**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  25.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | MedCap |
| 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** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID -- Leader ID 495371- ФИО Трубникова Алина Сергеевна- телефон 89936265416- почта feramensara@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 | U1751550 | 495371 | Трубникова Алина Сергеевна | Лидер | 89936265416Tr.alinka@yandex.ru |  | Нет опыта |
| 2 | U1751555 | 4953725 | Овсянникова Полина Михайловна  | Организатор | 89772812919Polinaovsanikova06@gmail.com |  | Нет опыта |
| 3 | U1751551 | 3091645 | Виноградова Анна Ивановна | Дизайнер  | 89858437441Annstap.vinogradova@yandex.ru |  | Нет опыта  |
| 4 | U1751554 | 4953693 | Нагорная Алена Александровна | Креативщик  | +7 985 034 4649Alenanagornaia04@gmail.com |  | Нет опыта  |
|  | U1751556 | 5450406 | Данилов Алексей Владимирович  | Руководитель  | 89105503609Alexdanilov2004@yandex.ru |  | 6 месяц |

 |
|  | **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* | Применение капсулы MedCap может быть очень широким, так как она предлагает несколько видов медицинских исследований и диагностических процедур.Целью проекта MedCap является создание инновационного и удобного устройства для проведения различных медицинских исследований и диагностических процедур. Основной целью является обеспечение точной и надежной визуализации внутренних органов и структур для постановки диагноза и определения лечебных мероприятий. |
|  | **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* | Конечный продукт проекта - это самостоятельная капсула MedCap, которая может позволить проводить анализы (УЗИ, МРТ, КТ, рентген) одновременно, что существенно сократит время обследований и позволит получить данные для анализа и интерпретации медицинским персоналом. |
| 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* | Капсула MedCap будет идеальным решением для пациентов, которым требуется проведение следующих видов исследований:1. УЗИ (ультразвуковая диагностика): Капсула MedCap сможет предоставить полный спектр ультразвуковых исследований, включая ультразвуковое исследование органов брюшной полости, почек, мягких тканей, сердца и сосудов. Это поможет в диагностике различных заболеваний и состояний, таких как опухоли, воспаления, кровотечения и др.2. МРТ (магнитно-резонансная томография): Капсула MedCap имеет возможность проводить МРТ исследования, позволяющие получить детальные изображения внутренних органов, мышц, суставов, головного и спинного мозга. МРТ может использоваться для выявления опухолей, воспалений, травм или других патологий.3. КТ (компьютерная томография): Капсула MedCap оснащена системой КТ исследования, позволяющей получить более точные изображения с использованием рентгеновских лучей и компьютерной обработки данных. КТ может использоваться для диагностики рака, инфекций, травм, а также позволяет визуализировать внутренние органы, кости и сосуды.4. Рентген: Капсула MedCap также предлагает возможность проведения рентгенологических исследований. Рентген используется для создания изображений внутренних органов, костей и других тканей с помощью рентгеновских лучей. Это может помочь выявить переломы, опухоли, инфекции и другие патологииТаким образом, капсула MedCap будет полезна для широкого круга пациентов, нуждающихся в ультразвуковой, магнитно-резонансной, компьютерной томографии и рентгенологических исследованиях для диагностики и контроля заболеваний. Это могут быть пациенты с подозрением на опухоли, травмы, инфекции или другие патологии, а также те, кто нуждается в мониторинге состояния органов, костей и тканей. |
| 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.)* | Потребительскими сегментами для капсулы MedCap могут быть:1. Больницы и клиники: устройство могут использовать медицинские учреждения для проведения различных исследований и диагностических процедур, что позволит им получить более точные и детальные данные.2. Врачи-специалисты: Медицинским специалистам, таким как ревматологи, неврологи или онкологи, которые нуждаются в подробной визуализации определенных областей тела для постановки точного диагноза и планирования лечения, пригодится MedCap.3. Пациенты: Инновационное устройство MedCap может предложить пациентам удобство и безопасность при проведении различных исследований и диагностических процедур. MedCap позволит пациентам обойти некоторые более неприятные процедуры или исследования, такие как инвазивные или болезненные методы, и получить точные результаты с минимальным дискомфортом. |
| 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* | На основе разработки существующих информационных технологий. Для разборки капсулы будут привлекаться механики, инженеры и программисты |
| 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.*  | Бизнес-модель капсулы MedCap, которая предлагает услуги УЗИ, МРТ, КТ и рентгена, может быть следующей:1. Ключевые партнеры:- Медицинские учреждения, с которыми MedCap заключает договора о предоставлении услуг и сотрудничестве.- Врачи и специалисты в области диагностики и обработки результатов, которые работают с MedCap.- Поставщики оборудования и материалов для проведения процедур.2. Ключевые деятельности:- Предоставление услуг медицинской диагностики, таких как УЗИ, МРТ, КТ и рентген.- Консультации врачей и специалистов для анализа и интерпретации результатов и предоставление рекомендаций.3. Каналы сбыта:- Медицинские учреждения, которые направляют своих пациентов на диагностические процедуры в MedCap.- Личные контакты и рекомендации от врачей и пациентов.- Онлайн-платформы для записи на прием и получения результатов.4. Ценностное предложение:- Опытные специалисты и доктора, работающие с клиентами MedCap- Оборудование последнего поколения для точности и надежности диагностики.- Быстрая обработка результатов и предоставление подробных отчетов.5. Сегменты клиентов:- Пациенты, нуждающиеся в ультразвуковом исследовании, компьютерной томографии, магнитно-резонансной томографии и рентгене.- Частные клиники и медицинские учреждения, которые отправляют своих пациентов на диагностические процедуры.6. Структура затрат:- Аренда помещений для размещения медицинского оборудования.- Покупка и обслуживание медицинского оборудования.- Заработная плата сотрудникам, включая врачей, медсестер и административный персонал.- Маркетинг и реклама для привлечения клиентов.- Бывают случаи непредвиденных расходов, связанных с техническим обслуживанием и ремонтом оборудования. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Некоторые из конкурентов компании MedCap, которые также занимаются производством медицинского оборудования, включают следующие компании:1. Siemens Healthineers: Они предлагают широкий спектр медицинских систем, включая МРТ сканеры, компьютерную томографию (КТ), ультразвуковые и рентгеновские системы.2. GE Healthcare: Они предлагают многофункциональные медицинские системы, включая МРТ, КТ, ультразвуковую диагностику и рентгеновское сканирование.3. Philips Healthcare: Они предлагают широкий спектр медицинских систем, включая МРТ сканеры, КТ, ультразвуковые и рентгеновские системы.4. Toshiba Medical Systems (сейчас известна как Canon Medical Systems): Они предлагают разнообразные медицинские системы, включая МРТ и КТ сканеры, ультразвуковую диагностику и рентгеновское оборудование.Все эти компании являются серьезными конкурентами, предлагающими технологически продвинутое и качественное оборудование для медицинских исследований и диагностики. |
| 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* | В отличие от перечисленных продуктов- конкурентов, которые либо имеют узкий профиль направленности, либо остаются на стадии исследования, наш продукт – это первая отечественная разработка для организации практики образовательных учреждений медицинского профиля |
| 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* | Для обоснования реализуемости и устойчивости бизнеса MedCap (предоставление услуг медицинской диагностики, включая узи, кт, мрт и рентген), следующие факторы могут являться конкурентными преимуществами:1. Наличие уникальных РИД (ресурсоемких инновационных технологий) в медицинской области, которые обеспечивают более точные и качественные результаты диагностики, что привлекает больше клиентов и повышает доверие к бренду MedCap.2. Действующие индустриальные партнеры, такие как медицинские учреждения, врачи и страховые компании. Партнерство с ними может обеспечить стабильный поток клиентов и создать преимущества перед конкурентами.3. Доступ к ограниченным ресурсам, таким как инновационное оборудование и квалифицированный персонал, способный обеспечивать высокий уровень услуг.4. Дефицит и уникальность определенных услуг диагностики в конкретном регионе, что позволяет MedCap занять нишевую позицию и иметь преимущество перед конкурентами.5. Специальные договоренности и соглашения с медицинскими страховыми компаниями, позволяющие предложить клиентам более выгодные условия и расширенные возможности по оплате услуг.Однако, для полного обоснования реализуемости и устойчивости бизнеса MedCap, необходимо провести более подробный анализ экономической ситуации, рынка, конкурентов, силы покупательной способности клиентов и других факторов, влияющих на успех компании. Это позволит оценить потенциал и преимущества бизнеса MedCap в конкретном контексте и принять осмысленные стратегические решения для достижения успеха. |
|  | **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* | Основные технические параметры продукта MedCap для каждого из перечисленных образовательных направлений:1. УЗИ (ультразвуковая диагностика):- Разрешение изображения: высокое разрешение для точного определения структур органов и тканей.- Глубина проникновения: возможность производить исследования на различных уровнях тканей и органов.- Частота обновления изображения: высокая частота обновления для более точных и четких результатов диагностики.- Различные режимы сканирования: предоставление различных режимов сканирования для оптимальной адаптации к различным типам исследуемых тканей и органов.2. КТ (компьютерная томография):- Скорость и точность сканирования: высокая скорость сканирования и точность реконструкции изображений для быстрой и точной диагностики.- Мощность рентгеновского излучения: оптимизированная мощность излучения для минимизации воздействия на пациента и получения качественных изображений.- Мультидетекторная система: наличие мультидетекторной системы для одновременного получения изображений с разных уровней тканей и органов.- Программное обеспечение для обработки изображений: предоставление программного обеспечения для обработки полученных изображений и анализа данных.3. МРТ (магнитно-резонансная томография):- Магнитная сила: высокая магнитная сила магнитного поля для получения более четких и детальных изображений.- Скорость съемки: быстрая скорость съемки для более комфортного процесса диагностики пациента.- Разрешающая способность: высокая разрешающая способность для определения структур тканей и органов с максимальной точностью.- Различные секвенции сканирования: предоставление различных секвенций сканирования для оптимальной адаптации к исследуемым областям.4. Рентген:- Мощность излучения: оптимизированная мощность излучения для получения качественных и четких рентгеновских снимков.- Разрешение изображения: высокое разрешение для более точной диагностики и определения патологий внутренних органов и костей.- Режимы сканирования: наличие различных режимов сканирования для адаптации к различным типам исследуемых областей тела.- Объективы и датчики: использование качественных объективов и датчиков для предоставления четких и качественных изображений.5. Капсула:- Размер и форма: компактный размер и эргономичная форма для комфортного проглатывания и прохождения через пищеварительную систему.- Камера и освещение: высококачественная камера и освещение для получения четких изображений внутри пищеварительной системы.- Беспроводная связь: наличие беспроводной связи для передачи полученных изображений и данных на внешний приемник.- Длительность работы: длительное время работы капсулы для получения подробных данных о состоянии пищеварительной системы.Эти технические параметры продукта MedCap помогают обеспечить конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению в области медицинской диагностики и исследований пищеварительной системы. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для реализации проекта "Капсула MedCap" необходимы следующие ресурсы:1. Специалисты- Технический персонал: включает техников, обслуживающих оборудование, и медсестер-помощников.2. Техника и оборудование - Другое оборудование: столы для пациентов, кресла для специалистов, компьютеры для обработки данных и прочее.3. Материалы: - Расходные материалы для ультразвуковых исследований: желеобразные средства, стерильные одноразовые сонды и пр. - Контрастные вещества для МРТ и КТ исследований: инъекции с контрастными веществами и другие необходимые расходные материалы.4. Основные средства: - Здание или помещение для локализации капсулы MedCap: должно быть оборудовано соответствующими комнатами для процедур и приёма пациентов. - Мебель: столы, кресла, шкафы, оргтехника и прочее, необходимое для комфортной работы специалистов и удобства пациентов.5. Финансовые ресурсы: - Деньги на закупку оборудования, техники, основных средств и материалов. - Финансирование заработной платы специалистов и технического персонала. - Затраты на аренду или покупку помещения. - Маркетинговые расходы для продвижения услуги и привлечения клиентов.Точная стоимость проекта будет зависеть от выбора конкретного оборудования и его качества, а также от рыночной ситуации и норм зарплат в вашем регионе. Необходимо провести более детальный исследование и составить бизнес-план для определения точных финансовых требований проекта "Капсула MedCap". |
| 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.)* | Описание наиболее значимых качественных характеристик продукта MedCap, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами:1. Качество изображения: MedCap обеспечивает высокое качество изображения при проведении узи, мрт, кт и рентгеновских исследований. Это позволяет врачам получать более точные и надежные результаты диагностики, что способствует более эффективному лечению пациентов.2. Точность и надежность диагноза: благодаря использованию передовых технологий и опыту врачей, MedCap обеспечивает высокую точность и надежность диагноза. Это позволяет своевременно обнаруживать заболевания и проблемы у пациентов, что в свою очередь способствует более эффективному лечению.3. Быстрота и удобство исследований: MedCap предлагает быстрое и удобное проведение узи, мрт, кт и рентгеновских исследований. Это позволяет пациентам получить результаты диагностики в кратчайшие сроки, что важно при необходимости оперативного лечения.4. Широкий спектр услуг: MedCap предоставляет все необходимые диагностические процедуры в одном месте - от узи до мрт, кт и рентгеновских исследований. Это позволяет пациентам избежать необходимости обращаться в различные медицинские учреждения и экономит их время и усилия. |
| 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 продукта "MedCap капсула, делающая одновременно УЗИ, МРТ, КТ, рентген" необходимы следующие научно-технические решения и/или результаты:1. Разработка и производство многофункциональной капсулы, способной одновременно проводить УЗИ, МРТ, КТ и рентгеновские исследования. Это включает в себя разработку специальных материалов и технологий для создания капсулы, обеспечивающих долговременную работу и защиту пациента от излучения.2. Разработка комплекса программного обеспечения, который будет управлять работой капсулы и обрабатывать полученные данные. Это включает в себя разработку алгоритмов для совместного анализа и интерпретации результатов УЗИ, МРТ, КТ и рентгеновских исследований, а также интеграцию с существующими медицинскими информационными системами для обмена информацией и хранения данных пациента.3. Исследование и определение оптимальных параметров для выполнения УЗИ, МРТ, КТ и рентгеновских исследований одновременно. Это включает в себя изучение взаимодействия различных видов излучения и их влияния на качество получаемых изображений, разработку методов компенсации и коррекции возможных искажений и определение оптимальной последовательности и параметров проведения исследований.4. Тестирование и валидация капсулы и программного обеспечения на искусственных и реальных объектах. Это включает в себя проведение испытаний для оценки точности и надежности полученных данных, а также проведение клинических испытаний для оценки эффективности и безопасности использования продукта MedCap.Все эти научно-технические решения и результаты должны быть подтверждены и обоснованы, чтобы продукт MedCap был конкурентоспособным на рынке медицинской техники. Важно также проведение исследований сравнительного анализа с аналогичными продуктами на рынке, чтобы продемонстрировать преимущества и уникальность продукта MedCap. |
| 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 анализ рентабельности проектного предложения• Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта• Проведён социальный анализ• Проведён анализ рисков• Проведен технический анализ создаваемого продукта• Проведен маркетинговый анализ• Сформировано резюме проекта• 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*  | Каналы продвижения: страница VK, Youtube, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах. Выбор каналов продвижения обоснован с точки зрения максимального доступа к информации целевой аудитории |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Медицинские учреждения: Мы планируем сотрудничать с медицинскими учреждениями, такими как больницы, клиники и диагностические центры. Эти учреждения имеют необходимое оборудование и квалифицированный персонал для проведения узи, МРТ, КТ и рентгеновских исследований. Сотрудничество с такими учреждениями позволит нам расширить охват нашей аудитории и достигать большего числа пациентов.2. Врачи-специалисты: Мы также планируем предложить нашу капсулу MedCap врачам-специалистам, таким как ревматологи, неврологи, гастроэнтерологи и др. Эти врачи могут использовать капсулу для проведения более подробного и точного исследования определенных органов или систем внутри пациента. Капсула MedCap будет полезна для определения точного диагноза и выбора наиболее эффективного лечения.3. Частная клиентура: Мы также планируем предложить услуги капсулы MedCap частным клиентам, которые хотят провести диагностическое исследование за пределами медицинских учреждений. Это могут быть люди, которые не имеют возможности посещать больницы или клиники, или те, кто желает провести обследование в комфортной домашней обстановке.Обоснование выбора каналов сбыта:Выбор указанных каналов сбыта обусловлен с целью максимизации охвата потенциальной аудитории. Сотрудничество с медицинскими учреждениями позволит нам достигнуть большего числа пациентов, поскольку они являются основными местами, куда люди обращаются для проведения медицинских исследований. Предложение услуг капсулы MedCap врачам-специалистам позволит нам дифференцировать наш продукт и обратить внимание на более узкую и специализированную аудиторию. А предложение услуг капсулы частной клиентуре даст возможность недоступным для многих людей проводить исследования в более удобной и приватной обстановке. Это создаст дополнительные возможности для роста и развития бизнеса. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Наша разработка решит проблему сокращения времени на обследования, так как наша капсула позволяет сделать одновременно: УЗИ, МРТ, КТ, рентгенОбслуживание данной капсулы выйдет намного дешевле, чем использование всех аппаратов по отдельности  |
| 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* | Наша новая разработка, капсула MedCap, предлагает решение проблемы длительных обследований путем объединения нескольких процедур в одну. Капсула позволяет проводить одновременные УЗИ, МРТ, КТ и рентген, значительно сокращая время обследования. Кроме того, использование капсулы MedCap будет гораздо более экономически выгодным по сравнению с использованием каждого аппарата отдельно. |
| 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)*  | Капсула MedCap была разработана, чтобы удовлетворить потребности и ожидания потребителей в области медицинских обследований. Нашей целью было создать удобное и эффективное решение, которое позволит пациентам экономить время и средства при прохождении нескольких обследований. Мы стремимся обеспечить потребителей медицинскими возможностями, которые до сих пор были недоступны или слишком дороги для большинства. Капсула MedCap предлагает снижение времени ожидания результатов и упрощение процесса обследования, обеспечивая быструю и точную диагностику. Мы уверены, что наша разработка будет значительно улучшать опыт пациентов и принести значительные преимущества для медицинского сообщества в целом. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Для решения проблемы сокращения времени на обследования и обеспечения одновременного выполнения различных типов медицинских исследований (УЗИ, МРТ, КТ, рентген и т.д.), капсула MedCap использует интегрированные медицинские приборы и технологии. Капсула оснащена специальными датчиками и многофункциональными устройствами, которые позволяют проводить различные обследования одновременно. Это уникальное сочетание технологий позволяет сократить время, необходимое для прохождения диагностического процесса, и экономит ресурсы, так как нет необходимости использовать отдельные аппараты для каждого типа обследования. Кроме того, упрощенный процесс обследования с использованием капсулы MedCap позволяет снизить затраты на персонал и обслуживание оборудования, что в свою очередь делает это решение значительно более доступным и дешевым для использования. |
| 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.* | Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса для капсулы MedCap может быть проведена на основе следующих факторов:1. Размер рынка: Определите общий объем рынка медицинских обследований, включая УЗИ, МРТ, КТ, рентген и другие типы обследований. Используйте данные исследований и статистики о потребности в этих обследованиях в вашей стране или регионе.2. Конкурентность: Оцените конкурентное положение рынка, идентифицируя другие компании или продукты, которые предлагают подобные решения. Учтите их преимущества и недостатки, чтобы понять, как ваша капсула MedCap может конкурировать с ними.3. Целевая аудитория: Определите основные сегменты потенциальных клиентов, которые могут быть заинтересованы в использовании капсулы MedCap. Это могут быть госпитали, клиники, частные практики и другие медицинские учреждения.4. Потенциальные выгоды: Исследуйте, какие преимущества может предложить капсула MedCap по сравнению с существующими решениями. Учитывайте сокращение времени на обследования, экономию ресурсов, упрощенный процесс обследования и другие факторы.5. Цены и доходы: Разработайте модель ценообразования для капсулы MedCap, определите стоимость ее производства, доставки и обслуживания. Оцените, сколько капсул может быть продано в год, исходя из потенциального спроса и конкурентной среды. Рассчитайте возможную прибыль и рентабельность бизнеса.Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса для капсулы MedCap является сложным процессом, требующим анализа рынка, конкурентной среды и потенциального спроса. Рекомендуется провести детальное исследование и консультации с экспертами для более точной оценки. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

Этап реализации:

• Поиск и набор профессиональных сотрудников, включая медицинских экспертов и программистов, для создания команды MedCap

• Разработка программного обеспечения для капсулы одновременного КТ, МРТ, УЗИ и рентгена

• Настройка и тестирование программного обеспечения

• Поиск первых клиентов и сбор первых заказов для MedCap

Этап завершения:

• Окончательная проверка выполненной работы и готового продукта MedCap

• Закрытие бюджета и учет всех финансовых схем

• Запуск и выпуск продукта MedCap на рынок