|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Sante Mauris |
| Команда стартап-проекта | * + - 1. Бухлов Сергей
			2. Исмаилова Алина
			3. Кагазажева Динара
			4. Поздняков Денис
 |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/stimul_2022_11_20_14_38_40?_ga=2.145747772.904458664.1670792441-1301773207.1667725967>  |
| Технологическое направление | BioNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в создании биочипа для мониторинга состояния организма и выявления заболеваний на ранних стадиях. Этот инновационный продукт позволит людям отслеживать жизненные показатели, такие как температура тела, уровень кислорода в крови, пульс, сахарный и воспалительный давление, а также отслеживать рак и венерические заболевания. Биочип будет доступен для широкой аудитории, включая пожилых людей, людей с хроническими заболеваниями, больных, первых лиц стран, топ-компаний и всех, кто беспокоится о своем здоровье. Проект будет финансироваться крупной частной клиникой и предзаказами на продукт. Ожидаемый срок окупаемости проекта составляет 5 лет, а предельная стоимость проекта не должна превышать 1000000 у.е. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема: Люди тратят много времени на записи и походы к врачу, к тому же не всегда могут почувствовать ухудшение состояния. Решение проблемы: Создание биочипа, который позволит людям отслеживать свои жизненные показатели и выявлять заболевания на ранних стадиях без необходимости посещать врача. Это сократит время и деньги, затраченные на походы к врачу, а также позволит людям более эффективно контролировать свое здоровье. Биочип будет особенно полезен для пожилых людей и людей с хроническими заболеваниями, которые нуждаются в постоянном мониторинге своего состояния. Кроме того, биочип поможет выявлять рак и венерические заболевания на ранних стадиях, что увеличит шансы на полное выздоровление. В целом, создание биочипа является важным шагом в области медицины и поможет людям более эффективно контролировать свое здоровье и предотвращать развитие опасных заболеваний. |
| Технологические риски | Сложность с юридической стороны (согласование с правительством, законами, поликлиниками и клиентами) Сложность в продвижением в других странах ввиду особенностей законодательства Сложность с получением доверия от аудитории т.к люди могут быть не готовы Сложность с тестированием на животных Возможные неудачи на каждой стадии Необходимая точность во всём по причине высокой цены ошибок  |
| Потенциальные заказчики  | Частные клиники по всей стране Люди с хроническими заболеваниями Первые лица государств и топ компаний Люди пожилого возраста Военные |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Бизнес-модель стартап-проекта будет основываться на продаже биочипов и подписке на сервис мониторинга здоровья.Продажа биочипов будет осуществляться через онлайн-магазин, а также через партнерские соглашения с медицинскими учреждениями и аптеками. Цена на биочип будет зависеть от его функциональности и возможностей, начиная от базовых моделей до более продвинутых.Подписка на сервис мониторинга здоровья будет предоставлять пользователям доступ к персональной панели управления, где они смогут отслеживать свои жизненные показатели, получать рекомендации по улучшению здоровья и получать уведомления о возможных проблемах. Подписка будет иметь различные уровни доступа, в зависимости от количества функций и возможностей, которые пользователь хочет использовать.Кроме того, стартап-проект будет зарабатывать на продаже данных пользователей медицинским учреждениям и фармацевтическим компаниям для проведения исследований и разработки новых лекарственных препаратов.В целом, бизнес-модель стартап-проекта будет основываться на продаже биочипов и подписке на сервис мониторинга здоровья, а также на продаже данных пользователей для проведения медицинских исследований. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Этот биочип будет использовать все передовые технологии, включая машинное обучение и искусственный интеллект. Управление через приложение, удобный доступ врачам к карточкам пациентов. Биочип будет заряжаться за счёт движения крови в организме и будет присылать уведомления в случае каких-либо нарушений в организме. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 56 000 000 руб. |
| Предполагаемые источники финансирования | 1) Частная клиника: крупная частная клиника, поддерживающая наш проект, может предоставить первоначальное финансирование для покрытия затрат на исследования и разработки.2) Предварительные заказы: мы можем получать доход, предлагая предварительные заказы на наш биочип потенциальным клиентам. Это может помочь нам генерировать средства, необходимые для покрытия производственных и распределительных расходов.3) Венчурный капитал: мы можем обратиться к фирмам венчурного капитала, чтобы получить дополнительное финансирование для нашего проекта.4)Краудфандинг: мы можем запустить краудфандинговую кампанию, чтобы собрать деньги на наш биочип. Это может помочь нам вызвать интерес к нашему продукту и обеспечить нас необходимыми средствами для запуска продукта.5)Гранты: мы можем подавать заявки на гранты от государственных учреждений, фондов и других организаций, которые поддерживают исследования и разработки в сфере здравоохранения. Эти гранты могут предоставить нам финансирование, необходимое для покрытия затрат на исследования и разработки. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Проект биочипа для наблюдения за состоянием организма и выявления заболеваний у пациентов с большим потенциалом развития технологий и услуг. Потенциальными клиентами являются пожилые люди, люди с хроническими заболеваниями, пациенты, топ-менеджеры компаний, представители деятелей и все, кто беспокоится о своем здоровье. В связи с этим проект имеет широкий сегмент рынка и возможности для расширения.По предварительным расчетам, проект может окупиться за 5 лет, что является достаточно выгодным прогнозом для наблюдения. При этом стоимость производства биочипа не превышает 1 миллион у.е., что также является обострением воспаления. Кроме того, прибыль от продажи биочипов может быть увеличена за счет услуг мониторинга и диагностики, что увеличивает дополнительную потенциальную прибыльность проекта.Таким образом, можно сделать вывод о том, что проект имеет высокий потенциал на рынке технологий и услуг и может быть востребован для использования. Однако, как и любой стартап, он также берет на себя риски и требует увеличения  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Изучение рынка и конкурентов, проведение маркетингового исследования | 1 | 1 000 000 |
| Разработка бизнес-плана, финансового плана и стратегии маркетинга  | 2-3 | 4 000 000 |
| Подготовка и подача заявок на получение необходимых разрешений и лицензий | 4 | 2 000 000 |
| Создание программы для чипа, поиск материалов | 5-6 | 7 000 000 |
| Поиск и найм персонала, закупка оборудования и материалов | 7-8 | 20 000 000 |
| Запуск производства и начало продаж | 9-10 | 11 000 000 |
| Оценка результатов первого года работы, корректировка стратегии развития и улучшение производственных процессов | 11 -12 | 7 000 000 |
|  |  |  |

Итого: 56 000 000 руб. |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Бухлов Сергей2. Исмаилова Алина3. Поздняков Денис4. Кагазежева Динара | 25000250002500025000 | 25%25%25%25% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 100 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Бухлов Сергей | Автор идеиГлавный по развитию и позиционированию проекта |  | Ключевые решения по проекту, внедрение новых функций, контроль всех этапов реализации проекта  | Среднее общее образование |
| Поздняков Денис | IT Специалист Ответственный за техническую сторону проекта |  | Проектирование чипа, разработка и улучшение программного обеспечения, контроль испытаний проекта | Среднее общее образование |
| Исмаилова Алина | МаркетологГлавная по рекламе и продвижению проекта  |  | Работа с дизайном – презентации проекта, создание рекламы. Медиа лицо продвигающее проект в интернете и других СМИ | Среднее общее образование |
| Кагазежева Динара |  Обратная связьПоиск финансирования и потенциальных поставщиков |  | Контакт с клиентами Переписка с поставщиками и инвесторами Донесение отзывов и просьб покупателей до остальной части группыКонсультация остальной части группы по нововведениям, которые просят пользователи | Среднее общее образование |

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)