**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\*** | Сканер Healthy Scan |
| 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.* | *Выбрать одно из:**- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем» (не менять!!!)* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Оставить оба или выбрать одно из:**Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet" (не менять!!!)* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- КАСУМОВ ФАРИД ФАХРАДДИН ОГЛЫ- 8 915 280 07 12- kasumovfarid2001@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 |  |  | Касумов Фарид Фахраддин оглы | Лидер команды | 8 915 280 07 12kasumovfarid2001@mail.ru |  | 3 года учавствовал в проектной работе в ГУУ  |
| 2 |  | 833805 | Михеев Даниил Сергеевич  |  | 89852422343, danya.mikheev.2001@mail.ru |  | 3 года учавствовал в проектной работе в ГУУ |
| 3 |  | 966556 | Игнатов Владислав Валентинович |  | 89257118928full\_star@bk.ru |  | 4 года участвовал в проектной работе ГУУ |
| 4 |  |  | Дмитриев Сергей Леонидович  |  | 89661701131sldmit@yandex.ru |  |  |
| 5 |  |  | Петров Виктор Владиславович |  | 89686485379, petrovviktorwork@gmail.com |  |  |

 |
|  | **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* | Наш проект заключается в том, чтобы разработать нового сканнера мышц человека“Healthy scanner”, который позволяет оценить уровень подготовленности тела для физических тренировок. Цель проекта - Разработать “Healthy scanner” который позволял бы оценить степень готовности человека к физическим упражнений, посредству измерения уровня подготовленности мышц. Задачи проекта:-разработка ПО для устройства-выявить проблемные зоны при создании устройства-найти специалистов,которые спроектируют и изобретут данный сканер-разработка пульта управления для потребителя  |
|  | **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* | Создаём “Healthy scanner”, которое будет сканировать тело человека,оценивающий уровень подготовки к нагрузкам в тренажерном зале. Также, в данном аппарате можно не только сканировать полностью тела , но и также отдельно выбранную группу мышц на которые будет сделан акцент при занятиях. |
| 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* | Бодибилдерам,спортсменам,людей увлекающихся спортом сможет подсказать данный сканер в тренажерном зале , который покажет разогрев тела или отдельные группы мышц, что поспособствует уменьшению получения травм.Данный сканер решает проблему вероятности получения травм в случае если человек приступает к физическим упражнений без должного разогрева мышц |
| 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: 1)Фитнес-клубы2)Спортивные секции3)Отели в которых присутствует тренажерный зал4)Частные лица 5)Школы бодибилдеров  |
| 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* | Аппарат будет создаваться на основе Callibri Muscle Tracker – это набор датчиков для регистрации биопотенциалов мышц при выполнении различных упражнений.аналитического и прогностического анализа.Что касается аналитического анализ, то есть статистика, что многие люди приходя в тренажёрный зал начинают сразу заниматься без проведения разминки и зачастую такие люди получают небольшие травмы на тренировках. Чтобы этого исключить человеку поможет данный аппарат, т.к сразу покажет уровень разогрева тела,если тело не достаточно разогрето,то человек проведет разминку.Прогностический анализ. При использования данного аппарата, люди в тренажёрном зале будут с большей вероятностью более разогретыми перед тренировками , что способствует снижению получения травм на тренировках.  |
| 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.*  | 1. Розничная продажа: продажа аппаратов напрямую потребителям через онлайн-магазины, спортивные магазины или специализированные магазины для тренировок.
2. Аренда аппаратов: предоставление аппаратов а аренду фитнес-клубам, спортивным центрам и тренажерным залам. Это может быть выгодным предложением для компаний, которые не хотят или не могут покупать аппараты, но хотят использовать их для своих клиентов.
3. Партнерство и сотрудничество: установление партнерских отношений с тренерами, фитнес-клубами и спортивными центрами для продвижения и использования аппаратов. Это может включать предоставление скидок на аппараты, обучение персонала и совместные мероприятия.
4. Монетизация данных: сбор и анализ данных, полученных от аппаратов, и продажа анонимизированных статистических данных третьим сторонам, таким как исследовательские учреждения или спортивные организации. Это может создать дополнительный источник дохода для компании.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Другие устройства для измерения разогрева мышц, такие как электромиографы или теплокамеры (Mobee® fit)
2. Методы разогрева мышц без использования специальных устройств, такие как динамические упражнения, статистические растяжки и протяжка (Acciniq)
3. Тренеры и физиотерапевты, которые могут предложить альтернативные методы разогрева и индивидуальный подход к тренировке
4. Другие компании, производящие и продвигающие аналогичные аппараты для измерения разогрева мышц.(Dubllik )
 |
| 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* | Наш сканер “Healthy scanner” предоставляет клиентам возможность определения уровня разогретости всех мышцы или выбрунную группу. Отличаемся от конкурентов по быстроте определения уровня, программное обеспечения новее. Мы следим за тенденциями рынка и стараемся предугадать потребности клиентов, чтобы быть впереди конкурентов. |
| 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* | Наступило такое время, что в мире появляются новые технологические возможности,которые могут изобрести данный сканер.Реализуемость бизнес идеи подтверждается анализом рынка и определением потенциальных клиентов. Если существует спрос на предлагаемый продукт или услугу, то это говорит о возможности успешной реализации идеи., также наличие доступных ресурсов и инфраструктуры является важным аргументов в пользу реализуемости идеи, если есть доступ к необходимым финансовым, техническим и человеческим ресурсам, то значительно повысит шансы на успех. Гибкость и способность адаптироваться к изменениям на рынке также являются ключевыми аргументами в пользу реализуемости бизнес идеи. Быстрое реагирование на изменения в потребностях клиентов или конкурентной ситуации может помочь сохранить конкурентоспособность и успешно развиваться. |
|  | **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* | 1. Сканер высотой 2,5-3 метра . Выполнен из металла.
2. Температура: сканер может измерять температуру мышц перед тренировкой. Это может быть полезно для определения уровня разогрева и готовности мышц к физической активности.
3. Пульс: сканер может измерять пульс перед тренировкой. Это может помочь определить уровень активности сердечно-сосудистой системы и готовность организма к физической нагрузке.
4. Электромиография (ЭМГ): сканер может использовать электроды для измерения электрической активности мышц. Это поможет определить уровень активности мышц перед тренировкой.
5. Давление: сканер может измерять давление. Это поможет определить уровень напряжения и готовность мышц к физической активности.
6. Импеданс: сканер может использовать методы импедансной томографии для измерения состава тканей в районе мышц. Это поможет определить уровень гидратации и качества разогрева мышц
7. В зависимости от конкретного сканер, он может иметь возможность измерять и другие технические параметры, такие как силу сжатия мышц или гибкость. Конкретные технические параметры могут различаться в зависимости от модели и производителя сканера.
 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | **Доходы:**Продажа 10 единиц продукции - 1 230 000 рублей**Затраты:**Формирование програмного обеспечения - 50 000 рублей*Зарплаты:*Програмисты (2) - 90 000Инженер: 80 000Техник-установщик: 40 000*Логистика*: 30 000Аренда помещения: 50 000Сырье(на 10 единицы продуцкии):Меттал: 170 000Никель: 90 000Платина: 40 000Прочее: 60 000Реклама: 100 000 (соц сети, таргерт, контексты, баннеры, листовки)Итого: 840 000 рублей**Чистая прибыль:**1 230 000 - 840 000 = 390 000 рублей (на 10 единицы продукции) |
| 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.)* | Конкурентное преимущество — наш сканер показывает состояние разогрева каждой мышцы в отличие от ACCUNIQ.Аппарат конкурентов показывает общее состояние состояние мышц. В анализаторе состава тела ACCUNIQ представлена диаграмма жировой и мышечной массы тела. На показателях продемонстрировано процентное соотношение скелетных мышц и жировой ткани, составляющих общий вес тела человека.Dubllik предоставляет 3D сканирование тела, однако, он не показывает состояние мышц. Сканер показывает индекс массы тела, сухую массу тела и процент жира в организме |
| 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* | Для полноценного функционирования сканера, необходимо будет создавать программное обеспечение, написанное на языке Python. Так как этот язык довольно простой и легко читаемый для любых разработчиков. Также у него очень обширная библиотека, в которой находится много функций и инструментов. Также он хорошо совместим со всеми платформами, что позволяет создавать кросс-платформенные приложения. У Python в отличие от других языков имеет широкое распространение в различных областях разработок. Это нужно для того, что аппарат выводил результаты сканирования тела человека на экран и показывал какие конкретные зоны мышц требует дополнительного разогрева. |
| 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* | Проведен опрос среди ЦА проекта. По его результатам мы сделали вывод о том, что посетителям спортзала необходим сканер, которые показывает степень разогретость каждой мышцы с целью уменьшения риска травмы.Проведена сегментация ЦА проектаПроанализирован рынок спортивных оборудований Определен бюджет проектаВыполнено календарное планирование проектаОпределены технические параметры сканераОпределен план продвижения проектаРазработана бизнес-модельОпределены конкуренты и проанализированы их сильные и слабые стороныОпределены каналы сбыта  |
| 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*  | Для посетителей спортзалаСоциальные сети спортзала (ВК, Telegram, Instagram): Посты будут дублироваться во все социальные сети. Для инстаграма видео будет представлено в формате Reels. 1. Информационный пост о том, что появился новый полезный сканер.2. Видео о том, где он находится и как выглядит.3. Видео с тренером, который покажет как сканер работает, расскажет и его плюсах и полезности4. Видео, показывающее как посетители спортзала пользуются сканеромТакже на входе в спортзал рекламный баннер, рассказывающий о том, что в спортзале появился сканер.В сторис Инстаграма и Телеграма также будет анонс появления сканера и Также мы будем участвовать в различных тематических выставках. Например, MedExpo, sport casual moscow 2024, Pro Sport 2024Для спортзаловОрганизация мероприятия для менеджеров спортзалов с презентацией аппарата. На нем будем рассказывать о плюсах аппарата (для чего он нужен и какая польза от него будет). Также наглядно будет показан функционал. Приглашение на мероприятие будет организовано через email рассылку, пресс-релиз и через обзвон менеджеровТакже будут созданы социальные сети стартапа (ВК, Телеграм, Инстаграм)В них мы анонсируем появление сканера, расскажем о его плюсах и уникальности в формате сторителлинга.Также будет продемонстрирована его функциональная составляющая и опубликована цена продажи.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | В качестве канала сбыта будет использоваться онлайн сайт и маркетплейсы - Wildberries и Ozon.Оффлайн магазин Рязанский проспект 99. Сайт в сети интернет: healthyscan.ru |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Уровень травматизма. Зачастую, люди получают травмы из-за того, что недостаточно разогрели тело, растянули мышцы. Наш сканер сможет снизить риск получения травмы путем выдачи информации об уровне разогрева тела. |
| 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* | Данный стартап-проект направлен на решение снижение травм полученных во время тренировки. Приходя в тренажёрный зал, многие люди забывают про базовые вещи перед тренировкой - это элементарная разминка. Устройство которое мы хотим разработать поможет людям увидеть , что как организм готов перед тренировкой. Если тело готово , то с большей вероятностью человек не получит травму, а если тело не разогрето, то тут уже появляется большой риск нанесения себе травм |
| 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)*  | Многие люди которые занимаются в тренажёрном зале от 1 года и более знают, что начинать тренировку необходимо с разминки. Данный аппарат когда будет установлен в тренажёрный зал, конечно, будет пользоваться спросом, т.к нет ничего лучшего, чем отсканировать и посмотреть готовность тело или отдельных групп мышц перед тренировкой. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Все легко и просто, с помощью цифр наш аппарат сможет показывать, насколько тело человека разогрето, в случае недостаточного разогрева тела, будет уведомление, предупреждающее в процентном соотношении риск получения травмы, при этом, после уведомления на экран будет выведено время, которое необходимо для достижения оптимального значения разогрева тела |
| 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.* | Оценка “рынка” всего 2 700 фитнес-клубов. Потенциал у данного продукты высокий, так как многие люди пренебрегают разминкой. Это очень хорошо поможет новичкам в тренажерных залах, так как у них мало опыта. Кроме того, таких аппаратов нигде нет, что может служить не только для практического применения, но и как рекламный ход для определенных спортзалов. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| *План развития прост, запатентовать технологию, затем нужно покорить всю Россию и исходя из ситуации в мире, выйти на мировой рынок. В данный момент, можно продавать устройства дружественным странам, при этом наладив логистику и завоевав рынок России.* |
| --- |