**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Insta.Doc |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** *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.* | *- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО- 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 | U1763150 | 881532 | Цыбулин Артем Андреевич |  | +79776073117 |  |  |
| 2 | U1764464 | 874567 | Екатерина Владимировна Немовскова |  | 8-(963)-627-79-44 |  |  |
| 3 | U1764522 | 945319 | Даниэль Эдуардович Барсегян |  | 7(916)284-39-41 |  |  |
| 4 | U1764511 | 5762389 | Батчимэг Вандан |  | +7 (996) 584-82-98 |  |  |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****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* | Этот проект призван облегчить общение и улучшить качество здоровья людей, которым необходима полная информация о здоровье и лечении быстро и легко с помощью рекомендаций проверенных врачей и медицинского персонала, участвующих в сотрудничестве в рамках этого проекта.**Цель:** Создание и оснащение людей приложениями, подключенными к смартфонам, которые помогут им быстро и легко получать информацию о здоровье и лечении, чтобы они лучше понимали состояние своего здоровья и могли быстро находить решения проблем со здоровьем вместе со своими любимыми врачами.**Основные задачи данного проекта:** разработка приложения со встроенным программным обеспечением для связи пользователей, нуждающихся в медицинской информации, с доверенными врачами и медицинским персоналом, которое может быть интегрировано в различные существующие каналы мессенджеров; создание базы данных разговоров между пользователями и врачами/медицинским персоналом для сбора случаев заболеваний, с которыми сталкивается сообщество, с целью более быстрого оказания медицинской помощи; тестирование/улучшение эффективности каналов связи посредством прямых сообщений в любимых мессенджерах пользователей; внедрение данного приложения в медицинские учреждения и обеспечение поддержки и обучения пользователей и сообществ, нуждающихся в этом.**Ожидаемые результаты проекта:** повышение скорости и оперативности оказания медицинской помощи для удобства населения; расширение активного участия пользователей и населения в процессе оказания медицинской помощи; укрепление взаимодействия между пациентами и врачами; продажа абонементов пользователям и действующим медицинским учреждениям.**Потенциальные сегменты потребителей:** все люди, нуждающиеся в медицинской информации или лечении, и медицинские учреждения, принимающие больных пациентов. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Комплексное приложение для оказания медицинских услуг, обеспечивающее интерактивное общение пользователей с врачами/медицинским персоналом в режиме реального времени. Это может быть консультация врача в виде сообщения, аудио- или видеозвонка, диагностика заболевания, выписка врачом рецепта на лекарство, покупка лекарства, посещение больницы или врача, вызов скорой помощи и т.д. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Этот проект решает проблему коммуникации и понимания состояния здоровья пользователей и людей, нуждающихся в медицинской помощи в России. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их 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.)* | Потенциальные потребители данного проекта Люди, нуждающиеся в информации о здоровье и лечении: это могут быть люди, изучающие медицину, или студенты-медики, люди, желающие вести здоровый образ жизни, или больные люди, которым быстро и легко нужна информация о здоровье и лечении. Потенциальными потребителями данного проекта могут быть люди любого возраста и уровня образования. Они могут получать медицинскую информацию и лечение по-разному, в зависимости от своих потребностей, поэтому приложение будет настроено на работу с эффективными и простыми каналами коммуникации, которые понравятся широкому кругу людей. Данный проект будет полезен врачам и медицинскому персоналу, работающему с пациентами или потенциальными пациентами. Они смогут легко использовать это приложение в любом месте и в любое время для обеспечения более эффективной коммуникации и повышения качества здравоохранения. |
| 12 | **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* | Для создания и вывода на рынок этого специализированного приложения Health communication, предназначенного для связи потенциальных пациентов/пациенток с врачами/медицинским персоналом, необходимо использовать следующие научно-технические решения:1. Распознавание и анализ данных: для связи пользователей с врачами через приложение необходимо разработать алгоритмы и программное обеспечение для распознавания и анализа данных. Это позволит пользователям вести интерактивное общение с врачами в режиме реального времени.2. Беспроводная связь: Для передачи сообщений необходимо использовать беспроводную связь. Это позволит пользователям получать мгновенные ответы через любимое приложение или мессенджер без необходимости посещения больницы или поликлиники, если состояние здоровья позволяет заниматься самолечением.3. Эргономика и удобство: Для обеспечения удобства общения через приложение необходимо учитывать эргономику и комфорт. Интерфейс приложения должен быть дружественным, удобным в использовании и настраиваемым для различных пользователей.4. Для привлечения широкой аудитории приложения такого типа должны быть совместимы с различными операционными системами, такими как IOS или Android, а также адаптированы для работы с платформами мессенджеров, чтобы сделать возможным интерактивное общение.5. Защита данных: Поскольку приложение будет использоваться в медицинских целях, необходимо обеспечить защиту данных пользователей (потенциальных пациентов/пациентов). Приложение должно иметь механизмы шифрования и защиты данных для предотвращения несанкционированного доступа со стороны киберпреступников. |
| 13 | **Бизнес-модель\****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.*  | **Методы создания ценности и получения прибыли:** Основным способом создания ценности и получения прибыли является продажа индивидуальных пакетов подписки на данное приложение для общения в сфере здравоохранения. Подписки продаются пользователям и другим медицинским учреждениям, которые хотят получить расширенную интеграцию для более быстрого и удобного общения через свой любимый мессенджер.**Взаимоотношения с потребителями:** для построения отношений с потребителями планируется использовать подход прямых продаж и обратной связи. приложение можно использовать бесплатно, но есть ограничения по использованию, также в дальнейшем потенциальным пользователям будет предоставлена возможность протестировать демо-версию перед приобретением доступных пакетов подписки, чтобы получить максимальную отдачу от приложения, а также техническая поддержка и обучение работе с приложением.**Отношения с партнерами:** Для обеспечения хороших партнерских отношений необходимо планировать установление долгосрочных отношений с существующими партнерами, которыми могут быть как медицинские учреждения, такие как больницы, аптеки и т.д., так и медицинский персонал, участвующий в данном проекте, а также партнеры-провайдеры мессенджеров, которые будут интегрированы в данное приложение, такие как WhatsApp, Telegram, Instagram и т.д. В рамках партнерства будут заключены договоры, а также будет проводиться постоянный мониторинг и оценка эффективности работы партнеров.**Привлечение финансовых и иных ресурсов:** для привлечения финансовых ресурсов планируется использовать сочетание собственных средств и инвестиций партнеров. мы также можем рассмотреть возможность получения грантов или субсидий от государственных органов.**Каналы продвижения и продаж:** для продвижения и продажи подписок планируется использовать различные каналы. Это может быть сотрудничество с медицинскими организациями для рекомендации приложения пациентам или потенциальным пациентам, а также участие в выставках и конференциях, посвященных здравоохранению, для представил это приложение для общения на тему здоровья.**Развитие каналов продвижения и продаж**: Для развития каналов продвижения и продаж планируется активно использовать цифровой маркетинг, включая социальные сети, контент-маркетинг, поисковую оптимизацию и рекламу. Также будет проводиться работа с партнерами для расширения охвата аудитории и увеличения продаж. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. **Teladoc:** веб-платформа и мобильная платформа для видеоконсультаций с врачами. Она позволяет получить доступ к медицинской помощи посредством видеоконференций или телефонных консультаций. Эта платформа существует только в США.2. **Halodoc:** Мобильная многопрофильная телемедицинская платформа, предлагающая своим клиентам полный пакет медицинских услуг. От консультации врача до покупки лекарств и т.д. Halodoc работает только в Индии и Юго-Восточной Азии, в частности в Индонезии.3. **VisitHealth**: Платформа предлагает широкий спектр услуг, включая возможность консультироваться с медицинскими специалистами по видеосвязи, голосу или в чате, проводить диагностические тесты и коучинг по питанию и здоровью. Кроме того, предлагается мобильное приложение для управления симптомами, образом жизни и хроническими заболеваниями. Компания работает только в Индии4. **MyHealthcare**: Приложение на основе искусственного интеллекта, обеспечивающее связь между пациентами и врачами во время чрезвычайных ситуаций. Приложение хранит историю болезни пациента, чтобы врачи могли получить к ней доступ в экстренной ситуации. Больницы могут следить за состоянием своих пациентов и оказывать им немедленную помощь в случае возникновения чрезвычайной ситуации. Приложение включает в себя тревожную кнопку, которая отправляет к пациенту машину скорой помощи. Работает только в Индии |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Мы предлагаем инновационные решения, позволяющие каждому получить информацию или консультацию быстро и легко, в любое время и в любом месте, без необходимости посещения больницы. Достаточно много людей занимаются самодиагностикой без обращения к врачу и принимают лекарства не по назначению. Отчасти эта проблема связана с большим количеством бюрократии и высокими ожиданиями людей при обращении в поликлиники или больницы. Занимаясь самодиагностикой, пациенты могут неправильно интерпретировать свое состояние и в итоге поставить неверный диагноз. Это, как правило, приводит к бесполезному самолечению, которое может даже навредить. Есть также люди, которые обеспокоены состоянием своего здоровья, но боятся обращаться в больницу. Это происходит по многим причинам. Цель данного проекта - облегчить различным группам населения доступ к медицинским услугам, а точнее, к первичной диагностике заболеваний и рекомендациям врачей (необходимые лекарства и дозировки). Таким образом, подобная дистанционная диагностика позволит сэкономить время как пациентам, так и медицинским работникам, а также расходы на лечение. Приложение будет очень полезно тем, что позволит людям заниматься самопрофилактикой и улучшать свое здоровье в долгосрочной перспективе, а также поможет создать оптимальные условия для лечения, когда обращение к врачу необходимо, так как оно было правильно проведено с момента первичной диагностики. И мы понимаем, что в России такой платформы пока не существует, и это будет пионером для развития здравоохранения в России. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\****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* | **Целесообразность данного проекта** обосновывается техническими возможностями современных программных и коммуникационных технологий. Такие приложения уже существуют на рынке и используются для различных целей, поэтому их адаптация к задачам нашего проекта для области "Здоровье" не представляет сложности для реализации.**Полезность и востребованность данного продукта** заключается в том, что он решает проблему затруднений многих людей, связанных с невозможностью быстрого и удобного общения в вопросах консультаций по вопросам здоровья с врачами и медицинским персоналом. Оно позволяет им полноценно взаимодействовать напрямую с врачами и другими медицинскими работниками в любое время и в любом месте. Это приложение будет очень полезно для тех, кто испытывает затруднения с непосредственным посещением больницы или поликлиники. Это приложение также бесплатно для всех, но для тех, кто нуждается в особых услугах, мы предлагаем различные пакеты подписки, где каждый пакет имеет свои преимущества и значительно облегчит пользователям самостоятельное решение всех вопросов, связанных со здоровьем.**Потенциальная прибыльность этого бизнеса** поддерживается нынешним временем, когда все хотят получить что-то быстрое и легкое, и наше приложение является таким решением. От удобства, которое мы предоставляем, выиграют многие, как пользователи, так и партнеры. Представьте себе, что врач или медицинский персонал, который вынужден каждый день приезжать в больницу, сможет получить больше времени, чтобы побыть дома, потому что процесс консультирования можно будет проводить как дома, так и с пациентами и потенциальными пациентами. Бизнес будет расти благодаря постоянному спросу в связи с повышением осведомленности о здоровье, которая становится все выше, особенно после вчерашнего случая пандемии Ковида. Кроме того, разработка и продажа пакетов подписки на наши приложения обеспечит комиссионное вознаграждение каждому партнеру, участвующему в этом процессе. Кроме того, наша компания гарантирует надежную поддержку и обслуживание клиентов, что способствует удержанию клиентов и повторным покупкам**.** |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Вы можете воспользоваться нашими услугами через наш сайт или мобильное приложение. Для этого достаточно зарегистрироваться, используя свой номер телефона или электронную почту.Мы предоставляем бесплатные услуги в виде :1. общие консультации с помощью сообщений на нашем сайте и в приложении, количество которых ограничено (только текстовые сообщения и ответы врачей общей практики).
2. Получайте общую информацию по вопросам здравоохранения в нашем блоге
3. Получить информацию о больницах и аптеках, сотрудничающих с нами
4. Предоставление онлайн-аптеки, где вы можете покупать товары непосредственно у нас
5. Возможность записаться на прием к врачу через наш сайт или приложение
6. Вызов скорой помощи.

С другой стороны, мы предлагаем и платные подписки - Advance и Premium.

|  |  |
| --- | --- |
| Advance | Premium |
| Консультация со специалистом (Сообщение, Аудио)(10 специалистов на выбор) | Консультации специалистов (сообщение, аудио- и видеоматериалы)(30 специалистов по выбору) |
| Приоритетное лечение в больницах/клиниках наших партнеров | Приоритетное лечение в больницах/клиниках, у наших партнеров и при непосредственном посещении врача на дому |
| Скидка 20% на каждую покупку лекарств в нашем магазинеИ 10% в магазинах наших партнеров | Скидка 35% на каждую покупку лекарств в наших магазинах и 20% в магазинах-партнерах |
| Интегрируйте наше приложение с вашим любимым мессенджером | Интегрируйте наше приложение с вашим любимым мессенджером |
| Консультации Круглосуточная медицинская служба | Консультации Круглосуточная медицинская служба |
| Скидка 30% на медицинское обследование/сеансы по подписке | Скидка 50% Медицинское обследование/сеанс по подписке |
| Автоматические обновления в приложении | Автоматические обновления в приложении |
| Проверенная учетная запись | Проверенная учетная запись |
| Настраиваемые боты-помощники в вашем приложении (напоминания о приеме лекарств, создание регулярных записей на прием или консультации, осуществление автоматических платежей и т.д.) | Настраиваемые боты-помощники в вашем приложении (напоминания о приеме лекарств, создание регулярных записей на прием или консультации, осуществление автоматических платежей и т.д.) |

 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:1. Бизнес-план: Подробный бизнес-план, включающий стратегию, цели, миссию, анализ рынка, маркетинговый и финансовый планы.
2. Команда профессионалов, обладающих навыками в области производства, маркетинга, технологий и управления.
3. Лицензии и разрешения: Получение необходимых лицензий и разрешений на производство и продажу электроники.

Parameter Produksi:1. Технология: Технология работы системы, используемая для данного прикладного программного обеспечения.
2. Веб-дизайн и дизайн приложений: создание простых дизайнов для веб-сайтов и приложений
3. Качество: Разработка процедур контроля качества для обеспечения высокого качества продукции.

Parameter keuangan:1. Финансирование: Оценка потребностей в финансировании для создания бизнеса, включая средства на исследования и разработки, производство и маркетинг.
2. Бюджет: Разработать финансовый бюджет с учетом всех расходов и доходов и определить точку безубыточности.
3. Инвестиции: Способность привлекать инвесторов или займы для обеспечения финансовой устойчивости.

Контроль и отчетность: Вести строгий финансовый учет и регулярно анализировать финансовые показатели. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****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.)* | Контроль и отчетность: Вести строгий финансовый учет и регулярно анализировать финансовые показатели.1. Множество партнеров: благодаря многочисленным партнерам мы можем помочь Вам получить максимальное и простое медицинское обслуживание.
2. Удобство и приоритетность: наши услуги обеспечивают удобство для пользователей, а также приоритетное обслуживание в медицинских учреждениях-партнерах.
3. Личный врач: в рамках нашей услуги каждому клиенту предоставляется личный врач, который поможет справиться с проблемами и провести раннюю диагностику при возникновении каких-либо проблем со здоровьем.
4. Технологическая инновация: Интерактивная коммуникация, повышающая точность и скорость оказания медицинской помощи.
5. Простой и удобный интерфейс: интерфейс приложения дружелюбен и прост, что повышает удобство его использования.
6. Здоровье и образование: Помимо консультаций с врачами, наше приложение может предоставлять информацию о здоровье и образовании, что делает его многофункциональным.
7. Интеграция с устройствами: может быть интегрирована с различными мессенджерами, обеспечивая дополнительную функциональность и удобство управления.
8. Бренд и маркетинг: Сильный бренд и эффективная маркетинговая стратегия могут создать дополнительное преимущество на рынке.
9. Постоянное обновление программного обеспечения: Регулярное обновление программного обеспечения позволяет улучшить функциональность приложения.

Обслуживание клиентов и гарантия: Профессиональное обслуживание клиентов и долгосрочная гарантия повышают доверие клиентов к продукту. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\**Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Для создания этого приложения потребовались научно-технические решения и результаты:1. Распознавание и разработка операционных систем: Разработка алгоритмов распознавания и операционных систем для данного приложения, а также оптимизация передачи и хранения данных.
2. Искусственный интеллект и продвинутые интеграции: Использование методов машинного обучения и продвинутых интеграций, позволяющих приложению подключаться к различным устройствам и мессенджерам.
3. Решение по энергосбережению: Разработка системы управления энергопотреблением для обеспечения нерационального использования времени работы приложения.
4. Мобильное программное обеспечение и приложения: Создание приложений для смартфонов или других устройств, обеспечивающих контроль и легкий доступ к приложению.
5. Облачные базы данных и ресурсы: Хранение и доступ к большим объемам данных, необходимых для сбора тематических исследований, с которыми сталкиваются пользователи, на удаленных серверах или в облаке.
6. Безопасность и конфиденциальность: Разработка систем шифрования и защиты данных, обеспечивающих конфиденциальность пользовательской информации.

Эргономика и дизайн: Разработка простого, но современного дизайна приложения, обеспечивающего удобство использования. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | Уровень готовности продукции TRL (Technology Readiness Level) для применения в здравоохранении может варьироваться в зависимости от конкретной технологии исследования и разработки, однако можно предположить общий уровень готовности таких продуктов на различных этапах:1. TRL 1 - фундаментальные исследования: Начальный этап включает в себя исследования, связанные с технологическими концепциями и принципами работы системы, используемой для данного приложения.
2. TRL 2 - Основные эксперименты: На этом этапе проводятся эксперименты, направленные на проверку концепции и доказательство возможности эксплуатации работающей системы.
3. TRL 3 - Прототипирование: Разрабатываются прототипы приложений и изучаются технические характеристики, но до коммерческой готовности еще далеко.
4. TRL 4 - Интеграция и тестирование: Прототип интегрируется с различными компонентами, тестируется и оценивается его производительность.
5. TRL 5 - Исследование и разработка продукции: На этом этапе проводятся исследования и разработки, направленные на оптимизацию технических решений, повышение производительности процессов, улучшение интеграции и базы данных.
6. TRL 6 - Производство прототипов: Разрабатываются более совершенные прототипы, которые могут быть использованы для первоначальных испытаний и демонстрации потенциальным заказчикам.
7. TRL 7 - Демонстрация в реальных условиях: Продемонстрировать работу приложения в реальных условиях, например, в ходе тестирования пользователей и в реальных сценариях использования.
8. TRL 8 - предкоммерческие испытания: Для оценки производительности и удовлетворенности заказчика были проведены предкоммерческие испытания данного приложения.

TRL 9 - Коммерческая готовность: Продукт готов к коммерческой реализации на рынке, обеспечивает высокое качество и надежность, учитывает потребности пользователей. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект приложения Healthcare может соответствовать академическим и исследовательским приоритетам университета, особенно если университет специализируется на международном здравоохранении и исследованиях. Вот некоторые аспекты, которые могут подтвердить это соответствие:1. Образование в области здравоохранения: студенты, обучающиеся по специальностям, связанным со здоровьем, таким как медицина, сестринское дело или фармация. Этому может способствовать наличие базы данных с примерами из практики пользователей.
2. Исследования и разработки: Университет активно занимается исследованиями и разработкой новых технологий. Разработка и использование инновационных технологий, таких как данное приложение с его коммуникативными сервисами, может быть частью научных исследований и исследовательских проектов факультета.
3. Удовлетворение потребностей студентов: Данный проект приложения может помочь удовлетворить потребности студентов, изучающих кейсы в области здравоохранения, и повысить качество и удобство их обучения.
4. Потенциальные публикации и патенты: Результатом данного прикладного проекта могут стать научные публикации и патенты, что будет способствовать академическому признанию университета.

Решение о внедрении такой технологии должно приниматься с учетом стратегических целей и бюджета университета. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Например, каналы сбыта продукции достаточно обширны:* Учреждения здравоохранения, такие как больницы, поликлиники или аптеки
* Широкая общественность из всех групп населения, нуждающихся в медицинских услугах
* Студенты или лица, изучающие медицинские науки
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Это специальное приложение предназначено для пользователей, которым быстро и легко требуются медицинские услуги. Принцип работы этого приложения адаптирован к потребностям пользователей, где будет происходить интерактивное общение по поводу медицинских консультаций между потенциальными пациентами / пациентами с врачами. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | После пандемии ковидов многие люди наконец-то стали заботиться о своем здоровье, поэтому спрос на медицинские услуги продолжает расти, но при таком большом спросе поставщикам медицинских услуг требуется больше времени для обработки всех этих запросов, когда многие пациенты и потенциальные пациенты не обрабатываются, что в свою очередь приводит к тому, что многие люди самостоятельно проводят диагностику и делают самостоятельные назначения лекарств, в результате чего лекарства не помогают, а неправильное использование лекарств может даже угрожать человеку. Или же в связи с трудностями записи на прием к врачу в больнице многие предпочитают игнорировать свое заболевание, что усугубляет его, а многим в итоге не помогает из-за несвоевременного лечения, которое должно быть проведено быстро в рамках медицинской консультации с врачом. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Наше приложение способно снизить уровень задержек в получении медицинской помощи, необходимой всем, у кого есть проблемы со здоровьем. Кроме того, наше приложение делает образ больниц и врачей более дружелюбным, ведь благодаря этому удобству многие люди, которые боятся больниц, смогут комфортно консультироваться. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)*  | В связи с ростом осведомленности общества о здоровье многие медицинские учреждения не могут быстро справиться со всеми проблемами, поэтому актуальность нашего приложения видна достаточно четко: многие запросы не могут быть выполнены, что приводит к задержкам в лечении, а наше приложение будет выступать в качестве связующего звена между потенциальными пациентами и врачами, что позволит им быстро и легко общаться в непринужденной и интерактивной манере. Таким образом, получить медицинскую помощь сможет каждый, кто воспользуется этим приложением. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Предлагаемое нами приложение предоставляет множество медицинских услуг для каждого пользователя, больше не будет задержек с необходимым лечением или неправильным диагнозом, потому что все будет связано через наше приложение, все услуги можно будет делать в одном месте. Начиная от консультации, покупки лекарств, записи к врачу, вызова скорой помощи и заканчивая многими другими, и все это можно будет сделать в любом месте и в любое время. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Основными потребителями нашего приложения являются люди, желающие легко и быстро получить медицинские услуги. Предполагается, что предполагаемыми потребителями будут все жители Российской Федерации. Уровень осведомленности о здоровье в России значительно вырос, а значит, и спрос на наше приложение будет увеличиваться. Мы планируем создать бесплатные сервисы и доступные подписки, чтобы каждый мог позволить себе пользоваться нашими услугами, а также будем активно продвигать наше приложение в социальных сетях и на других интернет-площадках. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *При успешной реализации проекта расширяться за пределы России. В случае серьезных заболеваний, требующих вмешательство зарубежной медицины, устроить консультацию клиента, лечащего врача и иностранных врачей.* *Так же в перспективе установить в приложении местонахождение клиента на момент звонка. В случае плохого самочувствия, которое приводит к потери сознания, отсутствию возможности самостоятельно добраться до больницы и тд, врачи смогут своевременно добраться до клиента и оказать необходимую помощь.* |