**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**https://pt.2035.university/project/water-diagnostics 18 июня 2023 г.**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 30 июня 2023г. №70-2023-000648 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта** | **Water diagnostics**  |
| 2 | **Тема стартап-проекта** | *– ТН2. Новое медицинское оборудование, материалы и технологии* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий 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 1751962- Leader ID 5455184- ФИО Попов Максим Андреевич- телефон 89010920117- почта maxim.popov.28@bk.ru |
| 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 | 1751962 | 5455184 | Попов Максим Андреевич | Лидер, руководитель проекта | 89010920117, maxim.popov.28@bk.ru | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах |
| 2 | 1332117 | 3091661 | Горелова Софья Эдуардовна | Специалист по техническим вопросам | 89161560738, gorelova8933@icloud.com | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах |
| 3 | 1332131 | 5090133 | Попалитова Анастасия Евгеньевна | Маркетолог-аналитик | 89248927268,popalitova@gmail.com | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта** | Приложение для тщательного контроля за водным балансом. Ежедневно каждый из нас потребляет большое количество жидкости будь это вода, чай, кофе, соки и т.д и было бы здорово знать, как это отражается на нашем организме, состоянии здоровья.На это и нацелено наше приложение! В нем будет собрано все самое необходимое: период потребления жидкости, объем выпитой жидкости и вид напитка, после занесения вручную данных, приложение автоматически выдаст всю информацию, как же это повлияло на организм и самочувствие человека, все преимущества и недостатки, а также даст рекомендации и вычислит статистику потребления. И конечно же мы учли различные условия/образы жизни пользователей: при занятии спортом, посещении парка развлечений, сильной усталости и т.п. приложение сгенерирует рекомендации.Потенциальные потребительские сегменты: родственники/друзья/знакомые людей с ментальными расстройствами. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться** | Мобильное приложение, для контроля водного баланса в организме. Будет продаваться в магазинах приложений для разных систем ПО |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает** | Главное преимущество нашего приложения – многофункциональность. Все что необходимо для контроля качества потребляемой жидкости, находится в нашем продукте, тем самым упрощая данный процесс и как следствие, можно отметить то, что население станет чуть здоровее, используя его! |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты** | Потребители: Люди, занимающиеся спортом, после болезни, сахарный диабетДемографические данные: 14-65 летВкусы: не имеет значения Уровень образования: не имеет значенияГеографическое расположение: вне зависимости от места нахожденияСектор рынка: B2C |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)** | В центре внимания находится круг, который должен быть заполнен водой — графическое изображение цели. Ниже находятся «быстрые объемы» — наиболее часто используемые емкости. Вверху отображается ближайшее время напоминания о питье. Так же, как и в приложении «Water diagnostics», есть 4 уровня влияния жары и занятий спортом на норму дня. |
| 13 | **Бизнес-модель** | Бизнес-модель можно представить с помощью следующей схемы:Монетизация будет осуществляться за счет:- платной установки приложения- ежемесячной подписки- платного повышения уровней и раскрытия дополнительных возможностей |
| 14 | **Основные конкуренты** | Сейчас очень развито данное направление, существует множество приложений, предназначенных для контроля воды в организме, например: Drink water tracker, waterllama, plant nanny cute и т.д., но все они нацелены на подсчет количества выпитой воды, но не жидкости в целом, поэтому наше приложение будет пользоваться спросом |
| 15 | **Ценностное предложение** | Аналогичных продуктов по совокупности характеристик (форма игрушки, функционал игрушки) на рынке нет. В современном мире уже давно неактуально хранить данные на бумаге и вести некие расчеты вручную, да и зачем выполнять лишнюю работу, когда автоматизированное, многофункциональное приложение справится с этим за считанные секунды. Именно эту проблему и решает наше приложение.  |
| 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.)** | Healthnet предполагает направленность продукта стартапа на здоровье потребителя и хорошее самочувствие. Проект вписывается в реалии технологического прогресса, так как это didgital-продукт. Материалы для его создания находятся в свободном доступеПотенциал рынка высокий, 56% населения планеты занимается спортом, 7% населения планеты страдает от сахарного диабета. Исходя из этой статистики доказывается востребованность продукта и спрос на рынке.Прибыльность бизнеса обосновывается нулевой конкуренцией на рынке и введением на этот рынок абсолютно нового продукта. Устойчивость продукта будет зависеть от отзывов покупателей, рекламных действия продукта, а также от возможностей модификации и развития продукта по требованиям целевой аудитории. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)** | 1. Операционная система2. Язык программирования3. Хранение данных4. Интерфейс пользователя5. Производительность  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** | Для дальнейшего развития бизнеса предполагается поиск инвестора и заключение договоров с подрядчиками, которые будут заниматься непосредственно созданием данного приложения (didgital-дизайн, программист). Рассчитанная себестоимость после запуска приложения – 100 000 р., планируемая цена одного скачивания – 299 р., оформление подписки 149 р. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** | Конкурентное преимущество заключается в предлагаемом функционале приложения совместно с удобным интерфейсом. Аналогичных продуктов на рынке нет. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** | Разработка мобильного приложения — сложный и многогранный процесс, который требует учета не только дизайна и функциональности, но и технических аспектов. Выбор правильной операционной системы, языка программирования, способа хранения данных, создание удобного интерфейса пользователя и оптимизация производительности — все это является важными факторами для успешной разработки приложения. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | На данном этапе сформулирована идея проекта, определены основные технические решения, которые будут положены в дальнейшую реализацию проекта, определен необходимый кадровый состав проекта, рассчитана себестоимость и предлагаемая цена игрушки, проанализированы риски и определены каналы сбыта.  |
| 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** | Маркетинговая стратегия будет основываться на открытости к клиентам. Продукт будет представлен потребителю посредством инфлюенс-маркетинга. Площадки: YouTube, Telegram |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** | Возможные варианты рынков сбыта: 1) Магазины мобильных приложений на устройствах пользователей2) Интернет-магазины didgital-продуктов (легко в обслуживании и популярно среди пользователей)  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы** | Главное преимущество нашего приложения – многофункциональность. Все что необходимо для контроля качества потребляемой жидкости, находится в нашем продукте, тем самым упрощая данный процесс и как следствие, можно отметить то, что население станет чуть здоровее, используя его! |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)** | Проблема неудобного интерфейса у приложений-конкурентов |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции** | Приложение будет легче в использовании, понятным на интуитивном уровне |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема** | За счет качественной работы программиста и графического дизайнера |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** | Потенциал рынка высокий, 56% населения планеты занимается спортом, 7% населения планеты страдает от сахарного диабета. Исходя из этой статистики доказывается востребованность продукта и спрос на рынке. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Для дальнейшего развития проекта необходимо привлечение инвестиций, которые позволят приступить непосредственно к созданию продукта проекта. Кратко план развития проекта можно представить: |