Паспорт проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Краткая информация о стартап-проекте | | | | | | | |
| 1 | Названия стартап-проекта | «Здоровая семья» | | | | | |
| 2 | Тема стартапа | Мы объединяем в одном приложении всех челонов семьи, которые смогут отслеживать здоровье друг друга. Если у кого-то из членов семьи возникают проблемы со здоровьем или какие-то показатели отходят от нормы, приложение оповещает родственников, а в критических случаях вызывает сразу скорую. Люди могут получить рекомендацию о посещении врача и записать на прием или получить какие-либо советы | | | | | |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Нано-Био,информационные,когнетивные технологии | | | | | |
| 4 | Рынок НТИ | Techenet Healthnet | | | | | |
| 5 | Сквозные технологии | Биомедицинские, нанотехнологии,искусственный интелект | | | | | |
| Информация о лидере и участниках стартап-проекта | | | | | | | |
| 6 | Лидер стартапа | 4983511 | Зацепина Алиса | Лидер, контроль за соблюдением идее | adele.zatsepina05@mail.ru +79851344628 | Менеджер, тимлидер,спикер,администратор | руководство группами людей от 3 до 25 |
| Команда старпап-проекта | | | | | | | |
| 7 | Unit ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте |  | Должность | Опыт и квалификация |
| 1466666 | 4969349 | Худякова Екатерина | Описывала угрозы и возможности, заполнила почти всю таблицу по матрице SWOT-анализа, описывала политические факторы в STEEPLE-анализе | 89210501731; khc2005@mail.ru | Дата-инженер, экономист | Нет |
| 14666689 | 4969369 | Елена Авдонина | Составляла все таблицы, описывала сильные стороны в SWOT-анализе, описывала этнические факторы в STEEPLE-анализе | 89990131006, avdonina022005@mail.ru | Системный администратор, продакт-менеджер, аналитик, логист | Нет |
| 1480882 | 4969966 |  | Описывала правовые факторы, социальные и технологические в STEEPLE-анализе | 89658371196, frutonanalend@gmail.ru | Тестировщик, советник, юрист | Нет |
| 1480858 | 2295981 |  | Описывала слабые стороны в SWOT-анализе, описывала экологические и экономические факторы в STEEPLE-анализе | 89124499732, Golubova.Marina7@yandex.ru | Тестировщик, маркетолог, копирайтер, логист | Нет |
| План реализации стартап-проекта | | | | | | | |
| 8 | Аннотация проекта | Инновационное приложение, объединяющее в себе различные программы по отслеживаю состояния здоровья, питания, физических показателей. Оно позволит собрать информацию и подготовить конкретные планы/списки задач/советы, позволяющие облегчить заботу не только о своем здоровье, но и о здоровье близких, благодаря функции "Древо семьи". Эта функция отвечает за отслеживание здоровья семьи и в критических ситуациях помогает своевременно оказать помощь за счёт функции сбора информации со смарт часов, которые постоянно транслируют данные человека. | | | | | |
| Базавая бизнес идея | | | | | | | |
| 9 | Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться | Создаются приложение, регулирующее здоровье пользователя, которое будет включать в себя:  \* Медицинские консультации  \* Фитнес-программы  \* Мониторинг здоровья  \* Психологическая помощь  \* Услуги по управлению стрессом  \* Услуги по соблюдению диеты и питания  \* Информационные материалы и образование  \* Медицинские услуги | | | | | |
| План реализации стартап-проекта | | | | | | | |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает | Проблемы, которые решает наш проект:  \* Улучшение физического здоровья  \* Поддержание психического здоровья  \* Контроль заболевших  \* Поддержание здорового образа жизни  \* Повышение осведомленности о здоровье  \* Облегчение доступа к медицинской помощи  \* Поддержка в управлении весом и диетой  \* Содействие здоровой беременности | | | | | |
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты | Люди, которые будут нуждаться в нашем приложении:  \* Люди, ведущие активный образ жизни  \* Люди, с хронологическими заболеваниями  \* Люди, заботящиеся о здоровье семьи  \* Старшее поколение  \* Профессионалы в сфере медицины (B2B, B2C) | | | | | |
| 12 | На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок) | \* Интернет вещей (IoT): Использование датчиков и устройств IoT для мониторинга показателей здоровья, таких как пульс, давление и уровень активности, и передачи этих данных в приложение для анализа.  \* Искусственный интеллект (ИИ): Разработка алгоритмов машинного обучения и нейронных сетей для анализа данных о здоровье, предсказания заболеваний и предоставления рекомендаций.  \* Медицинские базы данных и облачные вычисления: Использование облачных ресурсов для хранения и обработки медицинских данных, обеспечивая доступность и безопасность.  \* Телемедицина: Использование видеосвязи и медицинских консультаций на удаленном доступе для взаимодействия с врачами. | | | | | |
| 13 | Бизнес-модель | Ключевые виды деятельности : 1) Платформа для реализации(приложение)  2)получение разрешений от других компаний  3) производство собственной серии связанных устройств  льности  4) Обслуживание и обновление приложения  5) Привлечение пользователей  6) Привлечение и работа с партнёрами  7) Производство собственной серии связанных устройств | | | | | |
| Ключевые партнеры : 1)Компании выпускающие оборудования для здоровья (часы,весы и тп)  2)Фитнес центры  Поликлиники и больницы | | | | | |
| Ключевые ресурсы : Интеллектуальные  Человеческие  Финансовые | | | | | |
| Ценностное предложение : \* по данным собранным ИИ приложения , вам выдается рекомендация по ведению и контролю своего здоровья  \* при систематическом сбое каких-либо аспектов в организме (сердцебиение/давление/кислород/уровень стресса/вес и тд) ИИ выдает рекомендацию к посещению нужного врача  -в перспективе имея доступ к ЕМИАС автоматически вносит вас в электронную очередь к нужному врачу  \* функция: береги близких!  Если у кого-то из тех, кто входит в "семейное древо" будут замечены критические нагрузки организма (сердечный приступ , уровень стресса сопоставимый с серьезной болью , отсутствие пульса) ИИ высылает предупреждение всем пользователям системы семейное древо и автоматически по подключённом к гео.данным устройству вызывает скорую помощь, скидывая наблюдения пострадавшего и всю его историю здоровья | | | | | |
| Взаимоотношение с клиентами : 1) Автоматизированное обслуживание 2) Особая персональная поддержка  3) Персональная поддержка (колл центр)  •Создание сообществ | | | | | |
| Каналы сбыта : Продажи через интернет  • Социальные сети  • Патрнерский маркетинг  • Play маркет | | | | | |
| Потребительские сегменты : Семьи  Потребительские сегменты :  • Женщины и мужчины 35-50, у которых есть семьи  • Спортсмены 25-35, следующие за здоровьем  • Люди, у которых есть какие-либо проблемы со здоровьем | | | | | |
| Структура издержек : Постоянные: Зп, техническая поддержка приложения, реклама,  Разовые: публикация на play маркете | | | | | |
| Потоки поступления доходов : -Потоки поступления доходов:  -Реклама в приложении  -Покупки в приложении | | | | | |
| 14 | Основные конкуренты | MyTherapy  Ornament  Pollen Club  Apple Health  FatSecret  Flo | | | | | |
| 15 | Ценностное предложение | \* по данным собранным ИИ приложения , вам выдается рекомендация по ведению и контролю своего здоровья  \* при систематическом сбое каких-либо аспектов в организме (сердцебиение/давление/кислород/уровень стресса/вес и тд) ИИ выдает рекомендацию к посещению нужного врача  -в перспективе имея доступ к ЕМИАС автоматически вносит вас в электронную очередь к нужному врачу  \* функция: береги близких!  Если у кого-то из тех, кто входит в "семейное древо" будут замечены критические нагрузки организма (сердечный приступ , уровень стресса сопоставимый с серьезной болью , отсутствие пульса) ИИ высылает предупреждение всем пользователям системы семейное древо и автоматически по подключённом к гео.данным устройству вызывает скорую помощь, скидывая наблюдения пострадавшего и всю его историю здоровья | | | | | |
| 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.) | Конкурентные преимущества  1. Уникальные ресурсы и партнеры  Доступ к данным ЕМИАС:  Наш проект имеет прямой доступ к данным ЕМИАС, что позволяет нам использовать информацию о состоянии здоровья граждан национального масштаба. Это уникальное преимущество, так как позволяет нам предоставить полноценный медицинский мониторинг.  Партнерство с медицинскими организациями:  Мы активно сотрудничаем с медицинскими учреждениями, что обеспечивает надежное выполнение наших услуг и доверие пользователей.  2. Технологическое превосходство  Интеграция с устройствами для мониторинга здоровья:  Мы обеспечиваем интеграцию с современными устройствами, такими как смарт-часы, для сбора данных о здоровье, что делает нашу платформу более удобной и эффективной.  Искусственный интеллект и аналитика:  Мы используем AI для анализа данных о здоровье и предоставления персонализированных рекомендаций.  3. Уровень безопасности и конфиденциальности  Защита данных:  Мы обеспечиваем высокий уровень защиты персональных данных и конфиденциальности, что особенно важно в медицинских приложениях.  Соблюдение нормативов:  Мы соблюдаем все необходимые регуляторные требования и стандарты в области здравоохранения и информационной безопасности. | | | | | |
| 17 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту) | 1)приложение, объединяющее в себе различные программы по отслеживаю состояния здоровья, питания, физических показателей.  А) мониторинг уровня кислорода в крови  Б) Отслеживание частоты сердцебиений  В)уровень глюкозы по анализу пищи  Г) уровень стресса  Д) Часы активности  Е) часы сна  Ж) количество поступающих полезных веществ    2)собирает информацию и подготавливает конкретные планы/списки задач/советы, позволяющие облегчить заботу не только о своем здоровье  А) предупреждение о критических превышениях/нехватке кислорода, глюкозы, витамин.  Б)список тренировок на каждый день с напоминанием о них  В) Женский календарь  Г)цели для достижения поставленных результатов  3) контролирует состояние здоровья семья  А) показатели жизненно важных данных членов семья  Б) горячая линия вызова скорой медицинской помощи  В)Мониторинг прогресса члена семейного древа | | | | | |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса | Взаимодействие с ведущими специалистами в области медицины , получение от них советов,которые будут оцифрованны в приложение.  Поддержку технического обеспечения проводят сотрудники с профессиями:  1)Программисты  2) веб-дезайнеры  3)инженер технолог  4)кибер-безопастность  5) аналитик  Информационная составляющая(наполение приложения)  1)диетологии  2)фитрес тренеры  3) педиаторы (врачи других направленностей)  Финансовая сставляющая :  1)экономист (контоль развития рынка)  2)бухгалтер (работа внутреннними финансами)  3)риск-менеджер | | | | | |
| 19 | Основные конкурентные преимущества | 1) планируемая работа приложения при помощи ИИ  2) быстрое реагирование на запросы потребитлей при помощи использования  3) за указанную стоимость среднюю по рынку спектр услуг гораздо более развит,чем у конкуруента  4) Большой спектр услуг  5) взаимодействие с множеством специалистов в вудущих отросляхя | | | | | |
| 20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции | 1) разработка ИИ ,который будет не только взаимодействовать с пользователями через онлайн чаты ,но и будет иметь прямое управление приложением , выдавать рекомендации собирая и связываясь с ответственными специалистами или передавая вызов выше стоящей инстанции с формированием конкретного запроса.  2) подключение нейро сети для аналитики поступающих через функции приложения данных, подборка рекомендаций и персональный начальный контроль за взаимодействием пользователя с приложением  3) Внутренняя система рыночных отношений между партнёрами приложения. Каждый участник будет занимать электронную нишу в приложении и взаимодействовать с алгоритмами ИИ и нейро сети | | | | | |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL | TRL 1 | | | | | |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия | 1) сейчас идёт поддержка от государства на развитие технологий  2) Обеспечения помощи в оказании медицинских услуг | | | | | |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта | 1) медиа платформы (Социальные сети)  2)сайты партнеров  3) местные сми  4) продукция  5) личныые взаимодействия | | | | | |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта | 1)Продажи через интернет  2)Социальные сети  3) Патрнерский маркетинг  4) Play маркет | | | | | |
| Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | | | | | | | |
| 25 | Описание проблемы | Каждый четвертый в России - пожилой или пенсионер. В пожилом возрасте происходит замедление обменных процессов в организме, начинают истощаться жизненные силы, что приводит к развитию возрастных заболеваний. Недуги старости – это закономерное явление, которое мало зависит от внешних воздействий. очень частая болезнь у старых людей - болезнь сердца, инфаркты и инсульты. Если медленно отреагировать на инсульт, человек может умереть. инстульт занимает второе место в мире среди причин смертности | | | | | |
| 26 | Какая часть проблемы решается (может быть решена) | Может быть решена проблема с максимально быстрым уведомлением об изменении здоровья, а также отслеживать показатели здоровья и давать рекомендации по улучшению | | | | | |
| 27 | «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции | Женщина, мать семьи, которая состоит из нескольких поколений. У нее и ее мужа есть пожилые родители. У родителей плохое здоровье и она хочет получать сведения о здоровье, но при этом очень занята. Приложение будет поможет ей благодаря регулярным уведомлениям о состоянии здоровья, отправкой рекомендаций по уходу и здоровью. Также она сможет записать любого члена семьи в больницу или к специалисту | | | | | |
| 28 | Каким способом будет решена проблема | будет создано приложение, которое позволяет контролировать состояние здоровья всей семьи и вовремя реагировать на критические изменения | | | | | |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса | Рынок хеснет - 2 трл. долларов, 60 000 000 000 долларов рынок хеснет в России, 3 000 000 000 долларов потенциальный рынок | | | | | |
| План дальнейшего развития стартап-проекта | | | | | | | |
| 30 |  | 1) анализ рынка 11.10.2023-11.12.2023  2) анализ конкурентов 13.10.2023-13.01.2024  3) очное участие в федеральной программе (для презентации себя) 25.05.2024-25.09.2024  4) привлечение инвесторов 09.2024-12.2024  5) привлечение специалистов: медиков, методистов, маркетологов, IT-специалистов и пр.  12.2024-06.2025  6) разработка ИИ 06.2025-02.2026  7) проработка системы взаимодействия ИИ ,нейро сетей и функций приложения12.2025-03.2026  8) создание приложения и его оформление (дизайн) 03.2026-06.2026  9) запуск проекта 09.2026  10) привлечение аудитории и первые продажи 10.2026 | | | | | |