ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Helpwatch |
| Команда стартап-проекта | 1. Степанян Ираклий Юрьевич  2. Рахимова Ляйсан Робертовна  3. Муссова Алина Аслановна  4.Климова Татьяна Игоревна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/helpwatch?\_ga=2.47693039.959291087.1681930351-846419056.1681930350 |
| Технологическое направление | Helthnet, инновационные технологии |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Создание cмарт-часов с приложением для возвращения к нормальному состоянию при приступе панической атаки при помощи упражнений для восстановления дыхания и дополнительным функционалом для предотвращения панических атак |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | В настоящее время на рынке существует большое количество различных умных часов, которые способны измерять пульс, давление и даже количество калорий, которое человек потребляет и тратит в течение дня. Однако людям также важно заботится о психологическом здоровье.  Мы предлагаем новую технологию часов, которые смогут помочь людям, страдающим приступами панических атак. |
| Технологические риски | *Особенности применяемой технологии –* отработанность технологии, особенности, связанные с технологическим процессом и его применимостью в заданных условиях, соответствие сырья выбранному оборудованию. *Недобросовестность поставщика оборудования* – срывы сроков поставок оборудования, поставка некачественного оборудования и др. *Отсутствием доступного сервиса по обслуживанию приобретенного оборудования*– удаленность сервисных служб может приводить к значительным простоям производственного процесса.  *Повышение цен на сырье и комплектующие*  *Новые внешние условия, влияющие на технологию производства* |
| Потенциальные заказчики | 1. **Потребители:** Главными потенциальными заказчиками являются люди, страдающие от панических атак. Они могут быть людьми с низким порогом тревожности или теми, кто проходит через трудные жизненные ситуации, такие как стресс, тревога или депрессия. Для них эта технология может стать способом предотвращения и смягчения симптомов панических атак. Политика управления в отношении потребителей должна быть нацелена на удовлетворение их потребностей и желаний. 2. **Клиники и врачи:** Многие врачи и клиники заинтересованы в использовании таких инновационных технологий для лечения пациентов, страдающих паническими атаками. Для них это может стать дополнительным инструментом, которым они могут помочь своим пациентам и повысить свой авторитет в медицинском сообществе. Политика управления в отношении клиник и врачей должна быть направлена на продвижение продукта как эффективного средства для лечения панических атак, а также на обеспечение удобства его использования для врачей и их пациентов. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | 1. **Продажа лицензии или лицензионных прав на созданный и запатентованный опытный образец смарт-часов «HelpWatch» с комплектом конструкторской документации на него.** 2. Организация собственного производства по реализации смарт-часов «HelpWatch» |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | В функционал смарт-часов будут входить:   * Приложение для восстановления дыхания при приступе панической атаки (автоматический запуск приложения за счет считывания симптомов ПА) * Будильник, напоминающий о приеме таблеток * Заметки от врача * Календарь эмоций * Шагометр * Пульсометр * Измеритель температуры   И другие дополнительные функции |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 3787967,2 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства участников команды, государственные гранты, акселерационные программы, инвестиционные вложения |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | В ходе реализации проекта и успешного функционирования технологии на отечественном рынке появятся смарт-часы, которые помогут людям при симптомах панической атаки. Cмарт-часы уже превратились в повседневный аксессуар для большинства людей. В 2022 году россияне приобрели 700 тысяч устройств. Средняя стоимость часов составила 17 тысяч рублей. Мы собираемся продавать смарт-часы за 20 тысяч рублей  И тогда наша точка безубыточности будет равна 2 237 903,65  Рентабельность проекта планируется на второй год успешного функционирования производства.   |  | | --- | |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Разработка концепции проекта,  Подготовка бизнес модели проекта | 1 | 0 | | Проведение экономического анализа  Проведение маркетингово анализа  Анализ рисков | 1 | 0 | | Определение и подготовка ресурсов проекта | 2-3 |  | | Подготовка презентации | 4 | 0 |   Итого: 0 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Степанян И.Ю  2. Рахимова Л.Р  3. Климова Т.И  4. Муссова А.А | 150 000  77 000  80 000  75 000 | 3.96%  2.03%  2.11%  1.98% | | Размер Уставного капитала (УК) | 382.000 | 10.08% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Степанян И.Ю | Лидер команды | +7(926) 107-87-05 | Составление плана  Формирование команды и распределение обязанностей  Контролирование ресурсов бюджета  Корректировка хода работы и контроль за соблюдением сроков | 2 курс ГУУ специальность «Предпринимательство», ИП, продажи на маркетплейсах |
| Рахимова Л.Р | Формирователь | +7(987) 602-30-75 | Анализ рисков  Выявление целевой аудитории проекта  Проведение опросов и маркетинговых исследований | 2 курс ГУУ специальность «Предпринимательство» |
| Климова Т.И | Исполнитель | +7(977) 415-39-84 | Проведение экономического анализа  Исследование интернет-ресурсов  Подготовка презентации проекта | 2 курс ГУУ специальность «Предпринимательство» |
| Муссова А.А | Оценщик | +7(960) 422-85-26 | Анализ конкурентов  Поиск партнеров  Создание сайта | 2 курс ГУУ специальность «Предпринимательство» |

1. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
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-3)