**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | Разработка приложения МедГид для дистанционной связи врача с пациентом |
| 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 здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID:1748472- Leader ID: 4947827- ФИО: Сачко Виктория Вячеславовна- телефон: 79104678939- почта: bibintulon@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 |  | 5022942 | Абросимова Анастасия Валерьевна | Помощник лидера | Zelimbobka@gmail.com89998531243 | - | - |
| 2 |  | 4947812 | Давлетова Элиза Ильгизовна | Помощник лидера | elizadavletova4@yandex.ru89279557922 | - | - |

 |
|  | **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* | В данном проекте будет разработано интерактивное мобильное приложение, которое позволит врачу получать актуальную информацию о состоянии здоровья пациента в режиме реального времени. Приложение позволит пациентам записывать и отслеживать показатели важных параметров, таких как пульс, давление, уровень глюкозы, активность и сон. Собранные данные будут автоматически синхронизироваться с медицинскими записями врача, что позволит идентифицировать изменения и тревожные симптомы. Врач сможет создать индивидуальный план лечения и регулярно просматривать статус пациента, а также отправлять рекомендации о приеме лекарств. Это приложение позволит улучшить коммуникацию между врачом и пациентом, повысив уровень доступности медицинской помощи.  |
|  | **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* | Продуктом данного проекта является мобильное приложение, содержащее в себе 4 раздела: «меню», «дата», «медкарта», «обо мне». В разделе «меню» будет отражена основная информация о враче, можно будет ответить свои симптомы, перейти в свой профиль, найти необходимого врача. В разделе «Дата» будет отображаться актуальный календарь пациента, будет видно какие симптомы были отмечены в тот или иной день, а также будет доступен список рекомендаций врача на любую выбранную дату. В разделе «медкарта» будут отображаться данные из всех медицинских карт пациента, данные обо всех его диагнозах и прикреплениях к поликлиникам. В разделе «Обо мне» пациент сможет просмотреть, проверить и уточнить свои персональные данные, такие как пол, контактные данные, полис ОМС и тд.  |
| 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* | Проект решает проблему сильной загруженности врачей и невозможность маломобильных пациентов посетить врача в поликлинике. Также приложение решает проблему отдаленности пациента от поликлиники. Приложение рассчитано в первую очередь на пожилых людей и людей из отдаленных уголков России.  |
| 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.)* | Потенциальными потребителями являются физические лица-пациенты, проживающие далеко от необходимых поликлиник, а также маломобильные пациенты, уровень образования не учитывается.  |
| 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 других мобильных приложений.  |
| 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.*  | Получение прибыли планируется путем размещения рекламы в приложении. Для потребителей будет написана максимально подробная инструкция по использованию приложения, само приложение будет иметь интуитивно понятный интерфейс, различные подсказки, а также службу технической поддержки. В качестве способа продвижения планируется использовать рекламу.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | В настоящее время в России функционируют несколько приложений для удаленного мониторинга состояния здоровья пациентов. Например, "Мой Доктор" или "DOC+" предоставляют возможность консультации с врачом через видеочат, а также наблюдение за динамикой заболевания с помощью различных инструментов внутри приложения.  Также есть разработки, направленные на мониторинг конкретных показателей здоровья. Например, "Кардиограмма" отслеживает работу сердца, "Диариус" помогает контролировать уровень сахара в крови у диабетиков, а "Легкий взгляд" создано для дистанционного контроля и лечения заболеваний глаз.  |
| 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* | Уникальная комбинация функций, интеграция с медицинскими записями, позволяющая врачу получать полную информацию о пациенте и эффективно анализировать изменения и тревожные симптомы, и улучшенная коммуникация делают ваше приложение ценным инструментом для врачей и пациентов, способствуя повышению качества медицинской помощи и улучшению результатов лечения. |
| 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* |  Интерактивное мобильное приложение предлагает широкий спектр функций для мониторинга здоровья пациентов и обмена информацией между врачами и пациентами в режиме реального времени. Комплексное отслеживание показателей здоровья, совместная работа с медицинскими записями и возможность индивидуального планирования лечения создают ценность продукта, отличающую его от других приложений на рынке. Приложение позволит улучшить коммуникацию между врачами и пациентами, что существенно повысит доступность медицинской помощи и уровень обслуживания. Разработка обладает конкурентными преимуществами, такими как интеграция с медицинскими записями врача. Высокая востребованность таких медицинских приложений и растущий рынок здравоохранения обеспечивают потенциальную прибыльность бизнеса. Важным фактором устойчивости бизнеса является установление партнерских отношений с медицинскими учреждениями, страховыми компаниями или другими игроками в индустрии здравоохранения. Партнерство может обеспечить доступ к ограниченным ресурсам, повысить уровень доверия пользователей и создать условия для долгосрочного успеха бизнеса. |
|  | **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* | Данный продукт соответствует выбранному тематическому направлению, поскольку сочетает в себе технологический аспект (создание приложения) и медицинский (наполнение приложение различными функциями и медицинскими данными) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Возможным является партнерство с государством, в частности внедрение приложения в действующую систему ЕМИАС.  |
| 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.)* |  Качественные преимущества включают в себя:1. Интеграцию с медицинскими записями2. Реальное время обновления данных3. Комплексный мониторинг4. Персонализацию лечения5. Улучшенную доступность медицинской помощи К Количественным преимуществам можно отнести:1. Снижение затрат 2. Эффективность использования3. Масштабируемость |
| 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* | Для создания приложения, позволяющего лечащим врачам дистанционно отслеживать состояние пациента, необходимы научно-технические решения, которые обеспечат сбор данных, их передачу в режиме реального времени, анализ и визуализацию результатов, а также надежность и стабильность работы приложения. Все это позволит лечащим врачам эффективно прослеживать состояние пациентов и принимать соответствующие меры для их лечения и ухода. |
| 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* | На данный момент создан концепт приложения, определены его основные функции, создан логотип и интерфейс.  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | В современной медицине существует необходимость развития телемедицинских технологий, которые позволят улучшить доступность и качество медицинской помощи. В рамках ГУУ активно проводятся исследования в области информационных технологий, программирования, баз данных и медицины. Разработка мобильного приложения, которое позволяет врачам получать актуальную информацию о состоянии здоровья пациентов, находится в линии научных интересов и приоритетов университета. Проект способствует развитию навыков студентов в области разработки мобильных приложений, баз данных, анализа данных и коммуникации. Кроме того, разработка такого приложения будет значима для региона, где активно внедряются передовые медицинские технологии и применяется телемедицина. Это приложение позволит улучшить коммуникацию между врачами и пациентами, повысить доступность медицинской помощи и оптимизировать процесс лечения. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Данное предложение планируется продвигать с помощью размещения информации о нем в медицинских учреждениях: больницах и поликлиниках, а также с помощью врачей и рекламы в социальных сетях, по радио и телевидению.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для сбыта приложения будут использоваться магазины приложений: Google Play и AppStore.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | 1. В данный момент многие пациенты не могут прийти на повторный прием к врачу по ряду причин: малая мобильность пациента, неудобное расположение медицинского учреждения, недостаток времени и тд. Все это приводит к тому, что пациент отказывается от повторного приема у врача, что существенно снижает эффективность лечения или пациент не получает лечение вовсе.
2. Многим пациентам хотелось бы получить более высококвалифицированную медицинскую помощь, чем предоставляется в местных поликлиниках. Однако, зачастую, такие поликлиники расположены в центральных регионах. Учитывая огромные территории Российской Федерации, пациентам будет крайне неудобно каждый раз посещать врача в другом регионе.
3. Отсутствие у врачей свободного времени из-за большого количества «бумажной работы»
4. Довольно часто после выписки пациента из больницы у пациента остаются некоторые вопросы по своему самочувствию и ближайшим шагам решения.
 |
| 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. Дистанционный «прием у врача» не требует так много времени, как очный.
2. Приложение обеспечит дистанционный прием у врача, прямо не выходя из дома.
3. Врач избавится от заполнения лишних документов.
4. Пациент сможет задать все эти вопросы своему лечащему врачу в приложении и получить все необходимые рекомендации.
 |
| 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 являются люди с нехваткой времени, далеко находящиеся от врача или недавно выписанные из больницы.  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Пациент сможет задать любой интересующий его вопрос врачу в приложении и получить на него ответ.  |
| 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.* | Сегмент рынка данного проекта включает в себя медицинские учреждения, врачей и пациентов. Это огромная целевая аудитория, которая ищет инновационные решения для улучшения качества медицинского обслуживания. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса заключаются в расширении функциональности приложения и привлечении новых клиентов. Кроме того, приложение может быть расширено для использования в других областях здравоохранения, таких как профилактика заболеваний, здоровый образ жизни и психическое здоровье.Оценка потенциала рентабельности бизнеса основывается на востребованности платформы и ценности продукта для его пользователей. При правильной монетизации, например, через подписку на дополнительные функции, рекламу или партнерские соглашения со страховыми компаниями или медицинскими учреждениями, бизнес может достичь высокий уровень рентабельности. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *После запуска приложение планируется выпуск обновлений, позволяющих оптимизировать приложение, добавить новые функции и исправить мелкие недостатки.*  |