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 Андрей  2. Коченов Егор  3. Голубев Михаил  4. Инвестор | 3 400  3 400  3 400  9 800 | 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)