**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/sahdietprofil (ссылка на проект) 10.05.2024(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* | Беременные старше 35 лет имеют риск получить осложнения.  Гестационный диабет встречается у 5–25% беременных и составляет 87% случаев диабета при беременности. Болезнь рискует стать хронической для роженицы, и передаться новорожденному.  Команда САХDIETPROFIL настраивает режим питания беременным, исходя из пристрастий в продуктах и блюдах, доступного бюджета, конституции тела, образа жизни, способности приготовить блюда или подбором доступных для заказа готовых блюд. |
| 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 | ID4035207 | Климова Екатерина Андреевна | Лидер | 89177090412  <mailto:ekaterina_klimova207@mail.ru> | Тестировщик, разработчик, системный администратор. | Среднее специальное медицинское образование  По профилю «Лечебное дело», курсы массажа «Общий массаж, детский, антиплоскостной, антициллюлитный» | | 2 | U1816383 | ID4035252 | Порфирьева Анна Анатольевна | Эксперт, креатор | +79520238075  <mailto:porfireva01@inbox.ru> | Тестировщик, исследователь, спикер. | Неоконченное высшее образование по профилю «Биология» | | 3 | U1816388 | ID4042837 | Костюкова Жанна Александровна | Креатор, исплнитель | +79951349012  <mailto:janna20040509@gmail.com> | Тестировщик, разработчик, исследователь. | Неоконченное высшее образование по профилю «Биология» | | 4 | U1816401 | ID:4037358 | Газизуллина Камилла Радиковна | Бухгалтер, креатор | 8(986)922-35-32  <mailto:gazizullinakamilla25@gmail.com> | Тестировщик, исследователь, эксперт-консультант. | Сертификат об окончании курса «Нутрициология»  Неоконченное высшее образование по профилю «Биология» | | 4 | U1816379 | ID:4037201 | Камашева София Сергеевна | Дизайнер презентации | 79397221770  <mailto:sofiakamaseva1@gmail.com> | Дизайнер, тестировщик, спикер. | Сертификат об окончании курса «Нутрициология»  Неоконченное высшее образование по профилю «Биология» | | |
| **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 нацелен на предотвращение развития гестационного сахарного диабета у беременных старше 35 лет.  В рамках стартапа команда будет консультировать и организует нутрициологическое сопровождение беременных.  Ареал действия стартапа республика Марий Эл. Реализация проекта позволит снизить долю заболевших по республике Марий Эл.  Суть проекта – подбор индивидуального плана питания и комплекса упражнений для успешного восстановления после родов, предоставить методику снижения заболеваемости гестационными сахарным диабетом. Поддерживаем женщин на протяжении всей беременности. |
|  | **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* | Пользователь 1: женщина старшего возраста имеющая риск развития гестационного сахарного диабета.  Продукт для пользователя 1: консультационное сопровождение в течении триместра.  Продукт для пользователя 2: сеанс дистанционный. |
| 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: беременная старше 35 лет имеющая (или уже имевшая гестационный сахарный диабет в предыдущую береенность(и)) решаем за неё проблему составления плана питания и физические упражнения. |
| 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 беременная старше 35 лет пришедшая за консультацией и с желанием не испортить фигуру во время беременности, но не имеющая достаточного количества знаний в этой области – это наш клиент.  Беременная желающая не ухудшить свою фигуру - это наш пользователь.  Сектор рынка В2С |
| 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* | Создан ТГ-канал https://t.me/caxDietProfil\_Profil  Создан ТГ - чата «CAXDIETPROFIL Chat»  Создание чат-бота для работы по заказу. |
| 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.  Ведется ТГ канал, посвященный проблемам беременных, в ТГ чате обсуждаются вопросы беременности и к постам периодически подмешивается проблема сохранения фигуры c рецептами.  А также будет Premium для тех, кто хочет получить более детальную информацию и отдельные консультации. Платная наша индивидуальная работа. |
| 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 потерять фигуру во время беременности.  Ценность 1: индивидуально подобранный план питания с рецептами, обучение самомассажу, семейному массажу, и упражнения для сохранения фигуры.  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* | Клиент получает услуги нутрициолога, массажиста и лечебного физкультурника при одном обращении. |
| **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. |
| 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. В телеграмм канале люди получают общую информацию бесплатно. Платят только за индивидуальные консультации. |
| 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.  Второй канал: Всего в женских консультациях 20 врачей, у каждого примерно 40 пациентов, следовательно у нас есть 820 потенциальных клиентов. |
| 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 ведение 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)* | Беременная всегда набирает вес, мы помогаем контролировать набор веса. |
| 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. Мы подбираем план питания, физические упражнения и объясняем как делать массаж. Создаем и поддерживаем систему контроля веса во время периодических консультаций. |
| 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 за год х стоимость консультации = 233840 х 800 = 187 072 000 руб.  Из потенциального для нас достижимо 10% рынка.  Прибыль: выручка-расходы на зарплату= 18,7-7,200=моржа  Ведение тг канала=3 млн  Зарплата= 7,1 млн.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. |