**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\*** | i-Болит |
| 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** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID **HEALTHNET** U1188996  - Leader ID id 707872  - ФИО Елистратов Игорь Алексеевич  - телефон 89096717754  - почта igor\_elistratov@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 | U1188996 | id 707872 | Елистратов Игорь Алексеевич | Лидер | 89096717754  igor\_elistratov@mail.ru | Специалист по УМР | Организатор университетских мероприятий. | | 2 | U1188996 |  | Большакова Маргарита Павловна | PR-менеджер | [mpb2000@mail.ru](mailto:mpb2000@mail.ru)  8 (909) 638-42-23 | Менеджер проекта | Организатор университетских мероприятий. И соревнований | | 3 | U1083233 |  | Васин Михаил Михайлович | Помощник руководителя проекта | mix.vas2012 @yandex.ru  8 (965) 140-93-07 |  |  | | 4 | U174634 | 1420188 | Калинина Дарья Александровна | Дизайнер | Kalinina\_darya\_a @mail.ru  8 (977) 587-00-65 | Ведущий специалист | Организатор университетских мероприятий. Организатор всероссийских выборов онлайн | | 5 | U64110 |  | Кумкин Арсений Сергеевич | Координатор проекта | [akumkin@inbox.ru](mailto:akumkin@inbox.ru)  8 [(904)-012-70-18](tel:(904)-012-70-18) |  |  | | |
|  | **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* | Браслет “i-Болит”, хранит в себе данные и помогает гражданам РФ решить проблему с предоставлением информации службам экстренной помощи о типологии заболевания пострадавшего, в лице владельца браслета, а также с помощью браслета каждый человек может получить грамотную инструкцию по оказанию первой медицинской помощи, которая поможет сохранить драгоценное время пациента до приезда скорой помощи, а так же необходимую информацию, которую требуется сообщить диспетчеру при вызове. |
|  | **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* | Силиконовый Браслет оснащён NFC-чипом и QR-кодом, которые при сканировании предоставляют доступ к типологии заболевании его владельца, правилах оказания ему первой медицинской помощи и правилах грамотного вызова скорой помощи |
| 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* | В настоящее время люди редко освещает тему хронических заболеваний и сами умалчивают информацию о том, что в их жизни есть место болезни и не рассказывают жизненно важную информацию о них своим друзьям, знакомым и коллегам. Это происходит ввиду того, что они считают свою болезнь клеймом или чем-то постыдным. Такой взгляд может стоить человеку жизни виду того, что окружающие не знают, как грамотно оказать первую медицинскую помощь при встрече с появлением симптомов у пострадавшего. Незнание того, как правильно помочь пострадавшему и как правильно вызвать скорую помощь значительно сокращает время на спасение жизни. Таким образом браслет решает проблему человека о предоставлении информации о своем заболевании в случае, если человек забыл уведомить окружающих или намеренно умолчал об этом. |
| 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.)* | Наша целевая аудитория — это рынок B2C, а именно люди с хроническими заболеваниями.  Нашей целевой аудиторией являются дети и взрослые люди, которые впервые сталкиваются со своим хроническим заболеванием или проходят период ознакомления с ним (например, сахарный диабет или эпилепсия). |
| 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* | Данный продукт будет создан на основе NFC технологии, которая позволит хранить необходимую информацию в корпусе браслета. |
| 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.* | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет выигранного гранта. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу товара. Изначально продвижение и реклама продукта планируются в сети интернет. В дальнейшем будет привлекаться помощь медицинских учреждений |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Medtronic, Apple, Fitbit, Garmin, Philips Healthcare, Сколково |
| 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* | На данный момент наше устройство является единственным универсальным устройством, хранящим в себе инструкцию по оказании первой медицинской помощи человеку с хроническим заболеванием (сахарный диабет и эпилепсия). Простота в использовании и доступность наших браслетов позволяют приобрести его и пользоваться им большому числу людей. |
| 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* | Браслет представляет собой силиконовую основу в которой находится NFC-чип и нанесен QR код. Данное устройство не является сложным с точки зрения технологии и производства. |
|  | **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* | i-Болит” представляет собой уникальный медицинский продукт, который хранит в себе информацию о заболевании своего владельца. Направление хелснет подразумевает создание медицинского продукта или услуги, способного улучшить здоровье или качество жизни своего владельца, функционируя в рамках рынка здравоохранения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | В дальнейшем возможно выстроить партнерские отношения с Минздравом. |
| 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.)* | Важная социальная значимость, доступность для широкой аудитории, невысокая стоимость устройства, уникальный функционал, универсальность, удобство при ношении - практичность. |
| 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* | NFC технология выбрана в виду ее большой распространенности на территории нашей страны и простоте в применении. Данное решение позволяет оперативно получать информацию о заболеваниях его владельца и инструкции по медицинской помощи при считывании устройством с NFC-функцией. |
| 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* | Продукт находится на стадии концептуализации и пересмотре основных показателей проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | i-Болит” представляет собой уникальный медицинский продукт, который позволяет предоставить медицинскую информацию своего владельца. Направление хелснет подразумевает создание медицинского продукта или услуги, способного улучшить здоровье или качество жизни своего владельца, функционируя в рамках рынка здравоохранения. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Реклама в сети интернет и реклама в медицинских учреждениях |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Мы пытаемся решить проблему восприятия хронических заболеваний в обществе. К сожалению, на сегодняшний день, при знакомстве или общении в рабочих, малознакомых коллективах не принято рассказывать о своих болезнях. Все это происходит в виду того, что люди, имеющие болезнь, намеренно не рассказывают о своем недуге, ссылаясь на то, что это может оказаться неприличным или вообще считая себя БОЛЬНЫМ, на котором стоит клеймо. Современная медицина позволяет контролировать многие заболевания, однако человеческий фактор приводит к негативным результатам. Также мы решаем проблему для людей, которые проходят период ознакомления со своей болезнью. Ввиду их неопытности они могут забыть предоставить эту информацию людям. |
| 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* | Наш продукт позволяет решить проблему с предоставлением информации о заболевании в случае, когда владелец браслета по какой-либо причине не может сделать это самостоятельно. |
| 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)* | 1-На сегодняшний день многие люди могут чувствовать себя неуверенно со своим состоянием и беспокоиться о том, как их воспримут люди. В случае, когда ему может понадобиться помощь и необходимо рассказать о своей проблеме, браслет может рассказать, что нужно делать с больным.  2-В случае, когда человек только учится жить со своим недугом, например дети, они могут не усмотреть за своими показателями или постесняться перед своими друзьями. В таком случае, наличие такого браслета, так же будет способен предоставить информацию о своем носителе. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В случае возникновения проблемы, связанных с хроническим заболеванием владельца, окружающие могут быстро и легко получить доступ к инструкции по медицинской помощи, считав NFC-браслет с мобильным устройством или сканировав QR-код. Потребители могут чувствовать себя в безопасности, зная, что их окружающие будет информированы о заболевании и знают, как оказать помощь в случае необходимости |
| 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.* | Масштабирование бизнеса можно осуществить путем расширения ассортимента продукции, включая дополнительные функции и опции для пользователей с различными потребностями. Также возможно расширение на международный рынок и установление партнерских отношений с медицинскими учреждениями и организациями. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Переговоры с компаниями производителями о возможности производства на их мощностях партии браслетов. На основе проведённых переговоров будет выбран оптимальный по параметрам производитель и с ним будет заключен договор.  2. Производство небольшой партии прототипов и тестирование: Производство MVP для оценки и проверки функциональности, удобства использования, надежности и других аспектов браслета.  3. Улучшение и модификация: на основе результатов тестирования и обратной связи от потребителей могут потребоваться изменения и улучшения дизайна или функциональности браслета.  4. Маркетинг и продвижение: Утверждение стратегии маркетинга, рекламы и продвижения продукта для привлечения внимания потенциальных пользователей, сотрудников медицинских служб и клинических учреждений.  5. Производство и выпуск на рынок: после получения всех необходимых разрешений на производство и продажу, начинается фаза массового производства и внедрения на рынок.  6. После выхода на рынок будет обеспечиваться техническая поддержка пользователей. Также обратная связь от потребителей будет использоваться для совершенствования продукта и определения потенциальных рыночных возможностей для его дальнейшего развития. |