**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/medicinsko-analiticeskaa-platforma-onlajn-terapevt* 25.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | Медицинско-аналитическая платформа «Онлайн-терапевт» |
| 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 здоровье сбережения |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хелснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1755145- Leader ID 4973679- ФИО Исайкина Динара Александровна- телефон 8 (985) 018 32-08- почта super.dih@yandex.ru |
| 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 | U1755153 | 4973761 | Юрикова Мария Андреевна | Ведениепереговоров сосмежнымиструктурами;Сбор иобработкаинформации. | 8 (901) 506 69-52Yurikmasha999@yandex.ru |  | Магистратура 1 курс |
| 2 | U1755156 | 4973682 | Марамзин Максим Анатольевич | Ведениедокументации;Проверкарегламентов,инструкций иихобновление;Проведение расчетов бюджета проекта. | 8 (985) 836 76-73Maramzin-2017@mail.ru |  | Магистратура 1 курс |

 |
|  | **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* | Проект «Онлайн-терапевт» актуален в настоящее время, поскольку решает ряд следующих проблем: сокращает временные и денежные затраты на поход к врачу, поскольку платформа дает возможность получить консультацию врача онлайн. Кроме того, даст возможность снизить нагрузку на поликлиники.Цель – создание и разработка медицинской аналитической платформы для взаимодействия пациентов с врачами и контроля своего состояния здоровья |
|  | **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* | Медицинско-аналитическая платформа «Онлайн-терапевт» заключается в том, что на базе искусственного интеллекта и медицинских данных выявляет, трактует симптомы, отслеживает состояние здоровья и дает рекомендации к обследованию за счет контроля анализов, а также позволяет быстро и беспроблемно получить консультацию врача. |
| 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* | Ограничения уделяемого времени пациенту Ограничения доступа квалифицированной медицинской помощи Устаревшая система в поликлиникахПоликлиникиПациенты  |
| 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.)* | 1. Поликлиники: данная платформа может быть привлекательной для поликлиник, которые хотят уменьшить поток пациентов, частично перенаправив его в онлайн.
2. Аптеки: через данную платформу пациент сможет оформить заказ препаратов, в том числе и рецептурных.
3. Частные лица: люди, которым требуется медицинская помощь
 |
| 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* | Приложение для смартфонов, искусственный интеллект для обработки первичных симптомов, установления связи с нужным специалистом, обработки медицинских данных, прогнозирования рисков развития различных заболеваний, а также для поддержки в принятии медицинских решений  |
| 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.*  | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет гранта или спонсорства. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться по следующим направлениям:1. Сервисная модель: получение дохода за счет оформления подписки на приложение2. Партнерская модель: Компания может заключать партнерские соглашения с аптеками и другими магазинами медицинских товаров. В таком случае, компания может взимать комиссионный сбор с каждого оформленного заказа и получать доход от партнерских отношений.Общая стоимость проекта 8 750 000 рублей. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | * СберЗдоровье
* Доктор Рядом
* Онлайн Доктор
* ONDOC
* BestDoctor
 |
| 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* | Благодаря нашему продукту потребителю будет доступен целый ряд услуг – запись к врачу, консультация с врачом и расшифровка анализов, а также покупка медицинских товаров. Кроме того, в приложении предусмотрена система скидок на платные медицинские услуги. Приложение позволяет сэкономить время пациента за счет объединения всего комплекса медицинских услуг – от записи к врачу до покупки лекарств. |
| 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* | Сокращение времени: Приложение позволяет сократить время на получение консультации врача по сравнению с посещением поликлиникиУдобство и доступность: Пользователи приложения смогут быстро и легко записаться к врачу, получать расшифровку исследований и анализов, заказывать любые препараты без необходимости выходить из дома.Экономия денежных средств:В приложении предусмотрена программа лояльности, включающая систему бонусов и скидок как в самом приложении, так и у партнеровИскусственный интеллект:ИИ в приложении для приема и обработки первичных симптомов и анализов, ведение базы данных мед карт пациентов, навигации пациентов по приложению |
|  | **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* | Проект соответствует тематическому направлению Хелснет поскольку относится к информационным технологиям в медицине и реализуется через основные технологические параметры, которые, включают в себя:1. Нейронная сеть, необходимая для работы искусственного интеллекта в приложении
2. Использование камер, специальных мониторов, которые обеспечивают в реальном времени связь пациента с врачом
3. Развитие системы больших данных, которая хранит и обрабатывает медицинские данные пациента
4. Создание системы оплаты, которая обеспечивает доступность оформления подписок и заказов с партнерами приложения

Рынок «Хелснет» включает в себя открытую экосистему, которая поддерживает и развивает компании, создающие, производящие и предоставляющие биотехнологические и медицинские продукты и услуги, которые ведут к значительному улучшению здоровья и качества жизни человека в России и в мире. Одним из направлений рынка «Хелснет» являются информационные технологии в медицине, суть которых состоит в проектировании и реализации устройств и сервисов по мониторингу и коррекции состояния человека: цифровой паспорт, сбор, анализ и рекомендации на основе данных, включая телемедицину.Таким образом, проект соответствует тематическому направлению.  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организация работы: необходимо собрать специалистов, которые будут заниматься сбором и обработкой данных, а также разработкой нейросети и ее последующей интеграцией в приложение.
2. Производство: необходимо разработать полноценную платформу
3. Финансы: для финансирования проекта могут использоваться инвестиции от инвесторов, кредиты, различные гранты и субсидии от государства, а также собственные средства компании.

**Календарный план стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии | 2 | 50 000 |
| Разработка тех. документации | 2 | 50 000 |
| Исследование рынка и анализ конкурентов | 1 | 100 000 |
| Разработка MVP | 2 | 300 000 |
| Участие проекта в гранте | 1 | 0 |
| Разработка и тестирование полноценной платформы | 4 | 2 000 000 |
| Внесение необходимых изменений в продукт | 1,5 | 500 000 |
| Запуск платформы | 1 | 300 000 |
| Установление партнерских отношений с онлайн-магазинами и розничными точками | 1 | 400 000 |
| Рекламная кампания | 4 | 3 000 000 |
| Анализ эффективности маркетинговых каналов и корректировка стратегии | 1,5 | 450 000 |
| Масштабирование бизнеса | 6 | 600 000 |

Итого: 8 750 000 |
| 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.)* | Быстрая и удобная коммуникация с врачомУвеличение удовлетворенности клиентов.Возможность доставки в отдаленные и труднодоступные места.Снижение временных и денежных затрат |
| 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* | Медицинско-аналитическая платформа - на базе искусственного интеллекта и медицинских данных выявляет, трактует симптомы, отслеживает состояние здоровья и дает рекомендации к обследованию за счет контроля анализов, а также позволяет быстро и беспроблемно получить консультацию врача. |
| 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* | Проект на стадии концептуализации |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Приложение для мобильных устройств, веб-сайт, социальные сети, сторонние платформы партнеров. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Магазины мобильных приложений |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проект заключается в создании платформы, которая даст возможность пациенту избавиться от ряда проблем, которые возникают при посещении поликлиники, а именно ограниченность уделяемого времени пациенту, а также доступа квалифицированной медицинской помощи. Кроме того, инновационный подход данной платформы позволит модернизировать систему здравоохранения. |
| 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* | 1. Устаревшая система в поликлиниках: Приложение позволяет сократить время на получение медицинской помощи благодаря выстраиванию гибкого графика проведения онлайн-консультаций и отсутствию необходимости посещать терапевта в поликлинике.
2. Удовлетворенность клиентов: В приложении предоставляется возможность получить квалифицированную медицинскую помощь, расшифровку исследований, а также приобрести различные лекарственные препараты, не выходя из дома.
3. Ограничение уделяемого времени пациенту: Приложение позволяет пациенту получить консультацию врача по любому интересующему его вопросу.
4. Конкурентоспособность бизнеса: Партнерство с данным приложением станет конкурентным преимуществом для частных клиник, аптек, позволит привлечь новых клиентов и улучшить общее качество обслуживания.
 |
| 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)*  | 1. Люди, у которых мало времени на походы по поликлиникам и аптекам. Это может включать занятых работой людей, семьи с детьми, пожилых людей и другие категории.2. Люди, которые имеют ограничения в мобильности.3. Люди, живущие в удаленных районах или в городах с плохо развитой здравоохранительной инфраструктурой.4. Люди, которые ценят удобство и инновации, и готовы заплатить за медицинскую услугу, особенно если речь идет о экономии времени на получение медицинской помощи. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Экономия времени: Онлайн-консультации с врачом, а также покупка лекарств в приложении позволят сэкономить время на решение вопроса, связанным со здоровьем.2. Удобство и доступность: Получение медицинской помощи с любого устройства, имеющего доступ к интернету, а также платформа позволяет общаться с врачом сколько потребуется.3. Обеспечение квалифицированной медицинской помощью: У пациента в приложении есть доступ к базе компетентных врачей любой направленности благодаря чему он может выбрать любого понравившегося.  |
| 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.* | 1. Пациенты: это сегмент включает отдельных клиентов, которые присоединятся к платформе и смогут получать квалифицированную помощь онлайн, а также приобретать медицинские товары.2. Медицинская индустрия: медицинские учреждения, такие как больницы, клиники и аптеки, могут использовать платформу для предоставления широкого спектра медицинских услуг. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *1. Обратная связь от клиентов: активный сбор обратной связи от клиентов о нашей платформе.**2. Внедрение инновационных решений, чтобы повысить эффективность и надежность нашей платформы, добавление новых функций.**3. Установление и улучшение партнерских отношения с частными клиниками и аптеками для расширения клиентской базы и увеличения охвата работы платформы**4. Маркетинг и продвижение: Разработка всё более эффективных маркетинговых стратегий, чтобы привлечь новых клиентов и укрепить свою позицию на рынке.* *5. Обучение и развитие персонала.**6. Проведение регулярного анализа процессов работы платформы, операций и управления проектом* |