програм +32% на рік.
Конкуренти	Становлять 68%
Early adopters (% SAM)	32%

Можливі прямі конкуренти, які можуть змагатися у сфері послуг або ринку:

- **Платформи для підтримки підприємництва:** Існують платформи, які спеціалізуються на підтримці підприємців або стартапів. Деякі з них можуть мати фокус на особах з інвалідністю, конкуруючи в цьому аспекті.
- **Спеціалізовані ринкові майданчики:** Інші компанії можуть спеціалізуватися на створенні ринкових майданчиків, де особи з інвалідністю можуть продавати свої товари або послуги.
- **Платформи соціальної інтеграції:** Деякі компанії або платформи можуть фокусуватися саме на соціальній інтеграції осіб з інвалідністю, пропонуючи різні послуги або ресурси для цієї аудиторії [11].

РОЗДІЛ 4 ШЛЯХИ ПРОСУВАННЯ І УХВАЛЕННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТУ «INCLUSIO» ТА ВАЖЛИВІСТЬ ВЗАЄМОДІЇ З РІЗНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ

4.1. Стратегії просування і ухвалення стартап-проєкту «Inclusio»

Шляхи просування і ухвалення проєкту «Inclusio» можуть включати наступні стратегії:

- *Залучення зацікавлених стейкхолдерів:* Важливо активно співпрацювати з усіма зацікавленими сторонами, такими як урядові органи, організації громадського суспільства, активісти, представники громадськості та інші. Це може включати проведення зустрічей, консультацій, презентацій проєкту та відкритих дискусій з метою залучення підтримки та сприяння ухваленню проєкту.
- *Створення інформаційних матеріалів:* Розроблення інформаційних брошур, презентацій, веб-сайту та інших матеріалів, які чітко викладають цілі, переваги та можливості проєкту «Inclusio». Ці матеріали можуть бути поширені серед зацікавлених стейкхолдерів та громадськості для підвищення обізнаності та підтримки.
- *Комунікація з громадськістю та медіа:* Активна комунікація з громадськістю через медіа, соціальні мережі, прес-релізи, інтерв'ю та інші засоби може допомогти привернути увагу до проєкту та стимулювати обговорення. Це також сприятиме створенню позитивного образу проєкту та залученню підтримки.
- *Демонстрація успіху та відкритість до змін:* Подання доказів успішності та впливу проєкту на цільові групи може підкріпити довіру до нього. Також важливо бути готовим до змін та вдосконалення проєкту на основі отриманих відгуків та досвіду.

- *Підтримка громадської думки:* Розробка стратегій для мобілізації громадськості через петиції, кампанії в соціальних мережах та інші інструменти для створення підтримки громадськості.
- *Партнерство з інституціями:* Співпраця з університетами, дослідницькими центрами та іншими інституціями для спільного проведення досліджень, розробки програм та реалізації проєкту.
- *Робота з місцевими органами влади:* Лобіювання на місцевому рівні для реалізації проєкту, спрямованих на підтримку інклюзивних ініціатив та створення сприятливого середовища для їх реалізації.

Ці стратегії можуть допомогти просунути проєкт «Inclusio», створивши сприятливі умови для його успішної реалізації та впровадження. Взаємодія з різними елементами екосистеми дасть змогу втілити у життя проєкт найкращим чином [12].

4.2. Взаємодія з різними елементами стартап-екосистеми

Одними з початкових кроків є вивчення потреб та здібностей цільової аудиторії, побудова мережі зв'язків з майстернями, митцями та ремісниками, які мають бажання розвивати свій бізнес. Ретельні дослідження ринку та взаємодія з потенційними партнерами є важливими елементами під час реалізації проєкту. Запуск платформи «Inclusio» на ринок дозволить втілити в реальність позитивні зміни: люди з інвалідністю отримають ширший доступ до покупців, їхні продукти стануть популярними завдяки їхнім унікальним якостям та талантам. «Inclusio» може стати прикладом успішного соціального підприємництва, що допомагає вразливим групам населення реалізувати свій потенціал у бізнесі та суспільстві, а також він буде соціально відповідальним. Цей стартап зможе привернути увагу інвесторів, підтверджуючи свою важливу місію у підтримці соціальної інклюзії та розвитку. Взаємодія з різними елементами екосистеми дасть змогу втілити у життя проєкт найкращим чином.

Реалізація цього стартапу змінить динаміку взаємодії з **підприємцями** у сфері бізнесу. Ця платформа надасть підприємцям можливість не лише розширити свої ринки збуту, а й долучитися до соціально відповідальної діяльності, співпраці та підтримки вразливих груп.

Співпраця з підприємцями стане важливим елементом успіху маркетплейсу, бо вони можуть виступати як постачальники, що надають вироби або послуги, а також партнери у розвитку та підтримці цільової аудиторії. Шляхом залучення підприємців, маркетплейс буде створювати сприятливе середовище для розвитку та підтримки бізнесу вразливих груп, сприяючи їхньому фінансовому зростанню та соціальній інтеграції.

Необхідною є взаємодія з **фінансовими інституціями та інвесторами**. Це створить сприятливі умови для приваблення інвестицій та фінансової підтримки для розвитку та масштабування цього стартапу.

Фінансові інституції та інвестори матимуть можливість сприяти розвитку цього маркетплейсу шляхом надання капіталу для початкового запуску, масштабування та розвитку технологічної інфраструктури платформи. Інвестиції допоможуть залучити талановитих фахівців, розробити ефективні стратегії маркетингу та підтримати розвиток новаторських рішень для поліпшення користувацького досвіду.

Ідея створення маркетплейсу, фокусованого на продажі товарів та послуг, які створюються або надаються вразливими верствами населення, передбачає активну взаємодію з **урядом та державними установами** для створення сприятливого регулятивного середовища.

Співпраця з урядом може сприяти створенню програм, спрямованих на підтримку соціального підприємництва та розвитку вразливих груп. Це може включати податкові пільги, фінансову підтримку або навіть спеціальні програми навчання та розвитку навичок для цільової аудиторії [13].

Необхідною є взаємодія з **університетами** як важливим елементом стартап екосистеми. Ця співпраця може сприяти не лише створенню нових ринків для товарів і послуг, але й підтримці інноваційного розвитку та навчанню.

Університети можуть відігравати ключову роль у навчанні та підготовці вразливих верств населення до підприємницької діяльності та управління бізнесом. Співпраця з ними може включати розробку навчальних програм, майстер-класів та підтримку студентів, які мають інтерес до створення власного бізнесу чи розвитку соціальних проєктів.

Університети є центрами досліджень та інновацій, тому співпраця з ними може сприяти розвитку нових ідей, технологій та методів виробництва для вразливих груп. Це може включати наукові дослідження, спрямовані на підвищення якості товарів або послуг, а також на впровадження нових технологій для поліпшення продуктивності чи доступності.

Маркетплейс має взаємодіяти з **інноваційною інфраструктурою**, адже це важливий елемент екосистеми. Це сприятиме створенню сприятливого середовища для розвитку нових ідей, технологій та підтримки соціального підприємництва. Інноваційна інфраструктура допоможе забезпечити доступ до технічних та технологічних ресурсів для вразливих груп населення, допомагаючи у впровадженні новаторських ідей та створенні унікальних продуктів або послуг. Це може включати лабораторії, інкубатори стартапів, технологічні хаби та інші платформи для розвитку та тестування інновацій.

Маркетплейс здатний стати платформою, де вразливі верстви населення матимуть змогу не лише продавати свої товари та послуги, але й отримувати підтримку та навички для розвитку власного бізнесу. Така ініціатива сприятиме їхньому фінансовому зростанню та соціальній інтеграції [14].

Отже, створення маркетплейсу «Inclusio» для осіб з інвалідністю потребує уваги до взаємодії з елементами екосистеми. Він може стати не лише успішним бізнесом, але й допомогти вирішенню соціальних проблем та підтримці тих, хто потребує допомоги та захисту у суспільстві.

ВИСНОВКИ

Створення інклюзивного середовища має величезне значення для сучасного суспільства. Це не лише про усунення бар'єрів для людей з інвалідністю, але й про створення умов, де кожна людина, незалежно від її здатностей чи інвалідності, відчуває себе прийнятою та повноцінною учасницею життя суспільства. Інклюзивність відображає глибоку повагу до різноманітності, де кожен може брати участь у різних сферах життя, використовувати свій потенціал та розкривати свої таланти. Це створює сприятливе середовище для осіб з інвалідністю та сприяє розвитку культури емпатії, толерантності та взаєморозуміння в суспільстві. Працюючи над інклюзивністю, ми сприяємо покращенню якості життя кожної людини. Це не тільки про етичну необхідність, але й стратегічну перевагу суспільства в цілому, оскільки різноманітність і включеність ведуть до більш інноваційного та різнобічного розвитку.

Соціальна адаптація осіб з інвалідністю та розвиток стартапу «Inclusio» є важливими аспектами сучасного суспільства. Цей проєкт виявляє значущість праці над соціальною адаптацією людей з інвалідністю. Продуктивне включення цієї групи людей в економіку та суспільство сприятиме розширенню ринку праці, забезпеченню кращих умов життя та підвищенню загального рівня розвитку. Стартап «Inclusio» є інноваційним проєктом, який демонструє сучасні тенденції у сфері соціальної відповідальності бізнесу. Розвиток стартапу має потенціал значно вплинути на суспільство, розширити можливості та створити простір для творчого самовираження та підприємницької ініціативи для цільової аудиторії.

Стартап «Inclusio» може мати можливість значно сприяти соціальній адаптації осіб з інвалідністю через наступні аспекти:

- **Створення платформи для представлення товарів та послуг:** «Inclusio» може запропонувати онлайн-платформу, де особи з інвалідністю зможуть представляти свої товари та послуги. Це надасть їм можливість активно брати участь у бізнесі та розвивати власні підприємницькі здібності.

- **Забезпечення видимості товарів і послуг:** Платформа «Inclusio» допоможе зробити товари та послуги, створені людьми з інвалідністю, більш видимими на ринку. Це сприятиме розширенню їхнього кола клієнтів та збільшенню можливостей для розвитку бізнесу.
- **Підтримка підприємництва:** «Inclusio» надаватиме підтримку підприємницьким зусиллям осіб з інвалідністю. Включаючи поради, ресурси та можливість спілкування з іншими підприємцями, що сприяє розвитку їхнього бізнесу.
- **Створення інклюзивного середовища:** Розробка маркетплейсу «Inclusio» сприятиме створенню інклюзивного середовища, де особи з інвалідністю відчуватимуть себе повноцінними членами бізнес-спільноти та суспільства.
- **Підвищення усвідомленості:** Реалізація стартапу «Inclusio» впливатиме на підвищення усвідомленості про потреби та можливості осіб з інвалідністю в сфері підприємництва та покупки продуктів і послуг. Це сприятиме створенню більш толерантного та емпатичного суспільства.

Отже, стартап «Inclusio» сприятиме соціальній адаптації осіб з інвалідністю, надаючи їм можливості для розвитку бізнесу, створення інклюзивного середовища та збільшення їхньої участі в суспільному житті. Залучення уваги та ресурсів до розвитку інклюзивних проєктів, таких як «Inclusio», сприятиме вирішенню проблем соціальної ізоляції та викликів, з якими стикаються особи з інвалідністю. Тільки через спільні зусилля суспільство зможе забезпечити рівні можливості та підтримку для кожного й створити більш справедливе та інклюзивне майбутнє для всіх.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наукові детермінанти інклюзивного підприємництва. URL: [file:///C:/Users/User/Downloads/16827-Article%20Text-33089-1-10-20210131%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/16827-Article%20Text-33089-1-10-20210131%20(1).pdf)
2. Цінні 500 компаній. URL: <https://www.thevaluable500.com/companies>
3. Inclusive Employers. URL: <https://www.inclusiveemployers.co.uk/>
4. Disability: IN. URL: <https://disabilityin.org/what-we-do/disability-equality-index/2023companies/>
5. Стартап екосистема. URL: <https://yermoodle.space/mod/page/view.php?id=7293>
6. Дизайн мислення. Визначення проблем, емпатія. URL: <https://yermoodle.space/mod/page/view.php?id=7308>
7. Канва бізнес моделі. Вступ, проблема та рішення. URL: <https://yermoodle.space/mod/page/view.php?id=7338>
8. Основні принципи формування команди, ролі в команді. URL: <https://yermoodle.space/mod/page/view.php?id=7301>
9. Мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product). URL: <https://yermoodle.space/mod/page/view.php?id=7362>
10. Основи про інвестиції, фінанси та юридичні особливості стартапів. URL: <https://yermoodle.space/mod/page/view.php?id=7377>
11. Керуємо цифрами, які стимулюють комерцію! Як розрахувати обсяг ринку? URL: <https://korfor.com.ua/obsiah-rynku/>
12. Основи маркетингу для стартапів. URL: <https://yermoodle.space/mod/page/view.php?id=7373>
13. Канва бізнес моделі. Портрет клієнта, ціннісна пропозиція. URL: <https://yermoodle.space/mod/page/view.php?id=7343>
14. Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами. URL: <https://yermoodle.space/mod/page/view.php?id=7368>

АНОТАЦІЯ

Понад 1 мільярд людей у світі мають інвалідність і стикаються з численними бар'єрами на ринку праці. Такі фактори, як зростаюча кількість людей з інвалідністю, їхня недостатня представленість на ринку, дискримінація та потреба в інклюзивному середовищі вказують на те, що створення платформи «Inclusio» є надзвичайно актуальним питанням на сьогодні.

Мета наукової роботи: розробити та обґрунтувати концепцію онлайн-платформи «Inclusio», яка надаватиме людям з інвалідністю доступ до ринку, підвищуватиме їхню видимість та підтримуватиме їхні підприємницькі зусилля.

Завдання роботи: проаналізувати теоретичні та методологічні засади дослідження інклюзивного інноваційного підприємництва; розробити концепцію стартап-проєкту «Inclusio»; зазначити фінансові аспекти реалізації проєкту «Inclusio»; визначити шляхи просування і ухвалення стартапу «Inclusio» та важливість взаємодії з різними елементами стартап-екосистеми.

Методика дослідження: синтез, аналіз, індукція, узагальнення та вивчення літератури.

Загальна характеристика роботи. На платформі «Inclusio» будуть доступні: інтернет-магазин для продажу товарів та послуг; маркетингові інструменти для просування бізнесу; освітні ресурси й підтримка для розвитку бізнес-навичок, а також спільнота для обміну досвідом. Очікуваними результатами від роботи платформи є: збільшення економічної активності людей з інвалідністю; підвищення рівня їхнього життя; створення більш інклюзивного суспільства.

Перелік ключових слів: інклюзія, особи з інвалідністю, стартап-проєкт, соціальна адаптація, підприємництво, платформа, технології, доступність, рівність можливостей, співпраця.