**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_19.11.2023\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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\*** |  |
| 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 здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1749115  - Leader ID  - ФИО Зайцева Валерия Вячеславовна  - телефон +7 (925) 890-35-25  - почта vzv.zaykazaitseva@yandex.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 | U1749115 |  | Зайцева Валерия Вячеславовна | Лидер | +7 (925) 890-35-25, vzv.zaykazaitseva@yandex.ru |  | Организатор проектов | | 2 | U1749109 |  | Рощин Николай Олегович | Производитель | +7 (926) 704-51-16, r0schin.n@yandex.ru |  | Генератор идей | | 3 | U1751919 |  | Гусев Андрей Михайлович | Интегратор | +7 (963) 607-61-14, exclusivve3009@yandex.ru |  | Командный игрок | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Применение Smart Psychologist - технологий в области медицины - новый инновационный метод дистанционного мониторинга и лечения пациентов с психологическими расстройствами и спихосамотическими симптомами с помощью виртуальной реальности. ***Цель проекта:*** Разработка и создание технологии, способной предоставлять эффективную и доступную психологическую помощь и поддержку пользователю. ***Конечный продукт:*** ПО или мобильное приложение, которое будет непрерывно следить за прогрессом пользователя в течении долгосрочного периода времени. ***Потребительские сегменты***: государственные и частные медицинские учреждения, медицинские вузы и колледжи. |
|  | **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* | Конечным продуктом, предназначенным для продажи, будет являться приложение и ПО, которые предоставляют пользователям возможность отслеживать свое психологическое состояние, получать необходимые рекомендации и эмоциональную поддержку при необходимости в режиме реального времени. |
| 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* | Такой проект позволяет людям получать квалифицированную психологическую помощь и консультации в любое удобное для них время, не выходя из дома. Это особенно полезно в ситуациях, когда доступ к традиционным психологам затруднен или невозможен, например, из-за географической удаленности, физического или психологического затруднения посещения практики, или стеснительности. |
| 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.)* | Потребительские сегменты: Государственные и частные медицинские учреждения - внедрение технологии в качестве альтернативы традиционных сеансов терапии; Медицинские вузы и колледжи – применение продукта в сфере образования; Физические лица, страдающие психическими расстройствами, это могут быть как взрослые, так и подростки – получение индивидуальной квалифицированной психологической помощи в режиме реального времени; |
| 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* | Может быть основан на искусственном интеллекте и использовать алгоритмы, чтобы анализировать ввод пользователя и предоставлять рекомендации, советы или поддержку в различных ситуациях или проблемах, связанных с психическим здоровьем. Для разработки будут привлекаться программисты. |
| 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.* | создания ценности будут привлекаться наряду с программистами также специалисты в соответствующей сфере медицины. Получение прибыли будет обеспечено за счет продаж ПО. Каналы продвижения: страница VK, Youtube, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах. Проект также имеет социальный эффект, может быть поддержан за счет грантов Минздрава и других организаций. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямых конкурентов приложения и ПО на данный момент не существует, но в этом ключе можно рассматривать наличие множества фирм, занимающихся оперативной консультацией клиентов по телефону. |
| 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* | Предполагаемая разработка не имеет прямых конкурентов, а заинтересованность целевой аудитории высокая (по результатам опроса), так как в современной реальности подавляющее большинство людей сталкиваются с разного рода психологическими и эмоциональными проблемами в следствии постоянных стрессов, очень высокого темпа жизни и большого кол-ва проблем, которые требуют оперативного решения в кротчайшие сроки. |
| 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* | Благодаря мониторингу физических показателей человека в режиме онлайн, приложение будет иметь систематизированные данные об эмоциональном состоянии человека, полученные на основе биометрических исследований, а также непосредственно жалоб клиента на определенные сложности. ПО будет проводить опрос пользователя (конфиденциально) и предлагать способы решения проблемы, которые включают в себя:   1. Консультация от ИИ по имеющемуся вопросу. 2. Переключение на специалиста, который дистанционно проведет консультацию в режиме онлайн. 3. Рекомендация обратить за помощью к одному из специалистов (зависит от проблемы) с предоставлением возможности записаться на прием в режиме реального времени.   Каждый из вариантов подбирается ИИ индивидуально в зависимости от сложности случая. |
|  | **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* | ПО будет необходим доступ к биометрическим данным ваших приборов для своевременного сбора данных о вашем состоянии. Также стоит согласиться дать доступ приложению на отправку клиенту уведомлений о текущем уровне стресса и краткими рекомендациями. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Технической стороной разработки будут заниматься приглашенные сотрудники. Команда проекта обеспечит следующие работы: 1. **Этап концептуализации** • Разработка концепции проекта • Анализ рентабельности проектного предложения  • Финансовый анализ • Социальный анализ • Анализ рисков • Технический анализ • Маркетинговый анализ • Резюме проекта **Этап планирования** • Создание календарного графика • Закрепление работ за участниками проекта • Составление бюджета проекта • Разработка базового плана проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.) • Поиск стейкхолдеров: а) поиск спонсоров, партнеров и инвесторов б) заключение договоров с компаниями    партнерами Проведение анализа рисков, а также рекламное сопровождение |
| 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.)* | В первую очередь наша продукция будет иметь монополию в своей сфере, так как не имеет прямых аналогов, но учитывая их возможное скорое появления, хотелось бы отметить:   1. Удобство использования сервиса. 2. Оптимизацию и самостоятельность работы приложения в сфере мониторинга данных, что приведет к крайнему удобству клиента при использовании. 3. Большая база специалистов, обеспечивающая оперативное реагирование на ситуацию любой сложности и прочее. |
| 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* | Над созданием ПО будет работать большое кол-во специалистов в IT сфере.  Сценарии консультации с использованием ИИ будут прописывать и постоянно дополняться командой психологов.  Консультации (как онлайн, так и офлайн) будут проводиться командой разноплановых специалистов с узкой направленностью для проработки проблемы в кратчайшие сроки с минимальной эффективностью. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ: • Разработана концепция проекта • Проведён опрос целевой аудитории • Проведён анализ рентабельности проектного предложения • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта • Проведён социальный анализ • Проведён анализ рисков • Проведен технический анализ создаваемого продукта • Проведен маркетинговый анализ • Сформировано резюме проекта • Разработан календарный график проекта  • Закреплены работы за участниками проекта • Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.) • Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы |
| 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* | 1. Соцсети. В наше время один из самых действенных маркетинговых инструментов, так как затрагивают максимально широкую аудиторию. 2. Личные рекомендации специалистов. 3. Рекомендации клиентов нашей платформы. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Осуществление сбыта продукции планируется путем ее продажи на площадка AppStore и PlayMarket. Подписка будет продлеваться каждый месяц/год автоматически при согласии на это пользователя с возможностью отключиться от сервиса в любой момент. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблематика формируется реалиями существования человека в современном мире. Большая часть людей не может достичь гармонии в личных/рабочих делах и отношениях, так как имеет определенные ментальные и эмоциональные проблемы. Наш проект был создан для борьбы с гнетом времени и максимизации уровня счастья населения. |
| 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* | Наше приложении позволит оперативно и своевременно решать большую часть проблем психологического характера без серьезных временных затрат, но при этом с высокой эффективностью. |
| 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)* | Большое количество людей имеют проблемы психологического характера, но при этом испытывают сложности разного уровня при решении сложившейся ситуации (финансовые, временные, стеснение посещения специалиста). Наше приложение за невысокую цену подписки, не требуя посещения специальных мест и большого кол-ва времени быстро справится со всеми жалобами клиента и предложит ему оптимальное решение. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | После скачивания и оплаты приложение попросит пройти небольшой тест для оценки вашего текущего состояния, а также попросит доступ к биометрическим данным. После чего у клиента появится возможность круглосуточно писать в поддержку, звонить по горячей линии и получать все необходимые консультации. Также, за счет постоянного сбора данных, ИИ будет присылать пользователю рекомендации по снижению уровня стресса или поддержанию стабильно состоянии психики. |
| 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.* | По данным множества источников около 60-70% населения планеты имеют психо-эмоциональные проблемы, следствием из этого является высокая рентабельность проекта. На данный момент спрос на подобного рода услуги крайне высок и растет каждый день. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Этап реализации:*   1. *Найм большого кол-ва специалистов для обеспечения работы ПО.* 2. *Настройка и тестирование программы.* 3. *Привлечение первых клиентов и оказание им услуг высшего класса.*   *Этап завершения:*   1. *Финальные тестирования корректности работы.* 2. *Закрытие всех финансовых вопросов.* 3. *Отчетность о состоянии проекта и проделанной работе на момент запуска.* 4. *Непосредственный запуск продукта.* |