**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/sahdietprofil(ссылка на проект) \_\_\_\_\_04.05.2024\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Марийский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | Республика Марий Эл |
| Наименование акселерационной программы | Техно-форсаж: инновационный старт |
| Дата заключения и номер Договора | 19.04.2024 № 70-2024-000232 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «САХDIETPROFIL - предотвращение сахарного диабета беременных и подбор диеты» |
| 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* | Рождение ребенка – выбор. Рождение здорового ребенка - выбор + ответственность.  Женщины старшего возраста имеют больший риск получить осложнения во время беременности, последствия которых могут быть непредсказуемы.  Исходя из последних данных, был замечен рост гестационного сахарного диабета, опасное заболевание имеющее шансы остаться на всю жизнь, и передаться начавшему жизнь малышу.  Заботливая мама, желающая провести счастливую беременность и родить здорового ребенка, хотела бы узнать как предотвратить развитие заболевания.  Команда САХDIETPROFIL научит и расскажет как предотвратить сахарный диабет во время беременности, настроит режим питания исходя из предпочтений и возможностей, составит бюджетный план питания и расскажем как собрать недорогую полезную корзину правильного питания для счастливой мамы.  С учетом индивидуальных факторов жизни подберет необходимый комплекс упражнений для сохранения стабильности фигуры, и восстановления после рождения ребенка. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | образование |
| 4 | Рынок НТИ | HealtNet |
| 5 | Сквозные технологии | Персонифицированная медицина, технологии управления свойствами биологических объектов |
| **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -Unti ID: U1816368  -Leader ID: id190664577  -ФИО: Климова Екатерина Андреевна  -телефон: 89177090412  -почта: ekaterina\_klimova207@mail.ry |
| 7 | Команда стартап-проекта   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность  (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | U1816368 | id190664577 | Климова Екатерина Андреевна | Лидер | 89177090412  <mailto:ekaterina_klimova207@mail.ru> | Тестировщик, разработчик, системный администратор. |  | | 2 | U1816383 | [id313049495](https://vk.com/id313049495) | Порфирьева Анна Анатольевна | Эксперт, креатор | +79520238075  <mailto:porfireva01@inbox.ru> | Тестировщик, исследователь, спикер. |  | | 3 | U1816388 |  | Костюкова Жанна Александровна | Креатор, исплнитель | +79951349012  <mailto:janna20040509@gmail.com> | Тестировщик, разработчик, исследователь. |  | | 4 | U1816401 |  | Газизуллина Камилла Радиковна | Бухгалтер, креатор | 8(986)922-35-32  <mailto:gazizullinakamilla25@gmail.com> | Тестировщик, исследователь, эксперт-консультант. |  | | 4 | U1816379 |  | Камашева София Сергеевна | Дизайнер презентации | 79397221770  <mailto:sofiakamaseva1@gmail.com> | Дизайнер, тестировщик, спикер. |  | | |
| **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* | Проект «САХDIETPROFIL - предотвращение сахарного диабета беременных и подбор диеты» нацелен на предотвращение развития гестационного сахарного диабета у женщин находящихся в группе риска.  В рамках стартапа команда будет консультировать и направлять.  Реализация проекта позволит снизить число заболевших по республике и всей стране.  Основная цель проекта – предоставить методику снижения заболеваемости гестационными сахарным диабетом, поддержать женщин на протяжении всей беременности и в послеродовой период, подбор индивидуального плана питания и комплекса упражнений для успешного восстановления после родов. |
|  | **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* | Продукт для пользователя 1: беседа, сбор анамнеза, разбор факторов риска.  Продукт для пользователя 2: сеанс дистанционный  Пользователь 1: женщина старшего возраста имеющая риск развития гестационного сахарного диабета. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить продукт* | Клиент: взрослая женщина имеющая (или уже имевшая гестационный сахарный диабет в предыдущую береенность(и)) решаем за неё проблему составления плана питания и других мер профилактики. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик: для юр.лиц – категория бизнеса, отрасль и т.д.; для физ.лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (В2В, В2С и др.)* | У нас есть женщина пришедшая за консультацией и с желанием снизить риск развития ГСД до минимума, и родить здорового ребенка, но не имеющая достаточного количества знаний в этой области – это наш клиент.  Беременная желающая получить план питания+упражнения+консультации специалиста - это наш пользователь.  Сектор рынка 2ВС |
| 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* | Создание программного комплекса ТГ-канала для привлечения внимания клиентов к нашей проблеме.  https://t.me/caxDietProfil\_Profil  Создание чат-бота для работы по заказу.  Создание ТГ - чата «CAXDIETPROFIL Chat» |
| 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.* | Бизнес модель freemium.  Планируется вести ТГ канал, где будут даваться бесплатные советы для всех желающих, а также будет Premium для тех, кто хочет получить более детальную информацию и отдельные консультации. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Катя Медушкина | Похудение. 2. Восстановление после родов: от психики до талии. 3. Я - нутрициолог. 4. Как похудеть после родов – Маевская Евгения Андреевна. 5. Как похудеть во время грудного вскармливания. |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не вашими конкурентами, и самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Ценность для всех: женщина, находящаяся в группе риска, и боящаяся заболеть гестационным сахарным диабетом получит ключ к решению этой проблемы.  Ценность 1: мы проводим комплексный сеанс который включает нутрициолога, массажиста, профильного специалиста)  Ценность 2: беременной не придется планировать поход к нескольким специалистам. |
| 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.д.)  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Мы предлагаем эксклюзивную услугу, клиент получает индивидуальный подход нескольких специалистов сразу. План питания подходящий под предпочтения, финансы, и состояние здоровья. А так же физические упражнения подобранные под конкретное лицо. |
| **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. Для освещения своей деятельности создается телеграм-канал. 2. Для многостороннего обсуждения создается телеграм-чат. 3. Для записи на сеанс и оплату premium возможностей создается чат-бот в телеграмме.   Написание контента канала и организация первых активностей. |
| 18 | ***Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *Приводится видение основателя (-лей) стартап в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Будет зарегистрирована автономная некоммерческая организация «CAXDIETPROFIL»программным обеспечением чат-бота, наймом системного администратора и сотрудников, занимающихся логистикой вещей. |
| 19 | ***Основные конкурентные преимущества***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *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.)* | Мы проводим онлайн встречи, а следовательно доступ к нашему продукту есть у всех желающих, вне зависимости от места жительства. Также благодаря телеграмм каналу люди могут получить часть нашей информации бесплатно, т.е попробовать пробную версию продукта абсолютно бесплатно. Нашим преимуществом также является уникальность, подобных услуг на рынке нет, и просвещенность с медицинской стороны. |
| 20 | ***Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Необходимо написать техническое задание для создания чат-бота 2. Написать к нему скрипт 3. Разместить чат-бот на сервере и запустить 4. Для возможности приёма оплаты дописывается платёжный шлюз |
| 21 | ***«Задел». Уровень готовности продукта TRL***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *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* | TRL2 – подготовлено предварительное техническое задание, сформулирована концепция проекта, а также методы его реализации.  Организационные: планируется нанять специалиста по созданию чат-бота (системный администратор)  Кадровые: необходим найм сотрудников – администратор для телеграмм канала( фильтр клиентов).  Материальные: создание онлайн рекламы для распространения информации о существовании нашего проекта. |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Социальный проект + соответствие научно- техническим требованиям, здравоохранения и медицины. |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Продвижение планируется через социальные сети- Телеграмм.  Телеграмм выбран из-за того, что в нём не нужно регистрировать наших клиентов и пользователей. |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети с помощью метода социальной инженерии. |
| Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в п.10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Решается проблема беременной с риском развития гестационного сахарного диабета. Мы заменяем прием у 3-х специалистов. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (п.9, п.10 и 11)* | Проблема возникает у беременной в первый триместр беременности |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Женщина записывается через чат-бот на консультацию, или записывает ребенка. Мы проводим онлайн консультацию, где рассказываем необходимую информацию по факторах риска, проводим опрос(анамнез), отвечаем на возникшие вопросы, и предоставляем возможность обратной связи в случае, если останутся какие-то непонятные моменты. |
| 28 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в п.16* | Проект охватывает всё русскоязычное пространство  Потенциальная выручка: количество родивших женщин старше 35 лет в Республике Марий Эл х 800 (стоимость консультации) = 233840 х 800 х 13% = 2 4319 360 руб.  В Йошкар-Оле 4 женских консультаций, за Январь 2024 года родилось 446 малышей.  Всего в женских консультациях 20 врачей, у каждого примерно 40 пациентов, следовательно у нас есть 820 потенциальных клиентов.  820 х 800=656 000 руб.  Прибыль: выручка - расходы(зарплата)= 656 000 – 15 000 = 641 000 х 3(количество сотрудников)х налог = 249 990 руб. |
| 29 | План дальнейшего развития стартап-  проекта  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы,*  *какие меры поддержки планируется привлечь* | Планируется расширять охват с республики Марий Эл на другие близлежащие территории.  Планируется нанять больше специалистов нутрициологов, массажитов. |