**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/3dhelp* 20.11.2023

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | 3DHelp |
| 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.* | *- ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - id4982646  - Згадова Екатерина Александровна  - +7 995 403 85 65  - mumi\_4@mail.ru |
| 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 | U1752469 | 4982646 | Згадова Екатерина Александровна | Руководитель | +79954038565  zgadovaekaterina@mail.ru |  | Студент 1-го курса «Бизнес-аналитика и прогнозирования» , принимала участие в проектной деятельности университете | | 2 | U1752474 | 3091650 | Кашкина Ксения Алексеевна | Помощник руководителя | +79854450480  k-ksu-ksusha@mail.ru |  | Студент 1-го курса «Бизнес-аналитика и прогнозирования», принимала участие в проектной деятельности университете | | |
|  | **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 направлен на создание платформы, которая позволит пользователям заказывать индивидуальные протезы с технологией 3D печати. Платформа будет предоставлять возможность загрузки характеристик клиента, выбора дизайна и материала протеза, а также отслеживание процесса производства. Этот проект имеет целью улучшить доступ к индивидуальным протезам и сделать процесс заказа более удобным и доступным для всех. |
|  | **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* | Платформа, которая позволит формировать заказ на производство протезов конечностей с технологией 3D печати. Потребитель сможет заказать протез по нужным характеристикам. |
| 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* | Данный продукт поможет справиться с ограниченностью индивидуальных протезов, платформа позволит расширить доступ к протезам для людей с ограниченными возможностями, так как оформить заказ можно будет дистанционно с любого устройства с доступом в интернет. Платформа позволит каждому человеку выбирать уникальные параметры своего протеза, учитывая его индивидуальные потребности и предпочтения с возможностью поддержки со стороны разработчиков и медицинских центров на платформе. |
| 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 (B2B, B2C и др.)* | Рынок данного проекта B2C- рынок протезирования конечностей.  Сегмент рынка может включать в себя людей с ограниченными возможностями, у которых есть потребность в протезировании конечностей (люди с ампутацией ног, рук или обеих конечностей). Сегмент будет включать, как и городских жителей, так и жителей отдаленных регионов, так как на платформе будет предоставлена возможность доставки при помощи логистических служб, в зависимости от уровня дохода сегмент будет разбиваться на: люди с высоким доходом, средним доходом или низким доходом (для определения возможности финансирования разных групп, разработки протезов из разных материалов). |
| 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* | Платформа будет создана на основе существующих научно-технических решений в области программного обеспечения по разработке веб-платформ, 3D сканирования, 3D печати, дизайна протезов. |
| 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.* | Платформа с предоставлением услуги оформления протезов при партнерстве с медицинскими центрами, компаниями по 3D печати и логистическими службами.  При помощи заключения партнерства с организациями для обеспечения процесса получения протеза данная платформа будет финансироваться, путем получения выручки с процентов каждого заказа для производства. В дальнейшем на платформе можно развить систему поддержки пользователя путем не только партнерства с медицинскими центрами, но и привлечением медицинского персонала в службу поддержки. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | - Stratasys Ltd  - 3D Systems Corporation  - Formlabs  - EOS GmbH  - Renishaw plc  Конкуренты занимаются производством 3D протезирования, но их платформы не имеют удобный вариант оформление протеза. |
| 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* | Доступная платформа, которая позволит каждому нуждающемуся человеку получить персонализированный протез, изготовленный с помощью 3D печати с возможность дистанционного заказа с помощью консультаций (при необходимости). |
| 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* | Партнерство с необходимыми организациями (медицинские центрами, разработчиками, логистическими службами) позволит выстроить наиболее эффективную и результативную систему от оформления протеза до его доставки. Данный процесс будет особенностью продукта, которая будет преимуществом на рынке 3D протезирования. |
|  | **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* | Веб-платформа будет доступна с любого устройства, подключенного к интернету, что обеспечит удобство использования и максимальную доступность.  1) Система заказов (возможность загрузки 3D моделей протезов для печати, выбор материала для печати, расчет стоимости заказа)  2) Интеграция с 3D принтерами (автоматическая отправка заказа на выбранный 3D принтер, отслеживание статуса заказа)  3) Учет спецификаций протезов (возможность указания индивидуальных параметров протезов (размер, форма и другое)  4) Безопасность данных (защищенное хранение персональных данных пользователей, шифрование платежей) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организационные параметры:  - Поиск квалифицированных специалистов по 3D моделированию и печати для обработки заказов  - Развитие партнерских отношений с производителями с 3D принтерами для обеспечения оперативной печати заказов  - Установление партнерских отношений с медицинскими учреждениями, клиниками для привлечения клиентов  2. Производственные параметры:  - Разработка процесса контроля качества печати протезов  - Разработка веб-платформы  3. Финансовые параметры:  - Расчет стоимости производства протезов, включая затраты на материалы, оборудование и оплату труда  - Установление ценовой политики |
| 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.)* | - Партнерские отношения с производителями 3D принтеров и поставщиками материалов, что позволяет обеспечить оперативность и доступность производства  - Разработка процесса контроля качества печати протезов, что гарантирует соответствие продукции высоким стандартам качества  - Партнерство с медицинскими учреждениями позволит подобрать для каждого клиента индивидуальный макет протеза при помощи рекомендаций |
| 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* | Необходимо научно-техническое решение и результаты в области разработки платформы, дизайна, 3D печати (печать протезов осуществляется при помощи белого полиамида, одним из вариантов принтеров для 3D печати является Anycubic Kobra Max). Это включает в себя разработку специальных программных продуктов для 3D моделирования протезов, оптимизацию процесса 3D печати для обеспечения высокого качества и точности изготовления. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *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* | Проект находится на стадии идеи и концепции. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект направлен на развитие передовых технологий в области медицинской 3D печати. Это важно для обеспечения доступности и качества протезов для людей с ограниченными возможностями. Кроме того, способствует развитию научных и технических знаний в данной области. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Социальные сети: продвижение в социальных сетях, публикация информации о проекте, обновлениях и достижениях, привлечение внимания к проблеме доступности протезов.  2. Презентации и выставки: участие в медицинских и технических выставках, проведение презентаций и демонстраций работы платформ для привлечения внимания специалистов и потенциальных партнеров.  3. Партнерство с медицинскими учреждениями: установление партнерских отношений с медицинскими центрами для привлечения целевой аудитории.  4. Рекламные материалы, СМИ: создание рекламных брошюр, видеороликов и других материалов для привлечения внимания к проекту. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Онлайн-платформа: предоставление доступа к платформе через веб-сайт и мобильное приложение для заказа и тестирования протезов.  2. Медицинские учреждения: установление сотрудничества с медицинскими центрами, клиниками и реабилитационными центрами для предоставления протезов и услуг по индивидуальным характеристикам.  3. Оптовые и розничные точки продаж: установление партнерских отношений с оптовыми и розничными точками продаж медицинских товаров для распространения протезов.  4. Реабилитационные центры: сотрудничество с реабилитационными центрами для предоставления протезов и оказания помощи в выборе подходящей модели. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема заключается в ограниченности доступа к индивидуальным протезам с использованием 3D печати, потребители не имеют возможности дистанционного удобного и понятного инструмента для заказа индивидуальных протезов по необходимым характеристикам. |
| 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* | Платформа предоставит возможно оформить заказ на протез по индивидуальным характеристикам в удобном дистанционном формате.  Благодаря партнерству с медицинскими учреждениями и организациями по 3D-печати будет организована система, способствующая сократить и упростить процесс для клиентов, что станет решением проблемы в ограниченности доступа. |
| 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)* | Держателями проблемы являются лица с ограниченными возможностями и медицинские центры, на данный момент имеющие трудность в оформлении индивидуальных протезов, исходя из своих потребностей в доступном и удобном формате. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Создание платформы для оформления заказов на индивидуальные протезы может значительно упростить процесс их получения. Пациенты смогут выбирать из различных вариантов протезов, загружать свои индивидуальные требования и параметры, а также получать информацию о ценах и возможностях производства. Платформа также может быть использована для связи с специализированными медицинскими учреждениями для консультаций по необходимости. |
| 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.* | На данный момент рынок 3D протезирования в России находится в стадии развития.  Спрос на индивидуальные протезы постепенно увеличивается, так как они обеспечивают более точную посадку и удобство для пациентов. Однако, медицинские протезы все еще остаются дорогостоящими изделиями, что может быть ограничивающим фактором для некоторых пациентов. Конкурентная среда на рынке 3D протезирования также начинает формироваться, и появляются новые компании, предлагающие индивидуальные решения для пациентов. Это создает возможности для роста, но также увеличивает конкуренцию. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Проект находится на стадии идеи и концепции, в планах дальнейшего развития является сама разработка, верстка и дизайн основной платформы, ее тестирование, затем установление сотрудничества с медицинскими учреждениями, маркетинговыми агентствами, технической поддержкой, организациями 3D-печати, что поможет реализовать продукт. |