**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект) (дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)** | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова» |
| **Карточка ВУЗа (по ИНН)** | 0323085259 |
| **Регион ВУЗа** | Республика Бурятия |
| **Наименование акселерационной программы** | "Байкалбиофарм 2023" |
| **Дата заключения и номер Договора** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | **Разработка технологии профилактики и лечения стресс-индуцированных расстройств адаптогенами растительного происхождения** | | | | | |
| **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* | | | | **Медицинские технологии** | | | | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | Биомедицинские и ветеринарные технологии. | | | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | **HealthNet** | | | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | **Университетская ТК** | | | | | |
| **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | **- Unti ID** U1182376 **- Leader ID** 3420131 **- ФИО Димитрова Анна Олеговна - телефон 89149814225 - почта 2468anuta@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 | U1648592 | | 3236864 | | Шугаева Долгор Эдуардовна | ГИ | +79247522152  Dshugaeva@inbox.ru |  |  | |
| 2 | U1648516 | | 4982324 | | Ооржак Светлана Саган-ооловна | Р | 89293178411  Oorzhak.svetsong@gmail.com |  |  | |
|  | 3 |  | | 4982613 | | Аюшеев Ардан Александрович | ГИ | +79969358113 |  |  | |
|  | 4 |  | | 4983165 | | Хандажапов Агван Баирович | Р | 89969351410  agvan.khandazhapov@mail.ru |  |  | |
|  | 5 | U1648608 | | 4892823 | | Токуренова Номина Витальевна | Р | 89516239720  tokurenova88@gmail.com |  |  | |
|  | 6 |  | | 4899917 | | Корнев Даниил Алексеевич | Э | 89146341717 |  |  | |
|  | 7 |  | | 5096479 | | Батожапова Арюна Зориковна | Р | 89834231168 |  |  | |
|  | 8 | U1648516 | | 1135202 | | Менжикова **Светлана** Баировна | Э | 89146323394 |  |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | Усиление влияния социально-экономической среды на жизнедеятельность и здоровье человека, технологический прогресс создает критические нагрузки на человека, его физическое и психическое состояние. Стресс, чрезмерный по силе и длительности приводит к развитию дисрегуляторной патологии: гипертонической болезни, язвенной болезни желудка и кишечника, иммунодепрессии, повышение тревожности и др. Это требует разработки адаптационных и реабилитационных программ для людей групп риска всех возрастов и социальных групп вне зависимости от состояния здоровья.  Целью проекта является внедрение в клиническую практику нового отечественного адаптогенного средства растительного происхождения (БАД) для профилактики и лечения стресс-индуцированной патологии, повышения уровня здоровья и качества жизни людей, вытеснение импортной продукции с фармацевтического рынка РФ.  Задачи: -оценить безопасность применения "кардекаима" на здоровых добровольцах; - подобрать эффективную и безопасную дозу исследуемого фитоадаптогена; - определить эффективность растительного адаптогена в условиях экзаменационного стресса; оценить эффективность "кардекаима" для профилактики и лечения ПТСР участников СВО.  В результате мы ожидаем повышение умственной и физической работоспособности, повышения иммунитета, снижения уровня стресса, улучшение качества жизни человека.  Области применения: в профилактической медицине - для широких слоев населения для повышения неспецифической сопротивляемости организма, коррекции стресс-индуцированной патологии; для лиц, занятых на производствах с вредными условиями труда; работающих в экстремальных климато-географических условиях; в военной медицине - для повышения физической и умственной работоспособности, для профилактики ПТСР; в геронтологии - активное долголетие.  Потенциальные потребительские сегменты - широкие слои населения, участники СВО и их семьи, люди, которые хотят избавиться от негативного влияния стресса на организм |
|  | **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* | Технология профилактики и лечения стресс-индуцированных расстройств адаптогенами растительного происхождения. |
| **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* | Людям, подверженным постоянному напряжению решать проблему негативного влияния эмоционального стресса на психофункциональное состояние организма: cтудентам во время учебы и сессии, участникам СВО и их семьям: профилактика и лечение посттравматического стрессового расстройства (ПТСР); повышение неспецифической толерантности у лиц, занятых на производствах с вредными условиями труда; работающих в экстремальных климато-географических условиях (северные районы Бурятии, Крайнего Севера, Приполярья), |
| **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 (В2В, В2С и др.)* | Для физических лиц: географическое расположение: 1. Регион - Республика Бурятия  2.г. Улан-Удэ 3.Плотность населения -2,77 чел./км^2 4.Численность населения - 974 628 чел.(2023) 5.Климат - резко-континентальный, с холодной зимой и жарким летом. демография: 1.пол - мужской и женский 2.возраст - вся возрастная категория 3.семейное положение - не имеет значения 4.уровень дохода - средний 5. образование - не имеет значения 6. занятость - люди, занятые трудом в экстремальных условиях,  7.род деятельности - не имеет значения  8.религия - не имеет значения 9.национальность - не имеет значения психография: 1.Выгоды для клиента -профилактика стресс-ассоциированной патологии, повышение работоспособности, иммунитета, улучшение качества жизни человека 2.Мотивы совершения покупки - повысить умственную и физическую работоспособность, стрессустойчивость, повысить иммунитет,  Юр лица: 1) Торгово-розничная отрасль:  - аптеки, занимающиеся розничной торговлей - аптечные пункты - аптечные киоски 2) МСП  Сектор рынка B2C (Business to Consumer) предполагает продажу товаров и услуг физическим лицам или конечным потребителям |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научнотехнических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | В ИОиЭБ СО РАН на основе анализа тибетских рецептурных прописей «жудлэнов» разработано новое растительное средство адаптогенного действия «кардекаим», обладающее стресс-протективным действием на различных экспериментальных моделях острого стресса, актопротекторным действием, анксиолитическим, антидепрессивным. иммуномодулирующим действием.  Будут проведены I, II и III этапы клинического исследования по оценке безопасности, эффективности "кардекаима" на здоровых добровольцах; студентах, находящимся на стадии истощения стресса; пациентов с ПТСР. |
| **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.* | Серийное производство в экспериментальном цехе ИОЭБ СО РАН (МИП «Арура») - поставщик "кардекаима". На закупку сырья необходимо привлечение средств частных инвесторов, каналы продвижения: договор с предприятиями с тяжелыми вредными условиями труда на территории Бурятии, для нужд военной медицины (МО). |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основными конкурентами являются адаптогены синтетического и растительного происхождения: синтетического происхождения: - Мелатонин - 520 руб. - Трекразин - 1030 руб. - Стимол - 1083 руб. - растительного происхождения:  ХемоХим Атоми (Южная Корея) - 6000 руб - экстракт родиолы розовой - 219 руб. |
| **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* | Ценностные предложения:  Наши преимущества, по сравнению с адаптогенами синтетического происхождения: •низкая токсичность  •наличие широкого спектра БАВ, близких по своей природе эндогенным биорегуляторным соединениям  •поливалентность фармакологической активности;  •плавное нарастание фармакологического эффекта,  •низкая токсичность и отсутствие неблагоприятных побочных реакций при длительном применении  ∙ невысокая стоимость, в связи с этим доступность широким слоям населения. |
| **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* | Преимуществами "кардекаима" являются: экспериментально доказанная эффективность, не уступающая или превосходящая аналоги; безвредность при длительном применении; доступность для широких слоев населения в силу низкой стоимости в отличие от импортных средств, а также на фармацевтических предприятиях РФ позволит достичь следующих целевых параметров: насыщение отечественного рынка эффективными, безвредными и доступными лекарственными и оздоровительными средствами; вытеснение импортной продукции с фармацевтического рынка РФ; повышение эффективности комплексной терапии и профилактики социально значимых заболеваний; повышение уровня здоровья и качества жизни населения. |
| **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* | «Кардекаим» представляет собой водно-спиртовое извлечение из четырех видов растительного сырья – корни девясила высокого.,имбиря лекарственного, плодов кардамона и побегов караганы остистой. Обладает антистрессорным, актопротекторным, анксиолитическим, антидепрессивным, антигипоксическим, иммуномодулирующим действием. Исследование безопасностипоказало, что "кардекаим" не токсичен, не оказывает местнораздражающего действия; при длительном (3-х месячном введении) в субтоксических дозах не вызывает побочных эффектов, не оказывает аллергогенного, мутагенного, эмбриотоксического, тератогенного действия; не оказывает отрицательного влияния на постнатальное развитие потомства лабораторных животных. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организация серийного производства в экспериментальном цехе ИОЭБ СО РАН (МИП «Арура») - поставщик "кардекаима". На сбор, закупку сырья, культивирование растений необходимо привлечение средств частных инвесторов, каналы продвижения: договор с предприятиями с тяжелыми вредными условиями труда на территории Бурятии, для нужд военной медицины (МО). |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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.)* | Преимуществами "кардекаима" являются: экспериментально доказанная эффективность, не уступающая, а по ряду активностей превосходящая аналоги; безвредность при длительном применении; доступность для широких слоев населения в силу низкой стоимости: так, стоимость БАДа «Хемо Хим» (АТОМИ), содержащего три экстракта корней растений ( экстракт дудника гигантского, экстракт жгун-корня Моннье, экстракт корня пиона молочноцветкового – 8 тыс руб, за 2022 год экспорт HemoHIM составил 60,48 млн долларов США, в РФ пользуется большим спросом среди лиц с высоким достатком); на фармацевтических предприятиях РФ позволит достичь следующих целевых параметров: насыщение отечественного рынка эффективными, безвредными и доступными лекарственными и оздоровительными средствами; вытеснение импортной продукции с фармацевтического рынка РФ; повышение эффективности комплексной терапии и профилактики социально значимых заболеваний; повышение уровня здоровья и качества жизни населения. |
| **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* | На I этапе исследований оцениваем психофункциональное состояние студентов в межсессионный период: методы, применяемые для оценки уровня стресса: анкетирование, тестирование по оценке уровня депрессии, суицидального риска, оценка вариабельности ритма сердца; На II этапе - определяем группы студентов – добровольцев для оценки адаптогенного действия. |
| **21** | **«Задел». Уровень готовности продукта ТКЬ**  *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* | Сделана презентация для защиты нашего проекта, также |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | -SMM (маркетинг в социальных сетях); В основном у всех жителей  есть доступ к социальным сетям ,что позволяет сделать хорошую рекламу нашего продукта.  -Реклама в средствах массовой информации. В основном все узнаваемые покупаемые лекарственные препараты транслируются в теле-радио вещателях ,  что помогает предприятиям их продавать в целом в розничной торговле .  -Сайт нашего товара в котором будет связь с нашими покупателями |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1.Завод- производство продукта  2 Аптечный склад  - хранение и поставки в аптеки .  3.Аптека  - продажа продукта. |
| **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | | |
| **25** | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Разработка технологии профилактики и лечения стресс-индуцированных расстройств адаптогенами растительного происхождения для людей групп риска всех возрастов и социальных групп вне зависимости от состояния здоровья.  Целью проекта является внедрение в клиническую практику нового отечественного адаптогенного средства растительного происхождения (БАД) для профилактики и лечения стресс-индуцированной патологии, повышения уровня здоровья и качества жизни людей, вытеснение импортной продукции с фармацевтического рынка РФ.  Задачи: -оценить безопасность применения "кардекаима" на здоровых добровольцах; - подобрать эффективную и безопасную дозу исследуемого фитоадаптогена; - определить эффективность растительного адаптогена в условиях экзаменационного стресса; оценить эффективность "кардекаима" для профилактики и лечения ПТСР участников СВО.  Проведение клинического этапа исследований повысит доказательную базу и увеличит привлекательность исследуемого адаптогена, определит показания к применению, эффективность |
| **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* | С помощью стартап проекта может быть решена проблема негативного влияния эмоционального стресса на психофункциональное состояние организма. При применении нашей технологии люди смогут проводить профилактику борьбы со стрессом, в следствие которого возникают различные расстройства. Наша технология поможет студентам, имеющим эмоциональное истощение к началу сессии, развивающееся на фоне каждодневного стресса, также в случае участникам СВО и другим людям |
| **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)* | Наша целевая аудитория-люди, нуждающиеся в использовании нашей технологии, так как все они страдают от негативных последствий стресса. Благодаря разработке данной технологии, люди избавятся от негативных последствий стресса. И так как наша технология подразумевает использование адаптогены растительного происхождения, одним из преимуществ которых является низкая токсичность, что делает нашу технологию достаточно безопасной для применения |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена путем разработки технологии, благодаря применению которой, покупатели смогут избавиться от негативных последствий стресса, не прибегая к синтетическим препаратам |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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.* | Наша технология имеет востребованность на рынке, так как данная проблема очень актуальна. Возможности для масштабирования бизнеса: открытие филиалов, разработка новых источников нашей технологии в разных форматах |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| План дальнейшего развития стартап проекта.  2023 год Октябрь Ноябрь Декабрь -Защитить проект, провести опыты. Выиграть грант.  Январь 2024 - Реализация проекта |