**ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Цифровой психолог: методика получения первичной информации пациента для оптимизации качества последующей психологической сессии |
| Команда стартап-проекта | *1.Писарев Никита Кириллович**2.Раздрогина Анна Андреевна**3.Севастьянов Кирилл Алексеевич* |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | **Healthnet** |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Наш проект направлен на систематизацию данных о пациенте перед первичным приемом психолога с целью получения информации о специфике проблемы, вследствие оптимизировать времяпровождение на приеме. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Актуальность нашего проекта определяется тем, что как психолог, так и клиент, во время психологической сессии тратит значительное время от приема для выяснение базовых проблем, запросов и их обработку, с целью определения вектора предстоящей работы. Эта процедура энергозатратна, длительна, и отбирает ценное время от приема.наряду с классическими методами ведения сессии и установки проблематики, существует возможность внедрения цифровых технологий, которые позволят клиентам максимизировать полезность психологической сессии, а психологам поможет более глубинно разобраться в проблеме пациента,тем самым предоставить более широкий спектр психологической помощи. |
| Технологические риски | Проблемы в работе платформы (сайт, чат-бот) |
| Потенциальные заказчики  | Практикующие психологи, проводящие личные консультации |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Пользователь загружает приложение на свое устройство и регистрируется в приложении. Затем покупает доступ к одному из продуктов платформы (консультация, психологические тесты или все вместе). Затем проходит консультацию и знакомится с результатами и может с уверенностью идти уже к реальному специалисту, сэкономив время и деньги за первый сеанс. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | 1.Собственная разработка отечественного продукта – приложения, которое будет собирать первичную информацию о психологических особенностях покупателя, чтобы сэкономить время и ресурсы человека при посещении настоящего психолога, т.е. не пропустить этап вводного сеанса у специалиста.2.Мобильное приложение с интуитивно понятным, удобным интерфейсом, для сбора психологической информации о респонденте через общение с нейронной сетью/ИИ/ботом.3.Цифровая мобильная система по работе с психологическим здоровьем покупателя4.Интерактивное мобильное приложение по изучению основных психологических девиаций, особенностей поведения человека, психотипов личности и т.д.5.Изучение итоговых материалов по психологии в цифровом формате |
| **2. Порядок и структура финансирования** |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_**120 000**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства, кредитные (заемные средства).  |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) |

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование показателя**  | **Значение показателей по годам, руб.** |
| **2023** | **2024** | **2025** | **2025** |
| **Стоимость продукта** | 500 | 550 | 600 | 5000 |
| **Планируемое число потребителей продукта**  | 1000 | 1500 | 2000 | 100 |
| **Прогнозируемая сумма выручки** | 500 000 | 825 000 | 1 200 000 | 500000 |
| **Налог на прибыль**  | 80 000 | 140 000 | 200 000 | 65000 |
| **Чистая прибыль**  | 320 000 | 560 000 | 800 000 | 435000 |

 |

1. **Календарный план стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Подготовительный этап | Сентябрь – октябрь 2023 | 10000 |
| Основной этап | Ноябрь 2023 – апрель 2024 | 80 000 |
| Заключительный этап | Май – сентябрь 2024 | 30000 |
| Итого:  |  | **120 000 рублей** |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. *Севастьянов Кирилл Алексеевич*2. *Раздрогина Анна Андреевна*3. *Писарев Никита Кириллович* | 40 000 руб. 40 000 руб. 40 000 руб. | 33,3%33,3%33,3% |
| Размер Уставного капитала(УК):120 000 рублей |  |  |

 |

|  |
| --- |
| 1. **Команда стартап- проекта**
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| 1.Писарев Никита Кириллович | Продакт-менеджер, реализатор | Telegram:@pick1336 | Поиск и создание новых идей для реализации целей проекта; контроль качества продукта и сроков выполнения работ. | Студент 3 курса ГУУ, направление подготовки – Социология, психология управления и история. |
| 2.Раздрогина Анна Андреевна | Маркетолог генератор идей | Telegram:@ARazdrogina | Поиск вариантов и ресурсов для достижения задач, поставленных в проекте; продвижение продукта на площадки; работа с ЦА. | Студентка 3 курса ГУУ, направление подготовки – Социология, психология управления и история. |
| 3.Севастьянов Кирилл Алексеевич | Лидер | Telegram: @your7evem | Согласование точек зрения, мнений по проекту, координация и распределение задач среди участников проекта; аналитика рынка. | Студент 3 курса ГУУ, направление подготовки – Социология, психология управления и история. |

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)