ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| --- |
| Название стартап-проекта | Приложение для контроля регулярности посещений клиник "Health Support". |
| Команда стартап-проекта | 1. Кулагин Андрей;
2. Коченов Егор;
3. Голубев Михаил.
 |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Стартап соответствует направлению НТИ HealthNet. |
| Описание стартап-проекта(технология/услуга/продукт)  | Мы делаем приложение, которое рекомендует прийти на осмотр, если пациент слишком долго не посещал клинику. Критический промежуток времени у каждого врача может быть разный в зависимости от их рекомендаций. К рекомендации будут приложены номер телефона и ссылка для записи, чтобы не нужно было самому рыскать в их поисках. Также приложение будет своевременно напоминать об уже существующих записях к врачу. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Проблемы:1. Наличие пациентов, которые не посещают клинику в течение длительного периода времени;
2. Забывание о существующих записях и пропуск визитов к врачу конечными потребителями;
3. Невозможность для конечного потребителя самостоятельно определить необходимость посещения врача в связи с отсутствием медицинских знаний или опыта.

Решения проблем:1. Увеличение количества активных пациентов;
2. Напоминания о существующих записях, что предотвратит пропуск визита к врачу;
3. Своевременные рекомендации для посещения врача, помогающие предотвратить осложнения заболеваний, которые гораздо сложнее лечить.
 |
| Технологические риски | 1. Некорректное техническое задание;
2. Некачественное или необъективное тестирование;
3. Взлом приложения.
 |
| Потенциальные заказчики  | Клиенты: * Платные клиники с клиентской базой не менее 2000 пациентов, многие из которых не являются постоянными

Конечный потребитель:* Люди старше 18 лет, которые редко посещают врачей в силу забывчивости или других обстоятельств
 |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Комиссия с услуг посетителям, которые записались на прием через сервис, 5%. |
| Обоснование соответствия идеи направлению HtealthNet (описание основных технологических параметров) | Приложение "Health Support" является мобильным приложением для Android и iOS платформ, которое связано с базой данных врачей и отправляет уведомления пациентам о необходимости записаться на прием, если последний визит был давно. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | 500 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Средства участников, средства инвесторов, краудфандинг. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) | Пессимистический вариант (маленькая клиника):- Средний чек: 2 000 руб.- Бонус проходимости в месяц: 100 клиентов- Выручка за счёт приложения: 10 000 руб. / мес.Оптимистический вариант (большая клиника):- Средний чек: 1 800 руб.- Бонус проходимости в месяц: 2000 клиентов- Выручка за счёт приложения: 180 000 руб. / мес. |

| 1. Календарный план стартап-проекта

| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, нед. | Стоимость, руб. | Расшифровка стоимости |
| --- | --- | --- | --- |
| Осознание | 6 | 0 | 1. Определение основных целей проекта;
2. Исследование и анализ рынка медицинских приложений;
3. Оценка потенциальной аудитории и конкурентов.
 |
| Формирование команды | 4 | 0 | 1. Определение критериев успеха проекта
2. Объединение членов команды с определёнными компетенциями
3. Распределение командных ролей
 |
| Верификация ценностного предложения | 5 | 0 | 1. Проведение соц. опроса для исследования потребностей клиентов;
2. Определение основных преимуществ нашего приложения.
 |
| Подготовка проекта | 10 | 1. 0
2. 50 000
3. 50 000
4. 50 000
5. 50 000
 | 1. Создание устава проекта;
2. Разработка архитектуры приложения;
3. Разработка дизайна и пользовательского интерфейса;
4. Разработка функционала приложения;
5. QC.
 |
| Подтверждение ценности для клиента | 7 | 1. 40 000
2. 20 000
3. 40 000
 | 1. Тестирование готового приложения на настоящей аудитории;
2. Оценка реакции пользователей на продукт;
3. Внесение необходимых изменений и улучшений в приложение.
 |
| Запуск и продвижение | 8 | 1. 100 000
2. 50 000
3. 50 000
 | 1. Разработка маркетинговой стратегии и продвижения приложения;
2. Подготовка к запуску и выход на рынок;
3. Мониторинг дальнейшего развития продукта и его актуализация.
 |
| Итого | 40 | 500 000 |  |

 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

| Участники  |  |
| --- | --- |
| Размер доли, руб. | % |
| 1. Кулагин Андрей2. Коченов Егор3. Голубев Михаил4. Инвестор | 3 4003 4003 4009 800 | 17%17%17%49% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 20 000 | 100% |

 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Команда стартап-проекта
 |
| --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование |
| Кулагин Андрей Андреевич | Руководитель проекта  | +7 916 472 28 60 | * Распределение задач;
* Контроль выполнения задач;
* Разработка концепции;
* Разработка бизнес-модели;
* Разработка скриптов;
* Разработка и рассылка коммерческого предложения;
* Подбор партнёров;
* Подготовка документации;
* Расчет объема финансового обеспечения.
 | Государственный университет управления, Институт информационных систем, Кафедра информационных систем. 2021-2025 гг. |
| Коченов Егор Валерьевич | Администратор | +7 967 056 49 56 | * Разработка концепции;
* Составление и проведение опроса аудитории;
* Разработка бизнес-модели;
* Составление технического задания;
* Разработка и рассылка коммерческого предложения;
* Разработка скриптов.
 | Государственный университет управления, Институт информационных систем, Кафедра информационных систем. 2021-2025 гг. |
| Голубев Михаил Юрьевич | Аналитик  | +7 915 031 43 54 | * Разработка концепции;
* Исследование объёма рынка;
* Анализ конкурентов;
* Разработка бизнес-модели;
* Составление календарного плана.
 | Государственный университет управления, Институт информационных систем, Кафедра информационных систем. 2021-2025 гг. |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-0)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP. [↑](#footnote-ref-1)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-2)