**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 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | MediCare |
| 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** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО  - 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 |  |  | Галанова Екатерина Алексеевна | Участник | 89911183985, katyagalanova2004@mail.ru | - | СПО | | 2 |  |  | Мутаф Алина Дмитриевна | Участник | 89040143750, admutaf@gmail.com | - | СПО | | 3 |  |  | Шапочка Ульяна Егоровна | Участник | 89857138177  shapochka.ulyanochka@gmail.com | - | СПО | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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:** создание приложения, отслеживающее состояние здоровья человека и разработка функционала, который позволит отслеживать местоположение пользователя, вызывать скорую помощь и уведомлять родственников при изменении состояния здоровья  **Задачи:**  1. Анализ приложений и технологий для отслеживания состояния здоровья.  2. Разработка интерфейса приложения  3. Создание алгоритмов, осуществляющих отслеживание физической активности, сердечного ритма, уровня кислорода в крови и других показателей.  4. Интеграция с GPS для отслеживания местоположения и отправки координат в случае срочной помощи.  5. Разработка механизма уведомлений и оповещений родственников или опекунов.  **Ожидаемые результаты:**  Создание приложения для смарт-часов, позволяющего отслеживать состояние здоровья пользователя с функционалом отслеживания местоположения, вызова скорой помощи и уведомлений родственников об ухудшении состояния здоровья.  **Области применения результатов:**  - Здравоохранение: в медицинских учреждениях для отслеживания состояния пациентов и предоставления экстренной помощи.  - Помощь по уходу: приложение может быть полезным для семей, у которых есть пожилые или хронически больные родственники |
|  | **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* | Приложение, приложения для смарт-часов, позволяющее отслеживать состояние здоровья пользователя с функционалом отслеживания местоположения, вызова скорой помощи и уведомлений родственников об ухудшении состояния здоровья. |
| 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 потребителя, которую наш продукт сможет решить, заключается в недостаточной возможности быстро отслеживать и реагировать на изменения состояния здоровья человека, особенно в случаях, когда он находится вдали от медицинского учреждения или родственников. Такие ситуации могут возникать у пожилых людей, лиц с хроническими заболеваниями или людей, подверженных риску для своего здоровья. Наше приложение для смарт-часов позволяет непрерывно отслеживать показатели здоровья, как физические (активность, сердечный ритм, уровень кислорода), так и местоположение пользователя. В случае возникновения проблемного состояния, приложение автоматически отправляет сигнал о вызове скорой помощи, а также уведомляет заранее выбранных родственников или опекунов, чтобы они могли незамедлительно повлиять на ситуацию. Благодаря нашему продукту, потребитель получает обеспечение безопасности и экстренной помощи в случаях ухудшения его здоровья, а также позволяет родственникам принимать быстрые и информированные решения. |
| 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.)* | Наше приложение для смарт-часов для отслеживания состояния здоровья может быть полезным для широкого круга потребителей: Пожилые люди, для которых важно иметь надежное отслеживание состояния здоровья и быструю реакцию в случае необходимости. - Люди с хроническими заболеваниями, которым требуется постоянное мониторинг состояния и возможность вызова экстренной помощи. - Спортсмены и фитнес-энтузиасты, которым Родители, которые хотят обеспечить безопасность и мониторинг состояния здоровья своих детей. Медицинские учреждения, которые могут использовать наше приложение для отслеживания состояния пациентов и предоставления экстренной помощи. – Службы по уходу и кардиологические центры, которые могут предоставлять услуги по мониторингу состояния и вызову помощи.. |
| 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* | Использование существующих разработок в области беспроводной связи и сетевой инфраструктуры: Для обеспечения функции отслеживания местоположения и связи с внешними устройствами (скорая помощь, родственники) необходимо использовать уже существующие технологии беспроводной связи, такие как Bluetooth, Wi-Fi или сотовую связь. Использование искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения (МО) , существующие технологии для отслеживания состояния здоровья человека |
| 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.* | 1. Продажа приложения. Клиенты разово покупают приложение, чтобы усыновить его на свой смартфон. 2. Реклама в приложении. Приложение можно использовать для размещения рекламы 3. Продукт будет продвигаться через установку партнерских отношений с производителями смарт-часов и медицинскими организациями. Также планируется использование различных каналов продаж, включая онлайн-магазины и розничные точки продаж. 4. Продукт будет продвигаться через установку партнерских отношений с производителями смарт-часов и медицинскими организациями. Также планируется использование различных каналов продаж, включая онлайн-магазины и розничные точки продаж. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | MyTherapy Приложение, которое напомнит, что нужно принять лекарства, измерить давление или уровень сахара в крови, сделать упражнение. MyTherapy отслеживает количество оставшихся таблеток и при необходимости напоминает, что пора пополнить аптечку. Apple Health. В стандартном приложении от Apple можно собирать персональную медицинскую карту, отслеживать свою ежедневную активность, питание, сон, менструальный цикл, громкость окружающей среды, наушников и многое другое. В Apple Health можно подтягивать данные из других приложений для здоровья и собирать единую базу. Mi Fit– утилита, отслеживающая информацию о физической форме пользователя, его здоровье в целом путем синхронизации смартфона с умными часами, кроссовками и браслетами.  Huawei Healthy – приложение созданное, для отслеживания здоровья, выполнение тренировок. На базе данных о сне, движение, давление формируются отчеты о стрессе. Приложение предлагает дыхательные упражнения. |
| 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* | Функции данного товара уникальны. Конкуренты не имеют похожих преимуществ. Однако, по данным опросов данный товар был бы востребован среди потребителей широкой аудитории |
| 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* | Здоровье является одной из основных потребностей людей, и интерес к подобным устройствам будет сохраняться на протяжении длительного времени. Приложение не просто следит за здоровьем человека в связке с умными часами, но и самостоятельно реагирует, когда человеку нужна помощь. Уведомление об ухудшении здоровья идут напрямую заранее определенным родственникам, медработникам или в скорую помощь. Также пользователи могут дистанционно следить за здоровьем и местоположением родственника, что помогает предотвращать возможные проблемы и мгновенно реагировать в случае ухудшения состояния.  Наше приложение будет постоянно обновляться и дорабатываться с учетом обратной связи пользователей, что поможет нам поддерживать и увеличивать базу клиентов. |
|  | **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* | Для установки приложения смарт-часы должны иметь следующие параметры:   1. Выход в Интернет 2. Наличие Bluetooth, WI-FI и GPS 3. Датчики для измерения пульса, артериального давления, уровня кислорода в крови и температуры тела |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнерами могут выступать:   1. Медицинские учреждения. Меж учреждения могут использовать нашу продукцию для осуществления контроля за пациентами и оказании им своевременной помощи. Партнерство с медицинским учреждением позволит связать приложение с профессиональными медицинскими службами, обеспечивая быструю реакцию в случае необходимости. 2. Производители смарт-часов: Важно иметь партнера, специализирующегося на разработке и производстве смарт-часов. Они могут помочь в интеграции приложения с аппаратной частью устройства, обеспечивая полноценную работу функций отслеживания местоположения и оповещения, а также обеспечивая надежную передачу данных. 3. Социальные службы, службы опеки. Такие службы могут выступать партнёрами для увеличения сегмента потребителя. Для них продукция может продаваться со скидкой |
| 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.)* | Приложение не просто следит за здоровьем человека в связке с умными часами, но и самостоятельно реагирует, когда человеку нужна помощь. Уведомление об ухудшении здоровья идут напрямую заранее определенным родственникам, медработникам или в скорую помощь. Также пользователи могут дистанционно следить за здоровьем и местоположением родственника, что помогает предотвращать возможные проблемы и мгновенно реагировать в случае ухудшения состояния. |
| 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* | Разработка и интеграция GPS-модуля в смарт-часы, для осуществления вызова скорой помощи в случае чрезвычайных ситуаций, необходимо разработать соответствующую функцию в приложении и интегрировать ее с местными службами скорой помощи. для уведомления родственников о возможном ухудшении состояния здоровья человека необходимо разработать функцию, позволяющую отправлять автоматические оповещения через SMS, электронную почту или мессенджеры. Также важно интегрировать функцию контроля состояния здоровья, чтобы приложение могло определить изменения и активировать уведомления. |
| 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* | Проработаны основные направления реализации проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | - |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Планируется применять следующие каналы продвижения для будущего продукта:  1. Целевые онлайн-ресурсы: Маркетинговая стратегия будет основываться на активном присутствии на целевых онлайн-ресурсах в сфере здравоохранения и медицины. Это включает ведение социальных медиа-аккаунтов, размещение рекламы на специализированных сайтах и партнерство с влиятельными блоггерами, врачами и специалистами в области здоровья. Это позволит достичь целевой аудитории, которая интересуется здоровьем и новыми технологиями.  2. Рекламные кампании: Планируется запустить целенаправленные рекламные кампании на платформах рекламы Это поможет привлечь внимание широкой аудитории и преодолеть преграды в доступе к целевым потребителям.  3. Сотрудничество с медицинскими учреждениями: Партнерство с медицинскими учреждениями и организациями может помочь продвинуть продукт на профессиональном уровне. Это может включать демонстрацию и обсуждение продукта на медицинских конференциях, организацию вебинаров и семинаров для врачей и других специалистов в области здоровья. Такое сотрудничество будет способствовать повышению доверия к продукту и его принятию медицинским сообществом.  4. Активное участие в стартап-сообществе: Принятие участия в стартап-сообществе и мероприятиях, связанных с инновационными технологиями в здравоохранении, может помочь продвинуть продукт. Это включает участие в выставках, демонстрацию продукта на стартап-форумах и собеседования с потенциальными инвесторами. Эти мероприятия позволят привлечь внимание к разработке и сделать ее более известной в предпринимательском сообществе. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Планируется использовать следующие каналы сбыта для реализации продукта:  1. Больницы и клиники: Сотрудничество с медицинскими учреждениями позволит расширить охват целевой аудитории. Больницы и клиники могут предлагать смарт-часы своим пациентам, особенно тем, у кого есть хронические заболевания или склонность к состояниям, требующим постоянного мониторинга. Это поможет улучшить качество ухода за пациентами и своевременно оказать помощь в случае необходимости.  2. Рекламные кампании и партнерства: Взаимодействие с производителями других товаров для здоровья и фитнеса, таких как спортивные товары или приложения для физической активности, позволит установить партнерские отношения и предлагать приложения для смарт-часов как дополнительное устройство для контроля за здоровьем и физической активностью.  3. Рекламные кампании, включая социальные медиа и блоггеров с фокусом на здоровье и фитнесе, также помогут привлечь возможных клиентов.  4. Приложение будет размещено на платформах для скачивания приложения на сматфон. Таким образом, пользователи, которые интересуются похожими прилжениями, смогу скачать его |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Одной из основных проблем, которую мы сталкиваемся в нашей повседневной жизни, является нехватка должного мониторинга и контроля за нашим здоровьем. Это особенно важно для людей с хроническими заболеваниями, пожилых людей или людей, которым требуется постоянная медицинская помощь. Отсутствие надлежащего мониторинга и своевременной медицинской помощи может привести к опасным и даже фатальным последствиям. Люди могут испытывать страх и беспокойство за близких, нуждающихся в отслеживании здоровья, когда они находятся на расстоянии. Это создает необходимость в надежном и эффективном способе вызова скорой помощи или оповещения родственников для получения помощи в случае чрезвычайной ситуации. Эти проблемы подтверждают необходимость разработки эффективного и удобного инструмента, который позволит людям отслеживать свое состояние здоровья, мониторить показатели, вызывать экстренную помощь и оповещать близких в случае ухудшения состояния здоровья. |
| 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* | старт-ап проект в полной мере решает проблему дистанционного мониторинга состояния здоровья пожилых людей, людей с хроническими заболеваниями и иных лиц, нуждающихся в отслеживании состояния здоровья |
| 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)* | Держатели проблемы – люди, которые не имеют возможности дистанционно следить за состоянием здоровья своих близких |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Приложение для умных часов будет не просто фиксировать данные о здоровье человека, но и отправлять их заранее определенным родственникам или в мед. службы. В случае резкого ухудшения здоровья оно будет вызывать скорую помощь. |
| 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.* | Проект имеет потенциал на рынке смарт-часов. Основная доля рынка для приложения покрывает владельцев смарт-часов. Например, спортсменов, бизнес-людей или людей, ведущих активный образ жизни.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса включают расширение функциональности приложения, добавление новых приложений для других типов носимых устройств, расширение географического охвата, а также партнерства с производителями смарт-часов для предустановки приложения на их устройства. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Поиск разработчиков приложения для смарт-часов.* |