**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: \_\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | "Умный стул" |
| **2** | **Тема стартап-проекта\***  | Бизнесград |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | Биомедицинские и информационные технологии |
| **4** | **Рынок НТИ** | HEALTHNET, TECHNET |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Искусственный интеллект и персонифицированная медицина |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - U1612550- Leader ID- Лысов Данил Анатольевич- 8 (921) 230 7135- gtasamp415@gmail.com |
| **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 | **U1612550** |  | ЛысовДанилАнатольевич | Лидер | 8 (921) 230 7135gtasamp415@gmail.com |  |  |
| 2 | **U1612855** |  | БукановАлексейВикторович | Производитель | 8 (915) 844-05-30 |  |  |
| 3 | **U1612268** |  | ТумановДаниилЕвгеньевич | Интегратор |  |  |  |

 |
|  | **план реализации стартап-проекта** |
| **8** | **Аннотация проекта** | Цель данного проекта - помочь людям всех возрастов и профессий контролировать своё здоровье и своевременно принимать меры по устранению проблем связанных с ним. Приоритетной задачей является создание ПО на основе ChatGPT, способного анализировать получаемые от датчиков данные и предоставлять отчёт о текущем состоянии пользователя. Мы надеемся создать "умный стул", который поможет улучшить качество здоровья людей. Область применения обширная: от медицинских центров и офисов до дома и и транспорта. Потенциальным потребителем может быть любой человек, но преимущественно это будут люди с сидячим образом жизни, так как данная технология будет существенно облегчать им жизнь. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| **9** | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\***  | Товары: Стул, оснащённый датчиками и системой для анализа данных, получаемых непосредственно от датчиков, а так же подписка на ПО. |
| **10** | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  | Проблема ухудшения здоровья у людей, ведущих сидячий образ жизни. |
| **11** | **Потенциальные потребительские сегменты\***  | Потенциальными потребителями могут быть все люди, которые большую часть своего времени проводят в положении сидя (люди пожилого возраста, офисные работники, студенты и школьники и т. д.) |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)**  | Проект будет создаваться на основе искусственного интеллекта, а именно с применением нейросети ChatGPT, которая будет проводить анализ, получаемых с помощью датчиков, данных и выводить информацию о результате анализа на дисплей. |
| **13** | **Бизнес-модель\***  | **СЕГМЕНТЫ КЛИЕНТОВ (ПОТРЕБИТЕЛЕЙ) [1]**Продукция рассчитана на клиентов любого возраста.Целевая аудитория - люди любого пола от 20 до 45 лет.География - Россия и зарубежные страныСфера деятельности - крупные и средние компании, образовательные учреждения; люди, способные позволить себе наш товар; Интересы - желание поддерживать свое здоровье, получить комфортное место для работы и отдыха.**ПРОБЛЕМА [2]**Проблема ухудшения здоровья у людей, ведущих сидячий образ жизни, таких как: Офисные работники, учителя, диспетчеры, операторы и т. д, люди старшего возраста, студенты, школьники.Существующие альтернативы.Как решают проблемы сейчас (клиенты)?1) обращаются за помощью в медицинские учреждения2) покупают у конкурентов3) самостоятельно стараются поддерживать своё здоровье**УНИКАЛЬНОЕ ЦЕНОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ [3]**Возможен постоянный контроль за своим здоровьем**РЕШЕНИЕ [4]**1) Офисным работникам, учителям, студентам, школьникам и т. д. мы предлагаем комфортное рабочее место с возможностью отслеживания своего состояния, а так же функционал облегчающий работу2) Людям старшего возраста мы предлагаем возможность отдохнуть и обследоваться в комфортном для них месте - дома**КАНАЛЫ [5]**Реклама:- соцсети - поисковые системы: Гугл, Яндекс;- собственный сайт**ПОТОКИ ВЫРУЧКИ [6]**NPV=32.436 млн.руб., ДСО=3,32 года, Период окупаемости=2,66 лет, IRR=32,5%, PI=6.Основная продукция для продажи - различные комплектации товара**СТРУКТУРА РАСХОДОВ [7]**Инвестиции:- оборудование- аренду помещения- закупка транспорта- ФОТ- комплектующиеРасходы:- аренда и коммунальные услуги- ЗП- отчисления -закупка комплектующих - обслуживание транспорта - амортизация**КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ [8]** - количество клиентов за день и за неделю - объем продаж на одного клиента- процент (или количество) постоянных клиентов- отношение стоимости продуктов к объему продаж**НЕРЫНОЧНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО [9]**- качество- удобность использования - многофункциональность |
| **14** | **Основные конкуренты\***  | Частные и государственные клиники, медицинские центры, санатории, профилактории и диспансеры, компании производящие товары, которые выполняют одну из функций нашего товара (например: массажные кресла). |
| **15** | **Ценностное предложение\***  | В отличие от конкурентов, способных предоставить более комплексное обследование, наш товар лучше в плане стоимости (стоимость одного товара хоть и больше обследования, но позволяет в долгосрочной перспективе сэкономить большое количество финансов), удобности, а также есть возможность постоянного нахождения под наблюдением, без необходимости пребывания в клинике. |
| **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.)\***  | Прямых аналогов нашему продукту нет на рынке, в то время число людей, имеющих сидячий образ жизни, постоянно увеличивается. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| **17** | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  | Постоянное совершенствование ИИ, позволяющее улучшить процесс анализа и расширить спектр диагностируемых недугов.  |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  | Число работников – 12 человек. При дальнейшем развитии число сотрудников будет расти. Производство: 12 товаров в месяц, с последующим увеличением объёмов производства. Средний доход в год – 70 млн. руб. Средний расход – 60 млн. руб. |
| **19** | **Основные конкурентные преимущества\***  | Возможность использования товара в практически любом месте, экономическая выгода на длинной дистанции.  |
| **20** | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | Многофункциональность и постоянное улучшение нейросети.  |
| **21** | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  | Проект находится на стадии разработки |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Соответствует по большей части, так как основа это ИИ, выполняющий анализ, и ПО, отвечающие за грамотную работу |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  | Реклама в интернете, собственный сайт, так как довольна большая доля пользователей интернета имеют сидячий образ жизни, т. е. являются потенциальными покупателями. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\***  | Сбыт будет производится без посредников в магазинах, напрямую принадлежащих компании |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | В ходе сидячего образа жизни могут развиваться различного рода проблемы со здоровьем, которые не всегда получается своевременно обнаружить и принять меры по устранению или же контролю. |
| **26** | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  | Решается лишь часть проблемы, так как наш продукт способен лишь обнаружить проблему и предложить возможные решения, которые могут помочь лишь на ранних и средний стадиях развития проблем, но на поздних стадиях придётся обращаться в медицинские учреждения для лечения |
| **27** | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  | Держатель проблемы – желание сохранять своё здоровье на хорошем уровне. Потребителю важно оставаться здоровым, а потому он захочет как можно раньше узнать о своём состоянии и приступить к решению имеющихся проблем. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\***  | Наш товар на основе своей технической базы будет при помощи датчиков собирать данные о состоянии пользователя и при помощи ChatGPT проводить анализ, с последующим предложением решения проблем. |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | Наш проект в перспективе повысит качество жизни и здоровья граждан, а ввиду большого количества профессий связанных с постоянным нахождением в положении сидя проект будет оставаться актуальным всегда. NPV=32.436 млн.руб., ДСО=3,32 года, Период окупаемости=2,66 лет, IRR=32,5%, PI=6. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| 30 | Расширение спектра функций, выполняемых продуктом, за счёт развития нейросети и информационно-вычислительной техники, возможна замена части устройства на более усовершенствованные.  |