**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_https://pt.2035.university/project/mind-self\_\_\_\_\_\_30 июня 2023г.

|  |  |
| --- | --- |
| 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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Медицинский сканер |
| 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.* | *ТН2. Новое медицинское оборудование, материалы и технологии.* |
| 3 | **Технологическое направление всоответствии с перечнем критическихтехнологий РФ\*** | *«Биомедицинские и ветеринарные технологии»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Технологии машинного обучения и когнитивные технологии"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО Анатолий Сергеевич Бычков  - телефон  - почта |
| 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 |  | Id 5090120 | Анатолий Сергеевич Бычков | Аналитик | +79250113407 |  | ГУУ  бакалавриат  Экономика общий профиль | | 2 |  | id 5090112 | Вероника Алексеевна Касимова | Маркетолог | +79153999689 |  | ГУУ  бакалавриат  Экономика общий профиль | | 3 |  | id 3668107 | Козлов Дмитрий Иванович | Экономист | 8 929 900 41 20 |  | ГУУ  бакалавриат  Экономика общий профиль | | |
|  | **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* | **Цель проекта:** Создание компактного прибора, который будет показывать всю доступную информацию о любом лечебном препарате.  **Продукт проекта:** Прибор будет оснащен камерой для сканирования лекарства, экраном для комфортного вывода информации и собственным ПО. |
|  | **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* | Медицинский сканер представляет собой компактный прибор, который показывает всю информацию о том или ином лекарстве. |
| 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* | Проблема: медленное и неточное диагностирование заболеваний, определение необходимых лекарств для людей, что приводит к неэффективному лечению и возможным побочным эффектам.  Потребители: Пациенты, медицинские работники, врачи, фармацевты, медсестры. |
| 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.)* | Целевая аудитория продукта это люди как и молодые (от 10 до 20 лет) так и взрослые (от 20 и далее лет). Так как лекарства принимают абсолютно все.  1. Пациенты: люди, страдающие от различных заболеваний, которые хотят получить эффективное лечение с минимальными побочными эффектами.  2. Фармацевты: работники аптек и фармацевтических компаний, заинтересованные в улучшении процесса подбора лекарств для пациентов и обеспечении их доступности. |
| 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* | Продукт будет создан на основе технологии искусственного интеллекта и машинного обучения. Это позволит сканеру быстро и точно анализировать данные пациента, определять заболевание и рекомендовать наиболее подходящие лекарства. |
| 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.* | Продукт будет предлагаться в виде программного обеспечения с ежемесячной подпиской. Пользователи будут оплачивать доступ к сканеру, а также стоимость лекарств, которые они приобретают через сканер. Для медицинских учреждений и страховых компаний могут быть предусмотрены специальные условия сотрудничества. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямых конкурентов нашему продукту нет.  Да, можно поискать в интернете информацию о лекарствах, но это будет намного дольше и тяжелее. |
| 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* | Продукт имеет ряд преимуществ перед конкурентами:  – Высокая точность диагностики благодаря использованию технологии искусственного интеллекта. – Быстрота обработки данных, что позволяет сократить время на определение необходимых лекарств. – Возможность удаленного использования сканера, что удобно для пациентов, которые не могут посетить медицинское учреждение. – Широкий спектр поддерживаемых лекарств, включая редкие и специализированные препараты. – Интеграция с медицинскими информационными системами, что упрощает процесс обмена данными между пациентом и врачом. |
| 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* | Бизнес-идея медицинского сканера является очень востребованной и полезной для рынка медицинских услуг. В настоящее время многие заболевания диагностируются с опозданием из-за длительного процесса лабораторных исследований. Наш продукт позволит ускорить этот процесс и повысить точность диагностики.  Наш сканер будет определять необходимые лекарства для пациентов, что снизит вероятность ошибок и побочных эффектов. Это также сократит время и затраты на поиск подходящих препаратов.  Потенциальная прибыльность бизнеса обосновывается тем, что рынок медицинских услуг растет и спрос на качественные и эффективные медицинские услуги увеличивается. Кроме того, наш продукт будет уникальным на рынке и будет иметь высокую стоимость, что обеспечит его прибыльность. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия 1идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Медицинский сканер будет обладать высокой точностью диагностики, быстрой обработкой данных и возможностью пользоваться из любой геолокации. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:  – Создание команды профессионалов в области медицины, технологий и маркетинга для разработки и продвижения сканера. – Разработка и внедрение системы управления качеством, которая будет гарантировать точность и надежность результатов сканирования.  Производственные параметры:  – Использование современных технологий и материалов для создания сканера, который будет быстрым, точным и безопасным для использования. – Внедрение системы контроля качества на всех этапах производства сканера для обеспечения его надежности и долговечности.  Финансовые параметры:  – Привлечение инвестиций для разработки и производства сканера. – Продажа сканера медицинским учреждениям и индивидуальным пользователям. – Получение прибыли от продажи сканера и услуг по его обслуживанию. |
| 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.)* | Наш медицинский сканер имеет ряд преимуществ, таких как высокая точность анализа, скорость анализа, простота использования, экономия времени и средств, а также безопасность. Это делает его более привлекательным для медицинских учреждений и пациентов. |
| 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* | Сканер использует алгоритмы машинного обучения для анализа данных и определения наиболее подходящих лекарств. Алгоритм обучается на большом объеме данных, полученных от других пациентов, что позволяет ему точно определять заболевание и рекомендовать подходящие лекарства.  Использование искусственного интеллекта и машинного обучения позволяет сканеру обрабатывать большое количество данных за короткое время, что обеспечивает высокую скорость анализа. Кроме того, точность определения заболевания и рекомендации лекарств также повышается благодаря использованию этой технологии.  Таким образом, использование технологии искусственного интеллекта и машинного обучения в медицинском сканере обеспечивает его конкурентоспособность по сравнению с другими аналогичными устройствами. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:  • Разработана концепция проекта  • Проведён опрос целевой аудитории  • Проведён расчет окупаемости проектного предложения  • Разработана бизнес-модель и бюджетом проекта  • Проведён социальный анализ  • Проведён анализ рисков и разработаны мероприятия по их минимизации  • Проведен маркетинговый анализ  • Разработан календарный график проекта  • Закреплены работы за участниками проекта  • Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы |
| 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* | Для продвижения медицинского сканера планируется использовать следующие маркетинговые стратегии и каналы продвижения:  – Реклама в медицинских журналах и на специализированных сайтах: Эта стратегия направлена на привлечение внимания медицинских работников, которые могут быть заинтересованы в использовании сканера.  – Участие в медицинских выставках и конференциях: Это позволит продемонстрировать сканер потенциальным клиентам и установить контакты с потенциальными партнерами.  – Сотрудничество с медицинскими учреждениями: Можно предложить скидки или специальные условия для медицинских учреждений, которые будут использовать сканер.  – Инфлюенс-маркетинг на платформах YouTube, Telegram |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | – Медицинские учреждения: эти учреждения являются основными потребителями продукта. – Аптеки: они также могут быть важными каналами сбыта, поскольку они продают лекарства. – Онлайн-магазины: в связи с ростом популярности онлайн-покупок, этот канал сбыта может быть очень эффективным.  Эти каналы были выбраны, поскольку они позволяют достичь большой аудитории потенциальных потребителей. Медицинские учреждения и аптеки уже имеют опыт работы с подобными продуктами, а онлайн-магазины предоставляют возможность продавать продукт по всей стране. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Медицинский сканер позволяет быстро и точно определить заболевание, используя алгоритмы машинного обучения. Он также помогает определить наиболее подходящие лекарственные препараты для каждого пациента, что повышает эффективность лечения. Кроме того, сканер значительно сокращает время, необходимое для проведения анализов, и делает процесс более удобным для медицинских работников. |
| 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* | – Неточное диагностирование: Сканер позволит быстро и точно определить заболевание, что сократит время на лечение и снизит риск развития осложнений. – Определение необходимых лекарств: сканер будет использовать алгоритмы машинного обучения для определения наиболее подходящих лекарственных препаратов для каждого пациента. Это позволит избежать ошибок в назначении лекарств и повысит эффективность лечения. – Экономия времени: сканер значительно сократит время, необходимое для проведения анализов и определения заболевания. Это особенно важно в критических ситуациях, когда время является ключевым фактором. – Удобство использования: сканер будет прост и удобен в использовании, что позволит медицинским работникам быстро и точно проводить анализы. – Безопасность: сканер не будет использовать вредные излучения, что сделает его более безопасным для пациентов и медицинских работников. |
| 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)* | Потенциальными потребителями медицинского сканера являются медицинские учреждения, такие как больницы, клиники и диагностические центры, а также физические лица. Они используют сканер для быстрого и точного определения заболевания, что позволяет быстрее начать лечение и снизить риск развития осложнений. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Сканер позволяет быстро и точно определить заболевание, а также определить необходимые лекарства для каждого пациента, в особых случаях предложить лекарства-заменители. Это снижает время на проведение анализов и повышает эффективность лечения. |
| 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.* | Медицинский сканер может стать очень востребованным продуктом на рынке медицинских услуг. Рынок медицинских услуг постоянно растет, и спрос на эффективные и точные диагностические инструменты увеличивается. Наш продукт будет уникальным и востребованным, так как он позволит ускорить процесс диагностики и повысить точность результатов. Мы планируем активно продвигать наш сканер на рынке и привлекать новых клиентов. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Этап разработки**   * Поиск инвесторов, источников финансования * Подбор профессионалов медицинских экспертов, программистов   **Этап реализации**   * Разработка ПО, настройка и тестирование * Запуск рекламной кампании * Сбор первых заказов   **Этап завершения**   * Финальная проверка выполненной работы * Закрытие бюджета и всех схем * Запуск продукта |  |