**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 13.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Умные часы для эпилептиков «Элиптоид» |
| 2 | **Тема стартап-проекта\***  | *– Здравоохранение* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *Биомедицинские и ветеринарные технологии* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хелснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | IoT,беспроводная связь, GPS, датчики,машинное обучение,пользовательский интерфэйс,облачное хранилище данных. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Белкина Татьяна Владимировна+7 999 339 27 46 |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Песцова Анастасия Артемовна | Помощник руководителя | +7 977 104 22 19 | Прогнозирование рисков и анализ рынка | Студент 2-го курса бакалавриата |
| Белкина Татьяна Владимировна | Руководитель проекта | +7 999 339 27 46 | Ведение проекта и маркетинг | Студент 2-го курса бакалавриата |
| Мельникова Александра Петровна | Помощник руководителя | +7 909 628 58 91 | Финансы | Студент 2-го курса бакалавриата |

 |
|  | **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* | Создание умных часов для эпилептиков «Элиптоид»– это проект, который призван облегчить жизнь людям, которые страдают эпилепсией. Часы представляют собой инновационное устройство, которое позволяет пользователям контролировать приступы эпилепсии и вовремя предотвращать припадки путем введения лекарства |
|  | **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* | Часы "Элиптоид" - это специальное устройство, разработанное для людей с эпилепсией, которые хотят улучшить свое качество жизни и обеспечить себе дополнительную безопасность. Они обладают функциями обнаружения признаков эпилептического приступа и их купирования путем ввода лекарства через помпу. Эти часы предназначены для тех, кто ценит свой комфорт и хочет иметь больший контроль над своим состоянием. |
| 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* | Данный продукт решает проблему людей с эпилепсией, в особенности тех, кто не может по разным причинам сам следить за своим физическим состоянием. Для данных потребителей будет отличным решение приобретение нашего продукта, который позволит им лишний раз не беспокоиться о своем физическом состоянии. |
| 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.)* | Потенциальные потребительские сегменты часов для эпилептиков включают:1. Люди, страдающие от эпилепсии, в том числе те, у кого приступы происходят регулярно и требуют постоянного медицинского наблюдения.2. Родители или опекуны детей с эпилепсией, которые хотят обеспечить безопасность и заботу о своих близких.3. Медицинские учреждения и специалисты по уходу за пациентами с эпилепсией, которые могут использовать часы в качестве дополнительного инструмента для мониторинга состояния пациентов.4. Люди, занимающиеся спортом или активным образом жизни, которые хотят иметь возможность отслеживать свое здоровье и предупреждать о возможных приступах во время занятий.5. Физические лица, проживающие в областях с ограниченным доступом к медицинской помощи или в удаленных районах, где медицинские услуги недоступны.6. Географическое расположение потребителей может быть мировым, поскольку эпилепсия является распространенным заболеванием, и часы могут быть востребованы в различных странах и регионах. |
| 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* | Биомедицинская технология для мониторинга и анализа электроэнцефалограммы (ЭЭГ), холтеровский мониторинг (ХМ), технологии беспроводной связи, разработка специализированной помпы для введения лекарств, искусственный интеллект (ИИ). |
| 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 умных часов через интернет-сайт и партнеров. Клиенты могут приобрести умные часы "Элиптоид".
2. Партнерство с медицинскими организациями и аптеками.
3. Услуги технической поддержки. Компания может предоставлять услуги технической поддержки клиентам, которые столкнулись с проблемами при использовании часов.
4. Проведение маркетинговых кампаний и рекламных акций. Компания может проводить маркетинговые кампании и рекламные акции для привлечения новых клиентов и увеличения продаж умных часов.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | EMBRACE |
| 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* | Данный товар является уникальным, так как будет разработана функция подачи лекарства через помпу |
| 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* | Уникальность технологии введения лекарства через специальную помпу является ключевым конкурентным преимуществом. На рынке отсутствуют аналогичные продукты, что делает наш продукт уникальным и востребованным среди пациентов с эпилепсией.Также следует отметить, что наш продукт будет более удобным и эффективным для пациентов по сравнению с другими методами введения лекарств. Это обосновывает его полезность и востребованность на рынке, что в свою очередь гарантирует потенциальную прибыльность бизнеса.Устойчивость бизнеса также обеспечивается высоким спросом на продукт среди пациентов с эпилепсией, что создает благоприятные условия для его успешного внедрения и долгосрочного развития на рынке медицинских технологий. |
|  | **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* | Проект по созданию умных часов для эпилептиков относится к здравоохранительному направлению проектов. Для его реализации необходимо использовать различные технологии, такие как ЭЭГ, ХМ, беспроводная связь, ИИ. Кроме того, для создания продукта нужно будет проектировать механизмы, отвечающие за своевременную подачу лекарства через помпу. В целом, проект такого рода требует профессиональных знаний в области технологий, медицины, инженерии, а также маркетинговых и бизнес-навыков для успешного продвижения продукта на рынке |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  Партнёрами проекта могут выступать:Партнерами проекта по созданию умных часов для эпилептиков с функцией подачи лекарства могут быть медицинские центры, фармацевтические компании, специализированные медицинские учреждения, исследовательские лаборатории, университеты, а также производители медицинского оборудования.Медицинские центры и специализированные учреждения могут предоставить экспертную поддержку и клинические испытания для умных часов, а также помочь в разработке спецификаций и требований к продукту. Фармацевтические компании могут предоставить доступ к лекарственным препаратам и помочь в интеграции функции подачи лекарства в умные часы. Исследовательские лаборатории и университеты могут помочь в разработке новых технологий и методов лечения эпилепсии.Производители медицинского оборудования и компонентов могут помочь в разработке и производстве умных часов, а также обеспечить доступ к необходимым материалам и технологиям.Инвестиционные фонды, бизнес-инкубаторы и акселераторы также могут выступать партнерами проекта, предоставляя финансирование, экспертную поддержку и помощь в продвижении продукта на рынке. |
| 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.)* | 1. Уникальная функция купирования эпилептических приступов через подачу лекарства. Это позволит пользователям быстро и эффективно остановить приступы, что является уникальным конкурентным преимуществом.3. Эргономичный дизайн и удобство использования. Умные часы элиптоид будут удобными для повседневного использования и не будут вызывать дискомфорт.4. Высокое качество и надежность. Продукт будет проходить строгие контрольные испытания, чтобы обеспечить высокое качество и надежность в работе.6. Широкий функционал. Помимо функции купирования приступов, умные часы Элиптоид будут обладать другими полезными функциями, такими как мониторинг сна, физической активности, уведомление о ухудшении самочувствия родным и близким. |
| 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* | Биомедицинская технология для мониторинга и анализа электроэнцефалограммы (ЭЭГ), холтеровский мониторинг (ХМ), технологии беспроводной связи, разработка специализированной помпы для введения лекарств, искусственный интеллект (ИИ). |
| 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* | Организационно, кадрово и материально проект проработан на 30%.  |
| 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*  |  Партнёрами для продвижения проекта могут выступать:1. *Фитнес-студии и клубы:* многие фитнес-студии в настоящее время проводят онлайн-тренировки, и использование зеркала для занятий спортом дома может стать привлекательным партнерством для расширения ассортимента и достижения нового клиентского сегмента.
2. *Тренеры и фитнес-блогеры:* персональные тренеры могут использовать зеркало для занятий спортом дома для проведения онлайн-тренировок и обучения своих клиентов новым упражнениям. Фитнес-блогеры также могут демонстрировать тренировки при помощи зеркала на условиях бартера.
3. *Компании, производящие фитнес-приложения:* интеграция с такими приложениями может улучшить функциональность зеркала и привлечь новых пользователей.
4. *Производители спортивного оборудования:* взаимодействие с производителями техники и оборудования может привести к разработке новых функций и улучшений зеркала для занятий спортом дома.
5. *Компании, занимающиеся спортивным оборудованием и обмундированием:* данным компаниям может быть предложено сотрудничество по модели кросс-маркетинга, например размещение рекламы в обмен на использование нашего оборудования в продвижении своих продуктов
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта могут быть:1. *Медицинские конференции и выставки: участие в медицинских мероприятиях позволит продемонстрировать продукт медицинским специалистам, получить обратную связь и привлечь потенциальных партнеров.*
2. *Целевая реклама в медицинских журналах и онлайн-платформах: размещение рекламы в специализированных изданиях и на медицинских порталах поможет донести информацию о продукте до целевой аудитории - врачей, пациентов и их родственников.*
3. *Прямые продажи через медицинские центры и аптеки: установление партнерских отношений с медицинскими учреждениями и аптечными сетями позволит обеспечить доступность продукта для пациентов.*
4. *Социальные медиа и блогеры-медицинские эксперты: сотрудничество с влиятельными блогерами в области медицины и здоровья поможет привлечь внимание к продукту и повысить его узнаваемость среди целевой аудитории.*
5. *Участие в программе поддержки пациентов: создание программы поддержки для пациентов с эпилепсией, включающей предоставление умных часов по льготным условиям, обучение использованию и поддержку со стороны медицинского персонала.*
 |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема, которую решает продукт "Элиптоид", заключается в том, что люди с эпилепсией часто сталкиваются с непредсказуемыми приступами, которые могут происходить в любое время и в любом месте. Это создает ощущение неопределенности и беспокойства как у самих пациентов, так и у их близких. Кроме того, в случае возникновения приступа, быстрое и правильное введение лекарства может существенно снизить его продолжительность и тяжесть.Традиционные методы контроля эпилепсии, такие как регулярное прием лекарств и посещение врачей, не всегда обеспечивают достаточный уровень безопасности и контроля над состоянием. Поэтому часы "Элиптоид" предлагают инновационное решение, объединяющее функции обнаружения признаков эпилептического приступа и возможность автоматического введения лекарства через специальную помпу. Это позволяет пациентам быстро и эффективно реагировать на возможные приступы и обеспечивает им больший уровень контроля над своим здоровьем. |
| 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* | С помощью нашего проекта проблема сложности отслеживания эпилептических приступов для ряда людей может быть решена путем приобретения одного продукта |
| 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)*  | Держатель проблемы - это человек, страдающий от эпилепсии или его близкие, которые беспокоятся о возможности непредсказуемых приступов и о том, как быстро и правильно реагировать в случае их возникновения.Мотивация этого человека заключается в желании обрести больший уровень контроля над своим здоровьем, уменьшить страх перед возможными приступами и обеспечить себе или своим близким безопасность. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вывод на рынок нашего продукта позволит указанной аудитории получить надежное средство контроля и предотвращения эпилептических приступов, обеспечивая им больший уровень безопасности и спокойствия. |
| 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.* | Общие расходы проекта: 11 749 000Срок окупаемости: 36,14 периода.Точка безубыточности: 335 единиц  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Проведение клинических испытаний для подтверждения эффективности продукта и получения необходимых сертификатов и лицензий.
2. Улучшение дизайна умных часов элиптоид, чтобы сделать их еще более удобными и привлекательными для пользователей.
3. Расширение функционала умных часов, добавление новых полезных возможностей и интеграция с другими медицинскими устройствами.
4. Увеличение производственных мощностей и расширение дистрибьюторской сети для увеличения доступности продукта на рынке.
5. Маркетинговые кампании для привлечения внимания потенциальных покупателей и создание партнерских отношений с медицинскими учреждениями и специалистами.
 |