**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 | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Fitplus+ |
| 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: 2601678- Горбунова Кристина Андреевна- 89228832816- kris069@list.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 |  | 2601678 | Горбунова Кристина Андреевна | Руководитель, исполнитель | 89228832816 | - | - |
| 2 |  | 4633673 | Агеева Анастасия Максимовна  | Координатор, мотиватор | 89672385070 | - | - |

 |
|  | **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* | Стартап-проект - приложение «Fitplus+», которое содержит комплексы упражнений лфк и сможет помочь в самостоятельном лечении или профилактики определенных заболеваний.Цель: создание приложения, с помощью которого люди, имеющие определенные заболевания, могли самостоятельно заниматься лфк.Задача: облегчить людям борьбу с заболеваниями, решаемыми лфк. |
|  | **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* | Продукт – приложение с комплексами упражнений ЛФК. |
| 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* | Решает проблему потребителя-индивида.Проблема: необходимость лечения следующих заболеваний:* заболевания позвоночника
* заболевания головного мозга
* заболевания периферической нервной системы
* заболевания кишечника
* заболевания опорно-двигательного аппарата
* заболевания легочной системы
* заболевания эндокринной системы
* неосложненные травмы позвоночника, конечностей и суставов

Восстановиться с этими заболеваниями помогает комплексы упражнений ЛФК, которые будет содержать приложение. Большинству людей сложно передвигаться, найти хорошего специалиста, приложение упростит это. |
| 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 потребители – физ. лица, имеющие заболевания, которые можно лечить с помощью лфк. Сектор рынка: B2C |
| 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 технологий для создания приложения  |
| 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.*  | Способ: приложение Выстраивание отношений с потребителями: онлайн Каналы продвижения- 1)Ведение социальных сетей (они не требуют большого бюджета, можно купить рекламу у известного блогера (в 1 месяц), можно быстро распиариться, снимая тренды соц. сетей))2)Таргетированная реклама в соц. сетях (быстро получаемый результат, можно настроить аналитику и составить точный прогноз привлекаемого трафика)3)В дальнейшем можно добавить (контент-маркетинг) открыть канал на YouTube, так сформируется репутация и узнаваемость приложения |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкуренты: 1. Клиники, специализированные по работе с людьми, занимающимися лфк (сильная сторона- люди напрямую работают с профессионалами, слабая сторона- нужно довольно часто посещать клинику, что не всегда возможно, удобно).
2. Приложения, также содержащие определенные направления лфк (сильная сторона- уже существует какой-то период времени на рынке предложений и знает больше нюансов; слабая сторона- большинство приложений направлены на проблемы с осанкой или повреждениями позвоночника, мы же делаем приложение разностороннее, направленное на большое количество различных заболеваний)
 |
| 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* | Наше приложение, в отличие от конкурентов, имеет большую разновидность облегчения заболеваний, такие как:* заболевания позвоночника
* заболевания головного мозга
* заболевания периферической нервной системы
* заболевания кишечника
* заболевания опорно-двигательного аппарата
* заболевания легочной системы
* заболевания эндокринной системы
* неосложненные травмы позвоночника, конечностей и суставов

Приложение будет удобно для использования любых возрастов, также у нас есть 7 дней бесплатного пользования, далее 399 рублей в месяц – это бюджетнее, чем частные клиники. |
| 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* |  Разработка проекта является уникальной, потому что у конкурентов приложения нацелены на более популярные заболевания (позвоночника, поясницы), а у нас приложения для таких заболеваний как:* заболевания позвоночника
* заболевания головного мозга
* заболевания периферической нервной системы
* заболевания кишечника
* заболевания опорно-двигательного аппарата
* заболевания легочной системы
* заболевания эндокринной системы
* неосложненные травмы позвоночника, конечностей и суставов

У конкурентов нет столько подборов заболеваний и упражнений.Цена продукта небольшая (399 рублей в месяц и 7 дней бесплатно), на частные клиники и на дорогу в государственные учреждения, человек потратит больше времени и денег.Бизнес по началу будет неустойчивым из-за неизвестности. Поэтому нужна будет активная реклама, чтобы бизнес стал +- устойчивым и со своей аудиторией. |
|  | **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* | Приложение включает: разделы комплексов упражнений, таймер для удобства занятий, напоминания о занятиях, календарь занятий, возможность подключения фитнес-часов и отслеживание пульса и давления. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основатели стартапа: Горбунова К.А.; Агеева А.М. Разработка и создание приложения: Айти-компанияФинансирование: инвесторы  |
| 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. Приложение будет включать все комплексы упражнений ЛФК для различных заболеваний (пункт 16), в отличие от приложений-конкурентов.
2. В нашем приложении демократичная цена 399р + бесплатный период 7 дней, у конкурентов 500 и выше.
3. Удобство приложения, в отличие от конкурентов клиник, занимающихся этими заболевания (неудобство местоположения).
 |
| 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* | Создание макета приложения, разработка самого приложения. |
| 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* | На данном этапе разработана идея приложения, найдена целевая аудитория, выделены этапы дальнейшего развития. |
| 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*  | Применение базовых стратегий. Они основаны на: лидерстве по издержкам, то есть компания оптимизирует процессы и сокращает расходы, чтобы привлечь большую аудиторию; дифференциация, то есть компания предложит товары и услуги, которые отличаются от продуктов конкурентов, и делает акцент на этом отличии.Канал продвижения- 1)Ведение социальных сетей (они не требуют большого бюджета, можно купить рекламу у известного блогера (в 1 месяц), можно быстро распиариться.2)Таргетированная реклама в соц. сетях (быстро получаемый результат, можно настроить аналитику и составить точный прогноз привлекаемого трафика)3)В дальнейшем можно добавить (контент-маркетинг) открыть канал на YouTube, так сформируется репутация и узнаваемость приложения |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Канал сбыта нулевого уровня, так как приложению не нужны ни оптовые торговцы, ни розничные, потому что приложение в проекте является продуктом. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема: наличие следующих заболеваний:* заболевания позвоночника
* заболевания головного мозга
* заболевания периферической нервной системы
* заболевания кишечника
* заболевания опорно-двигательного аппарата
* заболевания легочной системы
* заболевания эндокринной системы
* неосложненные травмы позвоночника, конечностей и суставов

Восстановиться с этими заболеваниями помогает комплексы упражнений ЛФК, которые будет содержать приложение. |
| 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* | Полностью заболевание решить нельзя, только можно улучшить заболевание определёнными упражнениями на ту или иную группу мышц.Например: заболевание позвоночника, упражнения:* «мостик»-нужно лечь на спину, согнуть ноги в коленях и поставить ноги на ширине плеч, далее поднимать таз вверх, создавая мостик 10-15 раз.
* «кошка»- нужно встать на четвереньки и согнуть спину вверх и удерживать 10 секунд, далее согнуть спину вниз и удерживать, повторить 10-15 раз и т.д.

Заболевание эндокринной системы, примеры упражнений:* Рывки руками назад
* Ходьба в приседе
* Бег «рысцой»
* Наклоны вперёд, назад, влево, вправо и т.д.
 |
| 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)*  | У потребителя есть проблема: необходимость лечения следующих заболеваний:* заболевания позвоночника
* заболевания головного мозга
* заболевания периферической нервной системы
* заболевания кишечника
* заболевания опорно-двигательного аппарата
* заболевания легочной системы
* заболевания эндокринной системы
* неосложненные травмы позвоночника, конечностей и суставов

Восстановиться с этими заболеваниями помогает комплексы упражнений ЛФК. Также большинству людей сложно передвигаться, найти хорошего специалиста. Приложение будет содержать все комплексы упражнений, упростит решение проблемы потребителей |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В борьбе с заболеваниями помогает комплексы упражнений ЛФК, которые будет содержать приложение. |
| 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.* | Выручка от продажи одного юнита (от пользования приложением одним человеком) – 399рПеременные затраты на производство и продажу одного юнита – 329рПрибыль от одного юнита: 399-329=70р |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1.Полностью исследовать рынок, его объем2. Поиск людей, профессионалов для дальнейшего развития 3. Поиск путей рекламы.(Реклама в специализированных центрах, в соц.сетях)4. Договор с рекламодателями 5. Создание приложения, размещение его на платформах6. Эксплуатация  |