**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/healthma#pulse167970 05.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - UntiID U1744691- LeaderID1118109- Сёмин Иван Сергеевич- 89912267884- ivannesemin@gmail.com |
| 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 | U1745793 | 4977110 | Оржеховский Андрей Дмитриевич | Маркетолог разработчик | 89031454557Andrey.orzhik@mail.ru |  | 1 год |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта** | HealthMa - это уникальный проект, который собрал в себе весь арсенал опций, которые направленный на помощь женщинам на всех этапах беременности. В приложении собраны все необходимые функции для поддержания женского здоровья без строгого медицинского вмешательства. Помимо различных функций, направленных непосредственно на информирование аудитории, пользователям также доступны онлайн-консультации практикующих специалистов в области беременности. HealthMa - не только специалист в своей области, но и надежная опора, которая будет сопровождать пользователя на всех этапах беременности. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться** | Приложение для мобильных устройств, включающее подобранныйматериал и функционал для совокупного подхода к формированиюматеринского мышления и поддержания здоровья в периодпланирования ребенка, беременности и родов |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает** | Проблемы, которые решает проект:-Люди впервые планируют потомство ипереживают о ментальном ифизическом здоровье (перед родами/вположении/после родов)-При первой беременности столкнулисьсо множеством стрессовых ситуаций,поэтому при планировании второгоребенка хотят избежать этой проблемы |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты** | -девушки 20-45 лет-планируют ребенка / есть >1 ребенок-доход средний и выше среднего |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)** | JavaScript, CSS, Python, frontend, backend. |
| 13 | **Бизнес-модель** | - Платная подписка на доп. услуги- Тех. Поддержка 24/7- Применение разнообразных методов продвижения, таких как реклама в социальных сетях, маркетинговые активности, можно успешно привлечь новых клиентов- Чтобы оставаться сильными и конкурентоспособными на рынке, необходимо постоянно совершенствовать функционал и активно развивать продукт.- Для обеспечения финансовых ресурсов можно рассмотреть возможности привлечения инвестиций, кредитования или поиска партнеров. |
| 14 | **Основные конкуренты** | - Pregnancy Tracker & Countdown to Baby Due Date-Mom Life- Беременность + (Pregnancy +) - Mommymove -FitMama  |
| 15 | **Ценностное предложение** | Ценностное предложение данного стартап-проекта заключается в создании общедоступного для скачивания приложения на смартфоны.Ценность заключается в помощи поддерживанияматеринского мышленияи здоровья в периодпланирования ребенка, беременности и родов. |
| 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.)** | 1. Основным отличием нашего приложения является его уникальность на территории СНГ. Это комплексный подход к формированию “материнства”, который не встречается у конкурентов приложения.2. Широкий функционал, в отличие от конкурентов с более узкой направленностью.3. Простота приложения и его удобство - важный аспект, который явно нельзя упускать. Каждый значок в HealthMA понятен и прост, дабы у аудитории не возникало сложностей. 4. Цена - убедительный аргумент, работающий на нас. Доступность является одним из преимуществ HealthMA, выделяемой отличительной особенностью программы. Благодаря опросам, мы подобрали лучшие цены, которые по настоящему будут устраивать, как аудиторию так и сотрудников.5. Основные функции приложения продолжают работать в офлайн. Потребители могут смело ехать на дачу, не боясь при этом пропустить тренировку. Приложение кэширует ролики, просматриваемые потребителем.6. Бесплатный сервис для пользователей приложения. Потенциальный потребитель может попробовать большинство функций продукта, не приобретая Premium-пакет (все материалы преподносятся в ограниченном количестве и без всего спектра дополнительных возможностей приложения). |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)** | Рынок "Хелснет" представляет собой открытую экосистему, которая поддерживает и стимулирует развитие компаний, занимающихся разработкой, производством и предоставлением биотехнологических и медицинских товаров и услуг для значительного улучшения здоровья и качества жизни людей в России и по всему миру. Согласно прогнозам и расчетам, глобальный рынок "Хелснет" прогнозируется достичь объема 2 трлн. долларов к 2020 году и более 9 трлн. долларов к 2035 году, включая российскую долю не менее 3% от общего объема. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** | Организационные параметры1. У нас есть команда опытных и квалифицированных разработчиков и маркетологов, которые обладают экспертными знаниями. Наша команда гарантирует высокое качество разработки и оперативную поддержку проектов. 2. Мы обеспечиваем эффективное общение с клиентами. Мы стремимся понять их потребности и цели, чтобы предложить наилучшие решения и создать приложение, которое будет соответствовать их требованиям. 3. Мы гибкие и готовы адаптироваться к конкурентному окружению. Мы разработаем приложение, учитывая уникальные особенности каждой отрасли, чтобы максимизировать его эффективность и ценность.Производственные параметры:1. Мы применяем инновационные технологии и современные инструменты для разработки приложений, что дает нам возможность эффективно и быстро создавать функционал высокого качества.Финансовые параметры:1. Цена: мы предлагаем конкурентоспособные цены для разных слоев населения. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** | Стартап мобильного приложения для адаптации женщин в период беременности предлагает несколько основных конкурентных преимуществ, которые делают его незаменимым и полезным для будущих мам. Во-первых, такое приложение предоставляет обширную базу знаний о беременности и всем, что с ней связано. Оно содержит информацию о физических и эмоциональных изменениях, дает рекомендации по правильному питанию, режиму дня и упражнениям, а также предлагает полезные советы по подготовке к родам и уходу за новорожденным. Это позволяет женщинам получить необходимую информацию на одной платформе, без необходимости искать ее в разных источниках. Во-вторых, приложение может предоставить персонализированную поддержку и консультации. Оно позволяет будущим мамам задать вопросы врачам и получить ответы в режиме реального времени. Такая возможность дает женщинам уверенность и комфорт, зная, что они могут получить квалифицированную помощь и советы в любой момент. Третье конкурентное преимущество заключается в мониторинге здоровья беременной женщины и развития ребенка. Приложение может предлагать функции для отслеживания веса, артериального давления, сердечного ритма и других показателей, которые могут помочь своевременно выявить любые проблемы и получить необходимую медицинскую помощь. Кроме того, приложение может быть полезным инструментом для социального взаимодействия и поддержки со стороны других женщин, находящихся в том же периоде беременности. Оно может предоставлять возможность общаться в чате, обмениваться опытом, задавать вопросы и делиться радостями и треволнениями. Такая поддержка со стороны сообщества может оказаться важной для женщин, которые испытывают стресс и опасения во время беременности. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** | Экспертные понимание и знания различных языков программирования. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Проект находится на стадии планирования |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** | 1. Соц. Сети2. Реклама в интернете  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** | Googleplay, AppStoreи другие аналоги |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы** | Проблема, которую решает наше приложение, заключается в необходимости собрать в одном месте все необходимые знания и инструменты, которые помогут будущей маме грамотно осуществлять планирование беременности, следить за своим здоровьем во время беременности и быть хорошо подготовленной к родам. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)** | Первая проблема, которую решает проект, связана с людьми, которые впервые планируют иметь детей. Они испытывают тревогу и беспокойство относительно своего ментального и физического здоровья. Они могут испытывать страх перед непредвиденными проблемами, волноваться насчет своей готовности к родительству и искать информацию для подготовки к этому важному этапу жизни. Проект предлагает различные ресурсы, инструменты и поддержку, которые помогут снять их тревогу, обеспечить оптимальные условия для зачатия и подготовиться к будущему родительству. Вторая проблема, которую решает проект, связана с людьми, которые уже имели ранее стрессовый опыт во время первой беременности. Эти люди могут столкнуться с негативными эмоциями, тревогой и страхом при планировании второго ребенка. Они хотят избежать повторения прошлых стрессовых ситуаций и ищут способы справиться с этими эмоциями и обеспечить здоровую и безопасную беременность. Проект предлагает инструменты для управления стрессом, поддерживающую информацию и ресурсы, которые помогут им справиться с этими эмоциями и создать оптимальные условия для второй беременности. В целом, проект помогает людям решить проблемы и заботиться о своем ментальном и физическом здоровье во время планирования и осуществления потомства, обеспечивая информацию, инструменты и поддержку для успешной и здоровой беременности. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции** | В наше время развивается тенденция ответственного отношения к своему здоровью и здоровью своих близких, тем более детей.Проблема, которую решает наш проект очень актуальна в нашем мире, т.к дети рождаются каждый день и мы помогаем будущим мамам справится с этим тяжелым периодом в их жизни. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема** | Проект решает проблемы, связанные с планированием потомства и заботой о ментальном и физическом здоровье людей до, во время и после беременности. Приложения будет включать в себя специально подобранныйматериал и функционал для совокупного подхода к формированиюматеринского мышления и поддержания здоровья в периодпланирования ребенка, беременности и родов |
| 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.* | Запуск стартапа мобильного приложения для помощи женщинам во время и после беременности представляет огромный потенциал и предоставляет значительные возможности для контроля и оценки его рентабельности. В настоящее время беременность сопровождается множеством вопросов и потребностей, и создание такого приложения, которое бы предоставляло полезные советы, информацию и поддержку, может быть весьма перспективным. Оценка рентабельности стартапа мобильного приложения для беременных женщин основывается на нескольких ключевых факторах. Во-первых, важно учитывать размер и характер целевой аудитории. Беременные женщины - значительная и быстро растущая группа потребителей, которая нуждается в надежных и удобных ресурсах для поддержки своего здоровья и благополучия. Имея приложение, которое учитывает их особенности, выявляет потребности и предоставляет релевантную информацию, можно ожидать широкого спроса на продукт.Важным аспектом оценки рентабельности стартапа является метод монетизации. Приложение может быть разработано с использованием различных моделей монетизации, таких как платные подписки, рекламные показы, партнерская программа или комиссионные за продажи товаров и услуг. Каждая из этих моделей имеет свои преимущества и недостатки, и выбор оптимального варианта зависит от специфики приложения, а также отождествленного пользовательского опыта.Другим важным фактором в оценке рентабельности будет стоимость разработки и поддержки приложения. Разработка высококачественного, понятного и достаточно функционального мобильного приложения может требовать значительных финансовых вложений. Далее, необходимо учесть расходы на его маркетинг и продвижение, чтобы обеспечить его видимость и привлечь достаточное количество пользователей.Не менее важным аспектом является конкурентная среда. Проведение конкурентного анализа поможет определить, насколько уникальным и востребованным будет предлагаемое приложение в отношении уже существующих решений на рынке. Помимо этого, следует учитывать текущие тенденции и изменения в отрасли здравоохранения и мобильных приложений, чтобы оценить возможности и риски развития стартапа.В целом, оценка рентабельности стартапа мобильного приложения для помощи беременным женщинам требует комплексного подхода и учета множества факторов. При наличии уникального продукта, ясной модели монетизации, а также обоснованной стратегии маркетинга и продвижения стартап имеет все шансы на успех и прибыльность на рынке. Однако, необходимо также учитывать возможные риски и изменения в сфере беременности и здравоохранения, чтобы адаптироваться к новым условиям и сохранять конкурентоспособность. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *сентябрь 2023 – январь 2024**•разработка приложения**•тестирование**•регистрация и патент**•выгрузка приложения в AppStore и Google Play**февраль – май 2024**•запуск приложения**•продвижение**•оценка работы, анализ отзывов пользователей**июнь и далее 2024 - ...**•внесение изменений в зависимости от требований пользователя**•поиск партнеров**•развитие социальных сетей проекта* |