|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | AR зеркало |
| Команда стартап-проекта | Гаврила Старых, Сафронова Мария,Шайхелисламова Ляйля, Копнина Злата, Горовцова Юлия, Оганов Руслан |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | Хелснет |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | AR зеркало с возможностью отслеживания здоровья, подбором тренировочной программы, возможностью увидеть свою гипотетическую физическую форму после прохождения тренировок за счет встроенных датчиков и приборов. Возможность отслеживать изменения фигуры и увидеть идеал, к которому можно стремиться. Помимо подбора тренировок зеркало позволит отследить ваше состояние здоровья, покажет ваши физиологические проблемы и отправит эти данные в больницу, к которой вы прикреплены. Различные датчики будут отслеживать ваше здоровье, вам не нужно носить браслет на руке или любые другие аксессуары, потому что зеркало всегда будет в вашей квартире |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Данное устройство позволяет быстро выявить проблемы со сном, которые могут влиять на здоровье, вывить изменения в весе и пульсе, если тренироваться возле зеркала оно будет следить за вашими показателями.Данное устройство помогает сэкономить время на поездки к врачу.Базовая проверка здоровья всегда дома , статистика и план леченияПодходя к зеркалу вы увидите информацию о состоянии вашего организма, выявляется то, чего ему не хватает. |
| Технологические риски | Предполагаемые риски: дефекты поставки материалов, ошибки при изготовлении устройств, выход из строя, неокупаемость, низкая заинтересованность клиентов. Ограниченное оборудование, которое делает сложным мониторинг показателей здоровья. Решением может стать использование дополнительных датчиков и улучшение аппаратной части зеркала, чтобы обеспечить более точный мониторинг здоровья.Риском является необходимость дополнительной оценки данных, предоставляемых моделями компьютерного зрения и машинного обучения. Решением может стать тестирование и уточнение алгоритмов обработки данных для обеспечения более точных результатов.Этические вопросы, связанные со сбором личных данных пользователей. Решением может стать установление соответствующих стандартов и регуляций, а также обеспечение безопасности данных пользователей. |
| Потенциальные заказчики  | ПенсионерыСпортсменыЛюди, заботящиеся о своём здоровье, но не обладающие свободным временемЛюди, ограниченные в выходе из дома |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Мы будем продавать наш продукт определенным компаниям (и частным заинтересованным лица), которые затем могут использовать данные для предоставления услуг по улучшению здоровья своих клиентов. Таким образом, наша целевая аудитория - это управляющие компаний по управлению здоровьем и страховым компаниям, которые хотят предоставить своим клиентам более точные данные об их здоровье.Основным источником доходов будет продажа продукта компаниям-партнерам, при этом мы будем брать определенную комиссию за каждый проданный продукт. Также, мы можем загружать приложения на телефоны или другие устройства, которые будут использоваться совместно с датчиком, и продавать их через приложения. Помимо этого, мы можем предлагать услуги анализа полученной информации и составления докладов, которые могут быть полезны клиентам для разработки программ здорового образа жизни.Мы будем использовать стратегию привлечения клиентов через маркетинговые кампании, выставки и семинары. Более того, мы можем делать скидки на покупку нашего продукта по поручению управляющих компаний по управлению здоровьем и страховых компаний.Затраты будут связаны с исследованиями и разработкой новых моделей, производством оборудования и установкой датчиков на устройствах. Однако, основные затраты будут связаны с маркетинговыми кампаниями для продвижения продукта на рынке.Ключевые партнеры, с которыми мы будем сотрудничать, - это компании-партнеры, которые предоставляющие услуги по управлению здоровьем.Наша компания будет стремиться к тому, чтобы стать лидером на рынке оценки общего состояния здоровья и обеспечить клиентов приложениями на высшем уровне, чтобы они могли получить максимальную пользу от нашего продукта. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Продукт использует различные сенсоры и алгоритмы обработки данных, которые позволяют собирать и анализировать информацию о состоянии организма.Устройство диагностирует нарушения организма и выдаёт рекомендации по дальнейшим действиям. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 21 000 000 руб. |
| Предполагаемые источники финансирования | Проект социальный. Первоначальное финансирование планируется с помощью грантов и собственных средств.Дальнейшее финансирование проекта будетосуществляться за счет средств, вырученных за продажу товара. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | В настоящее время рынок здоровья огромен и растет, так как люди все больше обращают внимание на свое здоровье и благополучие.Рынок здоровья также насыщен конкуренцией, однако наш продукт является уникальным и имеет свои преимущества по сравнению с конкурентами. Для создания нашего продукта оценки общего состояния здоровья необходимы значительные исследования и разработки, что значительно повышает общую стоимость проекта. Однако сам продукт оценки общего состояния здоровья очень полезен и актуален в наше время для разных социальных групп. |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии | 2 | 0 |
| Разработка макета и интерфейса продукта | 1 | 0 |
| Устройство производства (найм работников, поиск и аренда завода, необходимого для изготовления устройств оборудования) | 2,5 | 3 175 000 |
| Производство пробной партии устройств | 0,5 | 1 500 000 |
| Тестирование и внесение необходимых изменений/улучшений в устройства | 3,5 | 100 000 |
| Выпуск продукции (1000 шт.) | 2,5 | 15 000 000 |

Итого: 19 775 000 |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| Гаврила Старых | 3300 | 16,6 |
| Сафронова Мария | 3300 | 16,6 |
| Копнина Злата | 3300 | 16,6 |
| Шайхелисламова Ляйля  | 3300 | 16,6 |
| Оганов Руслан  | 3300 | 16,6 |
| Горовцова Юлия | 3300 | 16,6 |
| Итого: | 20000 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| 1. Гаврила Старых  | Координатор проекта | 89772758965 gavriil5555003@gmail.com | Ведение переговоров со смежными структурами;Сбор и обработка информации;Ведение документации;Проверка регламентов, инструкций и их обновления.Мотивация команды. | ГУУ бакалавриат Менеджмент в кино и тв |
| 2. Сафронова Мария |  PR-менеджер | 89199966890 mariagsaf@gmail.com | Разработка стратегии продвижения проекта в соц. сетях и медиа;Создание контента, который будет помогать продвижению проекта (тексты, видео, фото и т. д.);Оптимизация контента под требования поисковых систем;Создание PR-кампаний и проведение мероприятий, которые помогут продвижению проекта. | ГУУ бакалавриатМенеджмент в кино и тв |
| 3. Копнина Злата  | Руководитель проекта |  89605052854 zlatakopnina@mail.ru | Контроль над соблюдением условий проекта;Организация проектной команды и распределение обязанностей внутри неё;Участие в разработке детального бизнес-плана. | ГУУ бакалавриатМенеджмент в кино и тв |
| 4. Шайхелисламова Ляйля |  Помощник PR-менеджера | 89625557736laylashayh@mail.ru | Поддержка контакта с клиентами, решение их вопросов и проблем в соц. сетях;Оценка эффективности проводимых мероприятий и реакция на изменения в отношении проекта;Анализ данных и работа с отзывами клиентов, а также планирование стратегий дальнейших действий;Сотрудничество с другими отделами компании для совместных проектов и снятие барьеров для представления проекта в лучшем свете. | ГУУ бакалавриатМенеджмент в кино и тв |
| 5. Горовцова Юлия | Помощник руководителя | 89096398132ylia267@mail.ru | Мониторинг выполнения проекта. Анализ причин возможных отклонений от графика и составление отчетности для руководителя;Коммуникация и координация.Обеспечение связи между командой и руководством проекта, участие в подготовке отчетов и презентаций;Контроль за качеством. Оценка и регулярный мониторинг качества продукции, контроль исполнения стандартов и требований проекта. | ГУУ бакалавриатМенеджмент в кино и тв |
| 6. Оганов Руслан | Помощник руководителя | 89621964593 oganov.ruslan2003@yandex.ru | Расчет объёма работ и подготовка смет;Составление графика работ;Контроль календарно-сетевого планирования. | ГУУ бакалавриатМенеджмент в кино и тв |

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)