ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Приложение для быстрых медицинских консультаций |
| Команда стартап-проекта | 1. Акулич Кирилл Андреевич2. Алексеев Алексей Юрьевич3. Кравченко Алексей Алексеевич |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/prilozenie-dla-bystryh-medicinskih-konsultacij> |
| Технологическое направление | Хелснет |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Наше приложение представляет собой инновационную платформу, которая обеспечивает быстрые медицинские консультации для пользователей, независимо от их местоположения. Благодаря удобному интерфейсу и использованию передовых технологий связи, пользователи могут получить профессиональные консультации от опытных врачей прямо с их мобильных устройств. Приложение обеспечивает конфиденциальность и безопасность данных пользователей, а также обеспечивает возможность сохранения истории консультаций для дальнейшего анализа и использования. Наша цель - облегчить доступ к медицинским услугам и помочь пользователям получить надежные и квалифицированные медицинские консультации в любое удобное для них время. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема: недоступность компетентных быстрых оффлайн консультаций. Наш стартап предлагает приложение для быстрых медицинских онлайн консультаций. Пациенты смогут получать консультации от компетентных врачей через свои устройства. Приложение решает проблему недоступности квалифицированной помощи и предоставляет доступ к медицинским данным пациентов. |
| Технологические риски | * Возникновение технических проблем
* Недостаточная безопасность данных
* Несовместимость с различными устройствами
 |
| Потенциальные заказчики  | Нашими потенциальными заказчики являются медицинские клиники |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Планируется выручить средства путем продажи разработки потенциальному заказчику. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наше приложение представляет собой уникальный медицинскийпродукт, который позволяет предоставить клиенту быструю онлайн консультацию. Направление хелснет подразумевает создание медицинского продукта или услуги, способные улучшить здоровье или качество жизни своего владельца, функционируя в рамках рынказдравоохранения. Товар находится в сегменте Информационныетехнологии в медицине. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 3 600 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Потенциальный заказчик |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | * Россия имеет растущее число интернет-пользователей, что создает благоприятную среду для развития медицинских приложений.
* Востребованность медицинских услуг поддерживает потенциал вашего проекта, особенно в ситуациях, когда доступ к оффлайн консультациям ограничен.
* Рынок медицинских приложений в России имеет конкурентную среду, поэтому важно провести анализ конкурентов и их популярность.
* Монетизация вашего приложения через платные подписки, комиссии или сотрудничество с медицинскими учреждениями может обеспечить доход и рентабельность проекта.
* Необходимо разработать эффективную стратегию маркетинга и продвижения, чтобы привлечь пользователей к вашему приложению.
 |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана ибизнес-стратегии | 1 | 0 |
| Разработка тех.документации | 0,5 | 0 |
| Разработка макета иинтерфейса продукта | 2 | 0 |
| Заключение необходимыхдоговоров | 0,5 | 0 |
| Тестирование и внесениенеобходимых изменений впродукт | 1,5 | 0 |
| Продажа продукта заказчикам | 0,5 | 3 600 000 |
| Итого | 6 месяцев | 3 600 000 |

Итого 3 600 000 рублей |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Акулич К.А.2. Алексеев А.Ю.3. Кравченко А.А. | 500050005000 | 33,333,333,3 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 15000 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Акулич Кирилл Андреевич | Аналитик | kris.kad.kk@gmail.com+7(988)341-90-43 | Исследование рынка и анализ потребностей целевой аудитории.Сбор и анализ требований к функциональности и характеристикам приложения.Разработка бизнес-модели и определение ключевых метрик успеха проекта.Проведение анализа конкурентов и исследование существующих решений на рынке. | ГУУ бакалавриат Прикладная информатика |
| Алексеев Алексей Юрьевич | Менеджер | alekseev.au777@mail.ru+7(967)791-22-30 | Планирование и управление ресурсами проекта, включая распределение задач и контроль сроков выполнения.Координация работы команды проекта и обеспечение коммуникации между участниками.Управление бюджетом проекта и контроль затрат.Оценка рисков и разработка стратегии управления рисками.Представление проекта заказчику и регулярная отчетность о прогрессе проекта.Решение возникающих проблем и конфликтов в процессе выполнения проекта. | ГУУ бакалавриат Прикладная информатика |
| Кравченко Алексей Алексеевич | Разработчик | stariydedd@gmail.com+7(985)388-69-66 | Разработка архитектуры приложения и выбор технологического стека.Написание программного кода, включая фронтенд и бэкенд компоненты приложения.Тестирование и отладка приложения.Оптимизация производительности и безопасности приложения. | ГУУ бакалавриат Прикладная информатика |

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. 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)