|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Умное зеркало «Miracle» |
| Команда стартап-проекта | 1. Гасанзаде Сабина2. Степанова Елизавета3. Сытникова Милена |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Healthnet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Умное зеркало «Miracle», направленное на облегчение работы дерматологов: при помощи встроенных датчиков зеркало сканирует состояние кожи и помогает установить точный диагноз, узнать больше информации о состоянии кожи пациента. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Зачастую для того, чтобы поставить пациенту точный диагноз, требуется много времени на обследование и на сдачу всех необходимых анализов, вследствие чего проблема пациента ухудшается. Наша команда предлагает умное зеркало, способное анализировать состояние кожи пациента при помощи встроенных в него датчиков и загруженной информации по кожным заболеваниям, что позволит врачам-дерматологам быстрее собирать необходимые им данные, ставить более точные диагнозы и назначать эффективное лечение, разработанное зеркалом на основе ранее полученных знаний.  |
| Технологические риски | Существует риск, связанный с разработкой продукта, внедрением датчиков, которые будут способны самостоятельно анализировать состояние кожи. К тому же, потребуется большая база данных, которую нужно будет загрузить в зеркало, чтобы оно было способно анализировать собранную информацию и предоставлять верные данные.Риск так же может возникнуть на этапе тестирования продукта: потребуется не один доброволец, чтобы продукт получил лицензию по безопасности. |
| Потенциальные заказчики  | Частные клиники дерматологии и косметологии. Врачи-дерматологи, врачи-косметологи. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Источником заработка является само зеркало, так как этот продукт платный, не направлен на массовое производство, и будет поставляться в частные клиники по заказам. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наше зеркало именно цифровой продукт для оценки состояния здоровья кожи: он совмещает в себе все передовые информационные ­– специальные датчики, сканирующие и анализирующие полученные данные и искусственный интеллект, выдающий результаты на основе полученного анамнеза и предлагающий лечение. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_450 000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Получение гранта от Skolkovo, частные инвесторы |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | (60 клиник-60 зеркал)Срок окупаемости – Оптимистичный вариант выручки – 66.230.000рПессимистичный вариант выручки – 13.097.000р1 аппарат – 300.000рмин.- 60 клиник = 18.000.000рср.- 300 клиник = 90.000.000рмакс.- 1500 клиник = 450.000.00р |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка MVP | 10 месяцев | 450 000  |
| Тестирование рынка | 2 месяца | 100 000  |
| Маркетинговое продвижение | 1 месяц | 50 000 |
| Вывод продукта на рынок | 1 месяц | 0 |

Итого |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Гасанзаде Сабина2. Степанова Елизавета3. Сытникова Милена  | 330033003400 | 33%33%34% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Гасанзаде Сабина | Исследователь ресурсов (по Белбину) | +7 953 135 8063 | Работа с поиском дополнительной информации, расчёт бюджета, прописывание маркетинговой стратегии | Среднее общее образование |
| Степанова Елизазавета | Аналитик (по Белбину) | +7 963 227 6718 | Заполнение бизнес-модели, расчёт основных рисков, поиск источников финансирования и стэйкхолдеров  | Среднее общее образование |
| Сытникова Милена | Координатор (по Белбину) | +7 918 072 1066 | Организация процесса работы, оформление календарного плана и структурной декомпозиции работы проекта | Среднее общее образование |

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-1)
2. 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)