

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

\_\_\_\_\_ (ссылка на проект)

\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации Высшего образования (Получателя гранта)	
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	
Наименование акселерационной программы	
Дата заключения и номер Договора	

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	<p><b>Название стартап-проекта*</b></p> <p>One-Minute Clinic</p>
2	<p><b>Тема стартап-проекта*</b></p> <p>Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.</p> <p>Шанхайская компания Ping A Good Doctor создала сеть клиник под названием One-Minute Clinic, которые не нуждаются в медицинском персонале. Пациент попадает в небольшую кабинку площадью всего 3 квадратных метра и получает консультацию у "облачного врача" по имени Ai Doctor. Работает такой доктор Айболит с помощью технологий искусственного интеллекта, собственно, поэтому он так и называется (Ai, artificial intelligence). У посетителя собирается анамнез. Технология позволяет ответить на вопросы, касающиеся 2000 наиболее распространенных болезней. Что интересно, в этом же киоске можно также купить около 100 категорий лекарств. Если пациенту потребуются те лекарства из рецепта, которых нет в продаже, для доставки он может использовать соответствующее приложение компании.</p>
3	<p><b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b></p>
4	<p><b>Рынок НТИ</b></p> <p>Смарт-города и искусственный интеллект</p>
5	<p><b>Сквозные технологии</b></p> <p>Искусственный интеллект и медицина</p>
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
6	<p><b>Лидер стартап-проекта*</b></p> <p>- Unti ID - Leader ID</p> <p>Васильев Ярослав Константинови</p> <p>- ФИО</p>



- телефон  
- почта

7 Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)

№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
1			Щепелев Михаил Николаевич				
2			Сильянова Анастасия Николаевна				
3							



## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>	
8	<p><b>Аннотация проекта*</b>  <i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i></p>	<p>В данном стартап-проекте исследуется концепция сети клиник, не требующей наличия медицинского персонала. Целью исследования является выяснение возможности создания и эффективности такой сети в условиях современной медицинской индустрии.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выравнивание нагрузки врачей, м/с, медрегистраторов, передача части функций врача среднему медицинскому персоналу;</li> <li>– создание эргономичных рабочих мест, исключение ненужных перемещений;</li> <li>– дополнительное профессиональное обучение медицинского персонала. Обязательное бережное отношение к ресурсам реализуется в:             <ul style="list-style-type: none"> <li>– информатизации рабочих мест, переходе на электронный документооборот;</li> <li>– устранении всех видов потерь (лишние отчеты, перемещения, переделка – брак, дублирование процессов);</li> <li>– оказании услуг по принципу «единого окна».</li> </ul> </li> </ul>
<b>Базовая бизнес-идея</b>		
9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b>  <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>мониторинг состояния пациента  автоматический анализ медицинских изображений  автоматизация рутинных задач  обработка и анализ больших объемов данных  помощь в принятии врачебных решений</p>
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b>  <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Недостаток медицинского персонала: Существует глобальная проблема нехватки квалифицированных медицинских специалистов. Создание сети клиник без медицинского персонала может смягчить эту проблему, так как определенные функции, которые не требуют медицинской экспертизы, могут быть автоматизированы и исполняться с использованием технологий, например, роботизированных систем или программных алгоритмов. Что существенно увеличивает скорость лечения и диагностики пациентов поликлиник.</p>
11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b>  <i>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Люди до 50 лет с неврологическими заболеваниями любого уровня образования (из стран всего мира).</li> <li>2) Люди до 50 лет для сдачи анализа крови, мочи, кала любого уровня образования (из стран всего мира).</li> <li>3) Люди до 50 лет для выписки рецептов от заболеваний, вирусов, аллергических реакций и т.д. любого уровня</li> </ol>



	<p>характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</p>	<p>образования (из стран всего мира).</p>
<p>12</p>	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования Собственных или существующих разработок)*          Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</p>	<p>1. Онлайн-система бронирования и планирования: Разработка и реализация онлайн-системы, которая позволит клиентам записываться на прием и планировать визиты в клинику без необходимости личного посещения или общения с операторами.          2. Электронные медицинские записи: Создание цифровой системы для хранения и управления медицинскими данными пациентов, которая позволит врачам и клиникам легко получать и обрабатывать информацию о пациентах.          3. Автоматизация лабораторных исследований: Внедрение автоматизированных систем, которые позволят значительно сократить время и улучшить точность проведения лабораторных исследований, таких как анализы крови, мочи, образцов тканей и т.д.          4. Искусственный интеллект и анализ больших данных: Использование современных технологий и алгоритмов искусственного интеллекта для обработки больших объемов данных и выявления паттернов и трендов, которые могут помочь врачам более точно диагностировать и лечить пациентов.          5. Роботизация и автоматизация процессов: Внедрение робототехнических систем и автоматизации для оптимизации различных задач в клинике, таких как дистанционное измерение показателей здоровья, выдача лекарств и другие процессы.          6. Безопасность и защита данных: Создание системы защиты и безопасности данных, чтобы обеспечить конфиденциальность и целостность персональных данных пациентов, а также защиту от возможных кибератак.</p>



13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p><i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</i></p>	<p>Для получения прибыли используем продажу медицинских автоматов плюс платное обслуживание. В качестве способа привлечения ресурсов будем использовать инвестиции и мой личный капитал.</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Поликлиника ГБ №2 Поликлиника ГБ №11,Поликлиника ОБ РЖД,Поликлиника №1,Поликлиника №1 ТГКБСМП.</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b></p> <p><i>Формулируется объяснение почему клиенты должны вести свои дела с вами, а не с вашими конкурентами и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг.</i></p>	<p>Внедрение технологий искусственного интеллекта и цифровых сервисов для пациентов позволяют в ряде случаев заменить необходимость очного визита к врачу на виртуальную помощь, При этом внедрение цифровых сервисов для пациентов, таких как телемедицинские консультации, чат-боты, подбор питания, симптомчекеры, также может снизить нагрузку на медицинские организации, особенно в первичном звене, что, имеет важное значение в условиях кадрового дефицита и "выгорания" медработников.</p>
16	<p><b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешифр, уникальность и т.д.)*</b></p> <p><i>Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым</i></p>	<p>1. Увеличение доступности медицинской помощи: Сеть клиник без медицинского персонала позволяет предоставлять медицинские услуги в удаленных и малонаселенных районах, где доступ к медицинской помощи ограничен. Это особенно важно для людей, которые не могут посещать клиники из-за физических ограничений, нехватки времени или других причин.</p> <p>2. Сокращение времени ожидания и ускорение диагностики: Благодаря использованию современных технологий и автоматизированных систем диагностики, сеть клиник без медицинского персонала позволяет проводить диагностику и получать результаты гораздо быстрее и эффективнее. Это позволяет сократить время ожидания, ускорить начало лечения и улучшить прогнозы для пациентов.</p> <p>3. Снижение стоимости медицинских услуг: Отсутствие необходимости содержать медицинский персонал в клиниках без медицинского персонала позволяет снизить расходы на заработную плату, обучение и другие затраты, связанные с медицинскими работниками. Это может привести к снижению стоимости медицинских услуг для пациентов, что делает их более доступными.</p> <p>4. Инновационные технические решения: Внедрение современных технологий и научно-технических решений в сети клиник без медицинского персонала обеспечивает высокую точность диагностики, минимизацию ошибок и повышение качества медицинской помощи. Это делает такую сеть более привлекательной для потенциальных пациентов и способствует ее конкурентоспособности на рынке.</p> <p>5. Бизнес-устойчивость и потенциальная прибыльность: Сеть клиник без медицинского персонала имеет потенциал для создания стабильного и прибыльного бизнеса. Рост спроса на медицинские услуги в сочетании с инновационным подходом и возможностью сокращения затрат позволяют обосновать потенциальную прибыльность бизнеса на долгосрочной основе.</p>

### Характеристика будущего продукта



<p>17</p>	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Шанхайская компания Ping A Good Doctor создала сеть клиник под названием One-Minute Clinic, которые не нуждаются в медицинском персонале. Пациент попадает в небольшую кабинку площадью всего 3 квадратных метра и получает консультацию у "облачного врача" по имени Ai Doctor. Работает такой доктор Айболит с помощью технологий искусственного интеллекта, собственно, поэтому он так и называется (Ai, artificial intelligence).</p> <p>У посетителя собирается анамнез. Технология позволяет ответить на вопросы, касающиеся 2000 наиболее распространенных болезней. Что интересно, в этом же киоске можно также купить около 100 категорий лекарств. Если пациенту потребуются те лекарства из рецепта, которых нет в продаже, для доставки он может использовать соответствующее приложение компании.</p>
<p>18</p>	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Выстраивание внутренних процессов для сети клиник без медицинского персонала включает следующие шаги:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Установление партнерских отношений: Сеть клиник должна искать партнеров, которые могут предоставлять необходимые услуги, такие как лабораторные исследования, рентгенология, физиотерапия и другие. Это может включать в себя заключение договоров с лабораториями, рентгенологическими центрами и другими специализированными учреждениями.</li> <li>2. Создание системы записи и планирования: Сеть клиник должна иметь эффективную систему записи и планирования пациентов, чтобы гарантировать максимальную эффективность и удобство для клиентов. Это может включать в себя создание онлайн-системы бронирования и предварительной регистрации пациентов.</li> <li>3. Установление системы документооборота: Для обеспечения эффективного обмена информацией между клиниками и партнерами необходимо создать систему документооборота. Это может включать в себя использование электронных медицинских записей и других цифровых технологий для обмена информацией между клиниками и партнерами.</li> <li>4. Разработка системы контроля качества: Для обеспечения высокого уровня медицинского обслуживания, клиника должна разработать систему контроля качества. Это может включать в себя регулярные аудиты и проверки процессов, клиентские опросы и обратную связь, а также непрерывное обучение и развитие персонала.</li> <li>5. Установление системы управления запасами: Для обеспечения надлежащего функционирования клиники и предоставления необходимых услуг, клиника должна разработать систему управления запасами. Это может включать в себя заказ и инвентаризацию медицинского оборудования, расходных материалов и лекарственных средств.</li> <li>6. Разработка маркетинговой стратегии: Сеть клиник должна разработать маркетинговую стратегию для привлечения новых клиентов и удержания существующих. Это может включать в себя создание сайта, использование социальных сетей, рекламу и мероприятия для повышения видимости клиники и привлечения клиентов.</li> <li>7. Анализ и улучшение процессов: Сеть клиник должна проводить регулярный анализ своих процессов и искать способы их улучшения. Это может включать в себя участие в профессиональных семинарах и конференциях, анализ данных о клиентах и мониторинг статистики клиники для выявления областей, требующих улучшения.</li> </ol> <p>Сеть клиник без медицинского персонала также может искать партнерские возможности, например:</p>



		<p>1. Партнерство с учебными заведениями: Сеть клиник может установить партнерство с учебными заведениями и предложить студентам освоить практическую оджбохъргественность в клинике. Это позволит сети клиник привлечь молодых специалистов и предложить студентам ценный опыт работы.</p> <p>2. Партнерство с производителями медицинского оборудования и расходных материалов: Сеть клиник может установить партнерство с производителями медицинского оборудования и расходных материалов. Это позволит сети клиник получать скидки на оборудование и материалы, а также получать доступ к новым технологиям и оборудованию.</p> <p>3. Партнерство с медицинскими страховыми компаниями: Сеть клиник может установить партнерство с медицинскими страховыми компаниями, чтобы предложить своим клиентам льготные условия страхования. Это может помочь клиникам привлечь больше клиентов и обеспечить стабильный поток пациентов.</p> <p>4. Партнерство с другими клиниками и медицинскими учреждениями: Сеть клиник может установить партнерские отношения с другими клиниками и медицинскими учреждениями для обмена опытом, ресурсами и лучшей координации в предоставлении медицинских услуг. Это может включать совместные маркетинговые мероприятия, обмен персоналом и совместное использование оборудования и услуг.</p>
--	--	--





19	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	<p>Сеть клиник без медицинского персонала может обладать следующими основными качественными и количественными характеристиками, которые обеспечивают конкурентные преимущества по сравнению с существующими аналогами:</p> <p>Качественные характеристики:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Повышенная доступность и удобство: Сеть клиник без медицинского персонала может предлагать услуги на более широкой территории и в более удобное для клиентов время. Благодаря онлайн-системе бронирования и предварительной регистрации пациентов, клиенты могут записываться на прием в удобное для них время и место, минимизируя время ожидания.</li> <li>2. Повышенная эффективность и оперативность: Сеть клиник без медицинского персонала может использовать современные цифровые технологии и автоматизированные системы для оптимизации процессов записи, планирования и обмена информацией. Это позволяет ускорить процедуры обслуживания и сократить время на ожидание результатов и документов.</li> <li>3. Высокое качество обслуживания: Сеть клиник без медицинского персонала может иметь четко определенные стратегии контроля качества и обучения персонала. Благодаря этому, клиенты могут быть уверены в квалификации партнерских медицинских учреждений и надежности предоставляемых услуг.</li> </ol> <p>Количественные характеристики:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Снижение стоимости услуг: Сеть клиник без медицинского персонала может сокращать издержки на содержание медицинского персонала и инфраструктуры, что позволяет предлагать услуги по более низким ценам по сравнению с традиционными клиниками.</li> <li>2. Увеличение объема обслуживания: Благодаря оптимизированным процессам и удобству использования онлайн-системы записи и планирования, сеть клиник без медицинского персонала может обслужить большее количество пациентов в единицу времени. Это позволяет увеличить выручку и улучшить финансовые показатели сети клиник.</li> <li>3. Быстрые и точные результаты: Сеть клиник без медицинского персонала может сотрудничать с высококачественными лабораториями, рентгенологическими центрами и другими специализированными учреждениями, что обеспечивает быстрое и точное получение результатов и диагнозов.</li> </ol> <p>Сравнение с существующими аналогами:</p> <p>Сеть клиник без медицинского персонала отличается от традиционных клиник, где присутствует медицинский персонал. В сравнении с ними, сеть клиник без медицинского персонала может предложить более широкий охват услуг, более доступное и удобное расположение, более оперативное обслуживание, более низкие стоимости и высокую эффективность, осуществляемую за счет применения современных цифровых технологий и автоматизированных систем. Все это создает конкурентные преимущества и привлекательность для клиентов, и делает сеть клиник без медицинского персонала востребованной и конкурентоспособной на рынке медицинских услуг.</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Использование автоматизированных систем диагностики: Разработка и внедрение специальных медицинских аппаратов и оборудования, позволяющих проводить различные виды диагностики без участия</li> </ol>





	<p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>медицинского персонала. Например, автоматизированные системы для проведения анализа крови, мочи, рентгеновские аппараты, компьютерная томография и другие средства диагностики.</p> <p>2. Разработка программного обеспечения для анализа и интерпретации результатов: Создание интеллектуальных программных систем, способных обрабатывать и анализировать полученные данные от автоматизированных систем диагностики. Эти программы должны быть обучены распознавать различные патологии и предоставлять диагностические заключения на основе собранных данных.</p> <p>3. Обеспечение безопасности и конфиденциальности данных: Разработка специальных механизмов и протоколов, гарантирующих защиту персональных данных пациентов, передаваемых по сети. Важно обеспечить безопасность передачи данных, защиту от несанкционированного доступа и использования, а также соответствие требованиям медицинской этики и законодательства.</p> <p>4. Регулярное обновление и модернизация технических решений: Для поддержания конкурентоспособности сети клиник без медицинского персонала важно постоянно совершенствовать и обновлять используемые технические решения. Это может включать внедрение новых технологий, апгрейд оборудования и программного обеспечения, а также регулярное обучение персонала.</p> <p>5. Быстрота обслуживания: Технические решения должны позволять проводить диагностику и лечение пациентов быстро и эффективно, минимизируя время ожидания.</p> <p>Автоматизированные системы диагностики и обработки данных должны функционировать непрерывно и оперативно передавать результаты анализов и консультации медицинским экспертам.</p>
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p><i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать</i></p>	



	<i>стартап дальше</i>	
22	Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*	
23	Каналы продвижения будущего продукта*  <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i>	
24	Каналы сбыта будущего продукта*  <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	



## Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект

25	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Улучшение качества диагностики и лечения для пациентов. Довольно не редко в поликлиниках могут выдать неверный диагноз и для этого есть несколько причин:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нехватка свободного времени для отслеживания изменений в своей сфере в связи с этим получается так что проходят годы медицина развивается, а врачи пользуются устаревшей терминологией.</li> <li>2. В третьих недо- и гипердиагностика. И то и другое в конечном счёте происходит от недостатка сведений о состоянии современной медицины, а гипердиагностика часто является производным от чисто коммерческого подхода к оказанию медицинских услуг. Это значит, что медицинский центр с агрессивным маркетингом может оказаться местом, очень далёким от принципов доказательной медицины.</li> </ol>
26	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Искусственный интеллект может быть подключен к интернету и постоянно обновлять информацию о различных болезнях чтобы, была меньшая вероятность возникновения ошибочной поставки диагноза.</li> <li>2. Диагнозы в конечном итоге будет ставить искусственный интеллект благодаря чему, врачам будет гораздо сложнее (или практически невозможно) намеренно поставить неверный диагноз что в конечном итоге поможет пациентам быть не обманутыми.</li> </ol>
27	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	
28	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Сеть клиник без медицинского персонала предлагает ряд товаров и услуг, которые помогают потребителям справиться с проблемами, связанными с доступностью, доступностью медицинского персонала, оптимизацией времени и снижением затрат. Вот детальное описание, как эти товары и услуги могут помочь:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Телемедицинские консультации: Сеть клиник без медицинского персонала предлагает возможность получить консультацию в реальном времени с использованием телекоммуникационных технологий. Пациенты могут общаться с медицинскими специалистами посредством видео- или аудиосвязи, делиться своими симптомами и получать необходимые рекомендации и лечение без необходимости посещать физическую клинику.</li> <li>2. Автоматическая диагностика: Сеть клиник может предложить автоматизированные системы для диагностики различных заболеваний и состояний. Это может быть в форме компьютерных программных алгоритмов, использующих искусственный интеллект и машинное обучение, или роботизированных систем, способных проводить различные тесты и измерения, такие как измерение температуры, анализ крови или осмотр кожи.</li> <li>3. Роботизированные процедуры и операции: Сеть клиник без медицинского персонала может использовать роботизированные системы для выполнения различных медицинских процедур и даже</li> </ol>



		<p>операций. Роботы могут быть способными обеспечить более точные и стабильные движения, чем человек, а также могут быть программируемыми для выполнения сложных процедур.</p> <p>4. Удаленный мониторинг и самообслуживание: Сеть клиник может предоставлять инновационные технологии для удаленного мониторинга здоровья, такие как носимые устройства или датчики. Пациенты могут контролировать свои показатели здоровья, такие как пульс, кровяное давление или уровень глюкозы в крови, и получать рекомендации и лечение на основе этих данных. Кроме того, самообслуживание может быть осуществлено через смарт-приложения, позволяющие пациентам записывать свои симптомы, вести электронные медицинские карточки и получать рекомендации по уходу за здоровьем.</p>
29	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	



# ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

--

## ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

Фокусная тематика из перечня ФСИ ( <a href="https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php">https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php</a> )	
<b>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</b> <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	
<i>Коллектив (характеристика будущего предприятия) Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость</i>	



<p>Техническое оснащение  <i>Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	
<p>Партнеры (поставщики, продавцы)  <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	
<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  <i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i></p>	
<p>Доходы (в рублях)  <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i></p>	
<p>Расходы (в рублях)  <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i></p>	
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	
<p><b>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,  КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</b></p>	
Коллектив	
Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
<p><b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА</b>  <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i></p>	
Формирование коллектива:	
Функционирование юридического лица:	



Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:	
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	
Организация производства продукции:	
Реализация продукции:	

## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Доходы:	
Расходы:	
Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):	

## ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

**работы**

Наименование	Описание работы





Стоимость  
Результат

||



Редактировать в WPS Office

## ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

### Платформа НТИ

Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:

Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:

Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:

### ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Участие в программе «Стартап как диплом»

Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:

### Для исполнителей по программе УМНИК

Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»

Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»

## КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

*Календарный план проекта:*

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1			



2			
...			

