# Паспорт проекта

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Общая информация о стартап-проекте** | |
| Название стартап-проекта | HeathBoom |
| Команда стартап-проекта | Арабаджи Кристина, Базганова Анастасия, Потапкина Алина |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects |  |
| Технологическое направление | ХелсНет |
| Описание стартап-проекта | Идея проекта заключается в создании веб-сайта, с помощью которого потребитель сможет получить квалифицированную первичную медицинскую консультацию и последующую медицинскую помощь в онлайн и оффлайн формате.  Конечный продукт – это многофункциональный веб-сайт с интегрированным искусственным интеллектом (Health-ботом). Пользователь сайта будет иметь возможность, определив симптомы, получить предварительный диагноз от искусственного интеллекта бесплатно, а затем – получить рекомендации по дальнейшему прохождению лечения в одном из медицинских учреждений, находящихся в базе сайта. |
| Актуальность стартап-проекта | Согласно прогнозам и расчетам, объем глобального рынка «Хелснет» в рамках мирового рынка здравоохранения достигнет к 2020 году 2 трлн. долларов и более 9 трлн. долларов к 2035 году. Рынок медицинских приложений, включая решения по оценке данных и прогнозированию, имеет высокую актуальность и значительный объем потенциальных пользователей, т. к. все больше людей сегодня обращаются за медицинской помощью через мобильные устройства, в том числе и для получения консультации врача, заказа медикаментов или проведения онлайн-диагностики. |
| Технологические риски | 1. Технические проблемы  2.Безопасность данных  3.Сложности взаимодействия с медицинскими учреждениями  4.Низкая уверенность в достаточности функциональности  5.Плохая реакция пользователей  6.Ограниченный доступ к средствам  7.Конкуренция |
| Потенциальные заказчики | Медицинские учреждения (муниципальные и частные), Министерство здравоохранения и медицинских услуг, Управление здравоохранения и Управление электронного здравоохранения |
| Бизнес-модель стартап-проекта | 1.Реклама  2.Платная подписка  3.Сотрудничество с медицинскими учреждениями |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению | Проект ориентирован на развитие превентивной медицины: он предполагает помощь в предотвращении развития заболеваний с учетом индивидуального подхода к диагностике, лечению и реабилитации, что соответствует одной из задач, изложенных в целях рынка НТИ. «HealthBoom» ориентирован на то, чтобы стать частью рынка персонализированных медицинских услуг и лекарственных средств. Мы уверены, что реализация данного проекта поможет обеспечить рост продолжительности жизни, а также предоставит гражданам нашей страны новые эффективные средства профилактики и лечения различных заболеваний. Рынок «Хелснет» включает в себя компании, создающие, производящие и предоставляющие медицинские услуги, которые ведут к значительному улучшению здоровья и качества жизни человека в России, и «HealthBoom» готов стать частью данного рынка. |
| **2. Порядок и структура финансирования** | |
| Объем финансового обеспечения | 1 542 000 руб. |
| Предполагаемые источники финансирования | 1. Инвесторы  2. Crowdfunding  3. Гранты  4. Собственные сбережения участников проекта  5. Партнерство  6. Фондирование венчурного капитала |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта | Согласно отчету глобальной исследовательской программы о рынке приложений MHealth Developer Economics, проанализировавшей отчеты 91 страны, рынок медицинских мобильных приложений в настоящее время охватывает более 250 тыс. разработчиков [3], наибольшее количество которых находятся в Европе (47%) и США (36%), 11% — в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, только небольшая доля — в Южной Америке и Африке.  Проводя анализ рынка медицинских услуг, изучив конъюнктуру рынка, HealthBoom сможет четко определить свое место на этом рынке, составив для себя программу действий и приступить к ее реализации    Индекс рентабельности/прибыльности PI (Profitability Index) = 2,8, следовательно, проект является перспективным. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **3. Календарный план стартап-проекта** | | |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, дни | Стоимость, руб. |
| Подготовительный этап | 92 | 327 000 |
| Разработка сайта | 183 | 715 000 |
| Заключительный этап | 154 | 500 000 |
| Итого: | 429 | 1 542 000 |
| **4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)** | | |
| Участники | Размер доли, руб. | % |
| Арабаджи Кристина | 4000 | 33 |
| Базганова Анастасия | 4000 | 33 |
| Потапкина Алина | 4000 | 33 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 12000 | 100 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **5. Команда стартап-проекта** | | | | |
| ФИО | Должность (роль)  по Белбину | Контакты | Выполняемые работы в проекте | Образование / опыт работы |
| Арабаджи  Кристина  Александровна | Доводчик, исполнитель, мыслитель | 89260322619  [kristi.arabadzhi@mail.ru](mailto:kristi.arabadzhi@mail.ru) | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. Работа с информацией и ее структурирование | Среднее общее образование |
| Базганова  Анастасия  Дмитриевна | Координатор, специалист | 89267233245  [nastia.bszganova@gmail.com](mailto:nastia.bszganova@gmail.com) | Координация действий и решений, выявление основных идей.  Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование, опыт работы – 2 года |
| Потапкина  Алина  Викторовна | Коллективист, оценщик | 89297464760  [potapkina-alina13@mail.ru](mailto:potapkina-alina13@mail.ru) | Работа с информацией и ее структурирование. | Среднее общее образование |