**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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | МЕД.ИИ |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** | *- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 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  - 4985557  - Желималай Ян Дмитриевич  - 89015227615  - jelimalai9988@mail.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 |  | 4985557 | Желималай Ян Д. | участник | 89015227615  Jelimalai9988@mail.ru | лидер |  | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Разработка программного обеспечения в сфере медицины. Цели и задачи проекта заключаются в облегчении прохождения медосмотра а так же устранять нехватку кадров или же низко квалифицированного персонала. Область применения результата сфера медицины а точнее государственные поликлиники или частные клиники. ПО сможет помочь труднобольным любого возраста и пола. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Программное обеспечение нацеленное на облегчение прохождения медосмотра а так же устранять нехватку кадров или же низко квалифицированного персонала. ПО сможет выявлять даже самые сложные диагнозы и сможет прописывать пациенту соответствующее лечение. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Наш продукт будет обслуживать пациентов клиник которые трудно больны и так же оно ускорит прохождение медосмотра и позволит принимать еще больше пациентов. Реализуемым продуктом планируем решать полностью проблемы потребителя. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Потенциальные потребители это министерство здравоохранения и а так же обладатели своих собственных клиник. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Будет создана команды лучших программистов которая в течении определенного периода создаст программное обеспечение после чего это ПО будет внедряться в медицинские аппараты или другое оборудование. |
| 13 | **Бизнес-модель\*** | Прибыль с проекта будет приходить через продажу ПО министерству здравоохранения а так частным клиникам. Предполагаемые спонсоры проекта обладатели собственных клиник а так же помощь государства. Продвижение проекта планируется через рекламу в социальных сетях и на государственных сайтах для привлечения нужной аудитории. |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Конкурентов у проекта мало, самый главный это зарубежное оборудование. |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Наша разработка не будет уступать по качеству зарубежному оборудованию но в разы будет дешевле иностранных разработок. |
| 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.)\*** | Устойчивость бизнеса будет основываться на качестве нашего готового продукта.  Наш проект может значительно улучшить качество медицинской помощи, сделать процессы лечения более эффективными и персонализированными, а также способствовать развитию новых методов диагностики и лечения заболеваний. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | 1.диагностика  2.персонализированное лечение  3.прогнозирование заболеваний  4.управление медицинскими данными  5.автоматизация процессов |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\* | 1. Установить общие цели и ценности.  2. Обсудить ожидания и роли каждого партнера.  3. Создать четкие коммуникационные каналы.  4. Регулярно обсуждать прогресс и проблемы.  5. Решать конфликты и принимать совместные решения.  6. Поддерживать взаимодействие и взаимовыгодные отношения. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | 1. Диагностика: ИИ может помочь врачам в более точной диагностике различных заболеваний, анализируя медицинские изображения, результаты анализов и другие данные пациентов.  2. Персонализированное лечение: ИИ может помочь разрабатывать персонализированные подходы к лечению, учитывая индивидуальные особенности пациентов и их медицинскую историю.  3. Прогнозирование заболеваний: ИИ может использоваться для прогнозирования риска развития определенных заболеваний у конкретных пациентов на основе их генетической предрасположенности, образа жизни и других факторов.  4. Управление медицинскими данными: ИИ может помочь обрабатывать и анализировать большие объемы медицинских данных, что позволяет врачам и исследователям быстрее и эффективнее находить новые методы лечения и диагностики.  5. Автоматизация процессов: ИИ может использоваться для автоматизации ряда рутинных задач, таких как составление медицинских отчетов, планирование расписания приемов и т.д., что позволяет медицинскому персоналу сосредоточиться на более важных аспектах работы. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\* | Будут задействованы самые квалифицированные работники сфер IT и медицины которые в командной работе смогут достичь поставленные цели. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Были найдены работники сфер медицины и IT.  Сейчас проект находится в поиске спонсоров с помощью которых проект сможет развиваться дальше. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующему стратегическому направлению, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  -Стратегическое направление 2:”Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны”.  Таким образом наш проект даёт возможность улучшить качество медицины в России, которое в следствии может повысить уровень продолжительности жизнь в стране. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | Цифровой маркетинг: использование интернет-ресурсов, таких как веб-сайты, социальные сети, контент-маркетинг, электронная почта, поисковая оптимизация (SEO) и контекстная реклама.  1. Целевая аудитория: с помощью цифрового маркетинга можно точно определить и достичь своей целевой аудитории, используя таргетированную рекламу и персонализированный контент.  2. Измеряемость результатов: цифровой маркетинг позволяет легко отслеживать и измерять результаты своих кампаний, что позволяет быстро корректировать стратегию и улучшать эффективность.  3. Более низкая стоимость: в сравнении с традиционными методами маркетинга, цифровой маркетинг часто обходится дешевле, особенно для малых и средних предприятий.  4. Глобальный охват: цифровой маркетинг позволяет достичь аудитории по всему миру, что делает его особенно привлекательным для компаний с международными амбициями. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | Использование интернет-ресурсов, таких как веб-сайты, социальные сети, контент-маркетинг, электронная почта, поисковая оптимизация (SEO) и контекстная реклама.  Большие возможности для вовлечения: с помощью социальных сетей, контента и интерактивных инструментов можно легко вовлечь аудиторию и создать с ней более глубокие отношения. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Не точная диагностика заболеваний  Долгий анализ информации  Не практичное использование кадров  Помощь в назначении лечения  Врачебные ошибки  Сокращение затрат на здроохранение  Повышение качества работы врача  Повышение эффективности лечения |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | 1. Диагностика: ИИ может помочь врачам в более точной диагностике различных заболеваний, анализируя медицинские изображения, результаты анализов и другие данные пациентов.  2. Управление медицинскими данными: ИИ может помочь обрабатывать и анализировать большие объемы медицинских данных, что позволяет врачам и исследователям быстрее и эффективнее находить новые методы лечения и диагностики.  3. Автоматизация процессов: ИИ может использоваться для автоматизации ряда рутинных задач, таких как составление медицинских отчетов, планирование расписания приемов и т.д., что позволяет медицинскому персоналу сосредоточиться на более важных аспектах работы. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Главные потребители смогут упрощать рабочий процесс для своих сотрудников и более качественно предоставлять свои медицинские услуги. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Наш готовый продукт сможет более точно диагностировать болезни а так же сделает некоторые процессы автоматизированными чем упростит работу врачей чтобы они могли заниматься более важными делами. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | Внедрение ИИ может помочь снизить затраты на здравоохранение за счет оптимизации процессов и улучшения результатов лечения, что в конечном итоге может привести к экономии ресурсов и увеличению прибыли для медицинских учреждений.  Таким образом, внедрение искусственного интеллекта в сферу медицины также может быть очень выгодным и помочь улучшить качество медицинских услуг. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Следующим шагом может быть привлечение инвестиций для финансирования разработки и внедрения ИИ в медицину. Это может быть осуществлено путем поиска инвесторов, участия в конкурсах и программах поддержки стартапов, а также партнерства с медицинскими учреждениями и технологическими компаниями.*  *Далее, стартап может начать разработку и тестирование программного обеспечения, алгоритмов и технологий ИИ для медицинских целей. Это может включать в себя сотрудничество с врачами и специалистами в области здравоохранения для создания продуктов, которые будут действительно полезными и эффективными.*  *После завершения разработки, стартап может начать пилотные проекты и тестирование своих решений в реальных условиях медицинской практики. Это позволит убедиться в эффективности и безопасности продуктов перед их широким внедрением.*  *Наконец, стартап может начать масштабирование своего бизнеса, заключая партнерские соглашения с медицинскими учреждениями, расширяя свою клиентскую базу и улучшая свои продукты на основе обратной связи от пользователей. Это позволит стартапу стать лидером в области медицинского ИИ и добиться успеха на рынке.* |