**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/wellpharm#pulse169632>  16.11.2023

| 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\* | WellPharm |
| 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.* |  *Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 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 U1750825- Leader ID 1918046- ФИО Козлов Сергей Дмитриевич- телефон +79203492836 - почта cs2001OK@bk.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) |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2 | U1750833 | 3496777 | Ивлева Ангелина Сергеевна | Редактор | 89161041929ivleva@imangelinak.ru |  | Опыт в редактуре, корректуре,взятии интервью более 3-х лет  |
| 3 | U1750830 | 2855228 | Терякова Екатерина Вячеславовна  | Изучение проблем потребителей  | 89252810708  |  | Организация социологических опросов, связанных с beauty-индустрией |
| 4 | U1750834 | 4973727 | Китов Роман Дмитриевич | Дизайнер | 89265522067 kitoroma@yandex.ru |  | Опыт в UI/UX дизайне более 2-х лет  |

 |
|  | 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* | Платформа для разработки персонализированных лекарств. Платформа будет основана на передовых технологиях искусственного интеллекта и машинного обучения. Она позволит ученым и фармкомпаниям собирать и анализировать огромные объемы данных о геноме пациента, его образе жизни и других факторах, влияющих на эффективность лекарств. Это позволит разрабатывать более эффективные и безопасные лекарства для лечения различных заболеваний.Области применения результатов: разработка новых лекарств для лечения различных заболеваний, включая рак, сердечно-сосудистые заболевания, диабет и другие, а также повышение эффективности существующих лекарств.Потенциальные потребительские сегменты:Ученые и фармкомпании, занимающиеся разработкой лекарств.Больницы и другие медицинские учреждения.Пациенты с хроническими заболеваниями. |
|  | 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 для разработки персонализированных лекарств  |
| 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* | Проблемы: Неэффективность традиционных методов лечения.Высокий риск побочных эффектов.Низкое качество жизни пациентов с хроническими заболеваниями.Платформа решает данные проблемы и для ученых и фармкомпаний, и для пациентов с хроническими заболеваниями, которые не получают желаемого результата от традиционных методов лечения, благодаря выведению лекарств под конкретного пациента.  |
| 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.)* | 1. Ученые и фармкомпании, занимающиеся разработкой лекарств.Они заинтересованы в использовании платформы для разработки более эффективных и безопасных лекарств для лечения различных заболеваний, благодаря сбору и анализу данные о геноме пациента, его образе жизни и других факторах.Категория бизнеса: научные организации, фармацевтические компанииОтрасль:фармацевтика, биотехнологииСектор рынка: B2B2. Больницы и другие медицинские учреждения. Они заинтересованы в платформе, чтобы использовать персонализированные лекарства для повышения эффективности лечения пациентов с хроническими заболеваниями.Категория бизнеса: медицинские учрежденияОтрасль: здравоохранениеСектор рынка: B2B3. Пациенты с хроническими заболеваниями. Платформа позволит им получить доступ к лекарствам, которые будут более эффективными и безопасными для них.Вкусы: ориентированы на эффективность и безопасность леченияУровень образования: среднийУровень потребления: среднийГеографическое расположение: глобальноеСектор рынка: B2C |
| 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* | 1.Технологии искусственного интеллекта и машинного обучения для сбора и анализа больших объемов данных о геноме пациента, его образе жизни и других факторах, влияющих на эффективность лекарств.2.Технологии секвенирования генома для получения информации о геноме пациента.3.Технологии биоинформатики для обработки данных о геноме пациента. |
| 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 будет приносить прибыль за счет подписки на ее использование. Ученые и фармкомпании, которые хотят использовать платформу для разработки персонализированных лекарств, будут платить ежемесячную или годовую подписку. Платформа будет предоставлять им доступ к своим данным и алгоритмам, а также будет оказывать им поддержку в разработке персонализированных лекарств.Платформа будет привлекать финансовые ресурсы за счет инвестиций от венчурных фондов и других инвесторов, а также использовать меры государственной поддержки.Платформа будет продвигаться через онлайн-каналы, такие как веб-сайт, социальные сети и электронная почта. Платформа также будет участвовать в отраслевых конференциях и выставках. А также за счёт партнерства с медицинскими учреждениям. |
| 14 | Основные конкуренты\**Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | ImmunoMindKAISTImmunomindAppMasterRocheNovartis |
| 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* | Персонифицированные лекарства для каждого пациентаПлатформа будет основана на передовых технологиях искусственного интеллекта и машинного обучения. Она позволит ученым и фармкомпаниям собирать и анализировать огромные объемы данных о геноме пациента, его образе жизни и других факторах, влияющих на эффективность лекарств. Это позволит разрабатывать более эффективные и безопасные лекарства для лечения различных заболеваний.Преимущества* Более высокая эффективность: Наши лекарства разработаны для удовлетворения индивидуальных потребностей каждого пациента, что приводит к более высокой эффективности и лучшим результатам.
* Более высокая безопасность: Наши лекарства разработаны с учетом индивидуальных рисков и потребностей пациента, что снижает риск побочных эффектов.
* Быстрее и проще: Наша платформа позволяет ученым и фармкомпаниям разрабатывать персонализированные лекарства быстрее и проще, чем с помощью традиционных методов.

Почему это важноПерсонифицированная медицина - это будущее здравоохранения. Она позволяет нам разрабатывать лекарства, которые работают лучше и безопаснее для каждого пациента. Наша платформа является ведущим решением в области персонализированной медицины, и она помогает ученым и фармкомпаниям разрабатывать лекарства, которые меняют жизнь пациентов. |
| 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* | Конкурентные преимущества* Уникальность продукта: платформа для разработки персонализированных лекарств является уникальным продуктом на рынке, поскольку позволяет ученым и фармкомпаниям разрабатывать лекарства, которые учитывают индивидуальные особенности каждого пациента. Это дает ряд преимуществ по сравнению с традиционными методами разработки лекарств, которые основаны на усредненных данных о популяции.
* Доступ к ограниченным ресурсам: платформа может получить доступ к ограниченным ресурсам, таким как данные о геноме пациента, которые необходимы для разработки персонализированных лекарств. Это может обеспечить платформе конкурентное преимущество, поскольку другие компании могут не иметь доступа к таким данным.
* Дефицит продукта: спрос на персонализированные лекарства растет, поскольку они предлагают ряд преимуществ по сравнению с традиционными лекарствами. Это создает дефицит продукта, который может быть использован платформой для получения прибыли.

Полезность и востребованность продукта* Полезность продукта: платформа может помочь ученым и фармкомпаниям разрабатывать более эффективные и безопасные лекарства, используя технологии ИИ. Это будет способствовать улучшению здоровья населения и снижению расходов на здравоохранение.
* Востребованность продукта: спрос на персонализированные лекарства растет, поскольку они предлагают ряд преимуществ по сравнению с традиционными лекарствами. Это создает потенциал для высокой востребованности платформы.

Устойчивость бизнеса* Сильная потребность в продукте: потребность в персонализированных лекарствах будет продолжать расти в будущем. Это создает основу для устойчивого бизнеса.
* Технический прогресс: технологический прогресс будет способствовать развитию персонализированной медицины. Это будет способствовать росту рынка персонализированных лекарств и, соответственно, устойчивости бизнеса.
 |
|  | 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* | Платформа для разработки персонализированных лекарств соответствует тематическому направлению "Технологии персонализированной медицины". Она позволяет ученым и фармкомпаниям разрабатывать лекарства, которые учитывают индивидуальные особенности каждого пациента. Это соответствует выбранному лоту, который направлен на развитие технологий персонализированной медицины.Основные технические параметры* Поддержка различных типов данных: платформа будет поддерживать различные типы данных, которые используются для разработки персонализированных лекарств, включая данные о геноме пациента, его образе жизни и другие факторы. Это позволит платформе обрабатывать данные от широкого круга пользователей.
* Высокая точность: платформа будет обеспечивать высокую точность результатов анализа данных. Это позволит разработчикам лекарств разрабатывать более эффективные и безопасные препараты.
* Удобство использования: платформа будет удобной в использовании, чтобы ее могли использовать ученые и фармкомпании с различным уровнем подготовки.

Конкурентные преимуществаОсновные технические параметры платформы обеспечивают ее конкурентное преимущество по сравнению с другими продуктами на рынке. Платформа поддерживает широкий спектр данных, обеспечивает высокую точность результатов анализа и удобна в использовании. Это делает ее привлекательным продуктом для ученых и фармкомпаний, которые занимаются разработкой персонализированных лекарств. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса* Команда: команда стартапа будет состоять из специалистов в области персонализированной медицины, разработки программного обеспечения (инженеры, аналитики, разработчики), маркетинга и поддержки.
* Культура компании: культура компании будет ориентирована на инновации и развитие.

Производственные параметры бизнеса* Платформа для разработки персонализированных лекарств будет полностью цифровой. Она будет доступна пользователям через веб-сайт и мобильное приложение.
* Платформа для разработки персонализированных лекарств будет разрабатываться и поддерживаться командой разработчиков и инженеров компании. Компания будет использовать передовые технологии искусственного интеллекта и машинного обучения для разработки платформы.
* Компания будет использовать облачные вычисления для размещения платформы. Это позволит компании масштабировать платформу по мере ее роста.

Финансовые параметры бизнеса* Источники финансирования: стартап может финансироваться за счет собственных средств основателей, краудфандинга, инвестиций от фондов или банков, частных лиц, мер государственной поддержки.
* Расходы: расходы стартапа будут включать расходы на разработку продукта, маркетинг и продажи.
* Доходы: доходы стартапа будут поступать от продажи подписки на платформу.

Партнёрские возможностиПлатформа для разработки персонализированных лекарств может сотрудничать с различными партнерами, включая:* Фармацевтические компании: партнёрство с фармацевтическими компаниями позволит платформе получить доступ к новым данным и технологиям.
* Научные институты: партнёрство с научными институтами позволит платформе получить доступ к передовым исследованиям в области персонализированной медицины, в том числе для доступа к данным о геноме пациента.
* Сервисы облачных вычислений: партнёрство с сервисами облачных вычислений позволит платформе снизить затраты на инфраструктуру.
* Медицинские учреждения - партнерство с медицинскими учреждениями для использования платформы в клинической практике.
 |
| 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.)* | Платформа для разработки персонализированных лекарств имеет ряд конкурентных преимуществ по сравнению с существующими аналогами. Эти преимущества включают в себя:* Уникальность продукта: платформа является уникальным продуктом на рынке, поскольку позволяет ученым и фармкомпаниям разрабатывать лекарства, которые учитывают индивидуальные особенности каждого пациента. Это дает ряд преимуществ по сравнению с традиционными методами разработки лекарств, которые основаны на усредненных данных о популяции.
* Доступ к ограниченным ресурсам: платформа может получить доступ к ограниченным ресурсам, таким как данные о геноме пациента, которые необходимы для разработки персонализированных лекарств. Это может обеспечить платформе конкурентное преимущество, поскольку другие компании могут не иметь доступа к таким данным.
* Высокая точность прогнозирования эффективности лекарств. Платформа использует алгоритмы машинного обучения, которые позволяют прогнозировать эффективность лекарств для конкретного пациента с высокой точностью. Это позволяет ученым и фармкомпаниям разрабатывать более эффективные и безопасные лекарства.
* Доступность. Платформа будет доступна по подписке, что делает ее более доступной для ученых и фармкомпаний, чем существующие решения, которые часто являются дорогостоящими.
* Масштабируемость. Платформа может быть масштабирована для обработки больших объемов данных, что позволяет ей поддерживать растущий спрос на персонализированные лекарства.

Сравнение по стоимостным параметрамСтоимость. Платформа будет доступна по подписке, что делает ее более доступной, чем традиционные методы разработки лекарств.Сравнение по техническим параметрамПлатформа для разработки персонализированных лекарств может поддерживать более широкий спектр данных, чем традиционные методы разработки лекарств. Это позволит платформе обрабатывать данные от широкого круга пользователей. Платформа также может обеспечивать более высокую точность результатов анализа данных, чем традиционные методы разработки лекарств. |
| 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* | 1. Технологии искусственного интеллекта и машинного обучения для сбора и анализа больших объемов данных о геноме пациента, его образе жизни и других факторах, влияющих на эффективность лекарствДля обеспечения высокой точности прогнозирования эффективности лекарств необходимо использовать алгоритмы машинного обучения, которые способны обучаться на больших объемах данных. Эти данные должны включать информацию о геноме пациента, его образе жизни и других факторах, влияющих на эффективность лекарств.Технические параметры: Алгоритмы машинного обучения должны быть способны обучаться на больших объемах данных. Алгоритмы машинного обучения должны быть способны учитывать различные факторы, влияющие на эффективность лекарств.Обоснование: Высокая точность прогнозирования эффективности лекарств является ключевым фактором для обеспечения эффективности лечения.2. Технологии секвенирования генома для получения информации о геноме пациента. Для получения информации о геноме пациента необходимо использовать технологии секвенирования генома. Эти технологии позволяют определять последовательность нуклеотидов в ДНК.Технические параметры: Технологии секвенирования генома способны быстро и точно определять последовательность нуклеотидов в ДНК.Обоснование: Быстрое и точное определение последовательности нуклеотидов в ДНК является ключевым фактором для получения информации о геноме пациента.3. Технологии биоинформатики для обработки данных о геноме пациента.Для обработки данных о геноме пациента необходимо использовать технологии биоинформатики. Эти технологии позволяют анализировать данные о геноме пациента и выявлять потенциальные взаимосвязи между генетическими факторами и эффективностью лекарств.Технические параметры: Технологии биоинформатики способны быстро и точно обрабатывать большие объемы данных о геноме пациента. Технологии биоинформатики способны выявлять потенциальные взаимосвязи между генетическими факторами и эффективностью лекарств.Обоснование: Быстрое и точное обработка данных о геноме пациента является ключевым фактором для выявления потенциальных взаимосвязей между генетическими факторами и эффективностью лекарств. |
| 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 концептуализации |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Маркетинговая стратегияДля продвижения платформы для разработки персонализированных лекарств будут использоваться следующие маркетинговые стратегии:* Ориентация на целевую аудиторию. Платформа предназначена для ученых и фармкомпаний, поэтому основная маркетинговая активность будет направлена на эти группы.
* Сотрудничество с партнерами. Платформа будет продвигаться через сотрудничество с ведущими научными организациями и фармкомпаниями.
* Продвижение через СМИ и социальные сети. Платформа будет продвигаться через публикации в СМИ и социальные сети.
* Реклама в интернете,
* реклама в социальных сетях, в т.ч. на аккаунтах блогеров

План продвиженияПлан продвижения платформы для разработки персонализированных лекарств включает следующие этапы:* Этап 1: Исследование рынка.

Будет проведено исследование рынка, чтобы определить целевую аудиторию, конкурентную среду и основные каналы продвижения.* Этап 2: Разработка стратегии продвижения.

На этом этапе будет разработана маркетинговая стратегия, которая будет определять цели, задачи и инструменты продвижения.* Этап 3: Реализация стратегии продвижения.

Будут реализованы мероприятия, запланированные в маркетинговой стратегии.* Этап 4: Оценка эффективности продвижения.

 На этом этапе будет проведена оценка эффективности маркетинговых мероприятий.Ожидаемые результаты продвижения платформы для разработки персонализированных лекарств включают:* Повышение узнаваемости платформы.
* Увеличение числа потенциальных пользователей.
* Повышение интереса со стороны потенциальных инвесторов.
 |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Будут использоваться следующие каналы сбыта:* Прямые продажи ученым и фармкомпаниям.

 Этот канал сбыта будет основным для платформы. Платформа будет продаваться по подписке, которая будет включать в себя доступ к платформе, а также поддержку и консультации специалистов.* Партнерские продажи.

Платформа будет продаваться через партнеров, таких как ведущие научные организации, фармкомпании и т.д. Партнеры будут продвигать платформу и оказывать помощь в ее реализации.* Интернет-продажи.

Платформа будет доступна для покупки через веб-сайт. Этот канал сбыта будет использоваться для продажи платформы конечным пользователям, таким как ученые и фармкомпании, которые не являются партнерами.План реализации каналов сбыта платформы для разработки персонализированных лекарств включает следующие этапы:* Этап 1: Подготовка.

На этом этапе будет подготовлена необходимая документация, включая договоры с партнерами и условия подписки.* Этап 2: Реализация.

На этом этапе будут запущены каналы сбыта и начнется реализация платформы.* Этап 3: Мониторинг.

На этом этапе будет осуществляться мониторинг эффективности каналов сбыта и внесение необходимых изменений.Ожидаемые результаты реализации каналов сбыта платформы для разработки персонализированных лекарств включают:* Доступность платформы для целевой аудитории.
* Снижение затрат на реализацию платформы.
* Увеличение продаж платформы.

Каналы продвиженияДля продвижения платформы для разработки персонализированных лекарств будут использоваться следующие каналы:* Реклама в интернете
* Реклама в социальных сетях, в т.ч. на аккаунтах блогеров
* Яндекс Маркет

Эти каналы будут использоваться для привлечения внимания целевой аудитории, повышения узнаваемости платформы и увеличения числа потенциальных пользователей.Реклама в интернете будет размещаться на популярных сайтах и в поисковых системах. Реклама в социальных сетях будет направлена на ученых и фармкомпании, которые активно используют социальные сети. Яндекс Маркет будет использоваться для продвижения платформы среди широкой аудитории. |
|  | Характеристика проблемы,на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | Описание проблемы\**Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | 1.Неэффективность традиционных методов лечения: традиционные методы лечения, основанные на использовании одних и тех же лекарств для всех пациентов, не всегда являются эффективными. Это связано с тем, что эффективность лекарств может варьироваться в зависимости от индивидуальных особенностей пациента, таких как его генотип, образ жизни и другие факторы.Проявление: * Пациент не получает должного лечения и его состояние может ухудшиться.
* Пациент может испытывать побочные эффекты от лекарств, которые неэффективны.
* Пациент может потратить много времени и денег на лечение, которое не приносит результатов.

2. Высокий риск побочных эффектов: традиционные методы лечения часто имеют высокий риск побочных эффектов. Это связано с тем, что лекарства действуют на весь организм, а не только на пораженный орган или ткань.Побочные эффекты от лекарств могут быть серьезными и даже опасными для жизни. Они могут привести к госпитализации, инвалидности или даже смерти.3. Низкое качество жизни пациентов с хроническими заболеваниями: хронические заболевания, такие как рак, диабет и сердечно-сосудистые заболевания, могут значительно снизить качество жизни пациента. Эти заболевания часто требуют длительного лечения, которое может быть дорогостоящим и иметь побочные эффекты. |
| 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 для разработки персонализированных лекарств может решить всю проблему, связанную с неэффективностью традиционных методов лечения, высоким риском побочных эффектов и низким качеством жизни пациентов с хроническими заболеваниями.Платформа позволяет ученым и фармкомпаниям использовать данные о геноме пациента, его образе жизни и других факторах, чтобы прогнозировать эффективность лекарств для конкретного пациента с высокой точностью. Это позволяет разрабатывать лекарства, которые будут более эффективными и безопасными для конкретных пациентов.Конечно, платформа не может гарантировать, что разработанные лекарства будут полностью безопасными или эффективными для всех пациентов. Однако платформа может помочь ученым и фармкомпаниям разрабатывать лекарства, которые будут более эффективными и безопасными, чем традиционные лекарства. |
| 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)*  | 1. Держатели проблемы: ученые и фармкомпании, которые занимаются разработкой лекарств. Ученые и фармкомпании заинтересованы в разработке более эффективных и безопасных лекарств, которые будут иметь более избирательное действие.Ученые и фармкомпании мотивированы разработать более эффективные и безопасные лекарства, которые помогут повысить эффективность лечения пациентов, снизить риск побочных эффектов, улучшить качество жизни пациентов.Платформа для разработки персонализированных лекарств может помочь ученым и фармкомпаниям разработать более эффективные и безопасные лекарства, используя данные о геноме пациента для разработки лекарств, которые будут действовать только на пораженный орган или ткань. Взаимосвязь между выявленной проблемой и потребителем заключается в том, что проблема напрямую влияет на эффективность лекарств и качество лечения.2.Держатель проблемы: пациент, который нуждается в лечении. Пациенты с хроническими заболеваниями, такими как рак, диабет и сердечно-сосудистые заболевания, особенно подвержены этой проблеме.Мотивация пациента заключается в том, чтобы получить эффективное и безопасное лечение, которое улучшит его качество жизни.Взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем заключается в том, что проблема напрямую влияет на качество жизни пациента. Платформа для разработки персонализированных лекарств может помочь решить проблему пациента, предоставив ему доступ к лекарствам, которые будут более эффективными и безопасными для его конкретного случая. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\**Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1.Неэффективность традиционных методов леченияПлатформа может помочь решить проблему неэффективности традиционных методов лечения, позволяя ученым и фармкомпаниям разрабатывать лекарства, которые будут более эффективными для конкретных пациентов. Это достигается за счет использования технологий искусственного интеллекта и машинного обучения для прогнозирования эффективности лекарств для конкретного пациента с высокой точностью. А медицинские учреждения смогут выписывать более персонализированные лекарства.2.Высокий риск побочных эффектовПлатформа может помочь снизить риск побочных эффектов, позволяя ученым и фармкомпаниям разрабатывать лекарства, которые будут иметь более избирательное действие. Это достигается за счет использования информации о геноме пациента для разработки лекарств, которые будут действовать только на пораженный орган или ткань.3.Низкое качество жизни пациентов с хроническими заболеваниямиПлатформа может помочь улучшить качество жизни пациентов с хроническими заболеваниями, позволяя ученым и фармкомпаниям разрабатывать лекарства, которые будут более эффективными и безопасными. Это позволит пациентам быстрее выздороветь и вернуться к нормальной жизни. |
| 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.* | Рынок персонализированной медицины является растущим и быстро развивающимся рынком. По оценкам Grand View Research, в 2022 году его размер составлял 24,9 млрд долларов США, и ожидается, что он будет расти со среднегодовым темпом роста (CAGR) 16,3% в период с 2022 по 2028 год.Доля рынка: платформа для разработки персонализированных лекарств имеет потенциал занять значительную долю рынка. Платформа предлагает уникальное решение, которое может помочь ученым и фармкомпаниям разрабатывать более эффективные и безопасные лекарства.Обоснование сегмента: Платформа для разработки персонализированных лекарств ориентирована на сегмент ученых и фармкомпаний, которые занимаются разработкой лекарств. Этот сегмент является целевым, поскольку он обладает необходимыми знаниями и ресурсами для использования платформы.Платформа для разработки персонализированных лекарств имеет потенциал для масштабирования бизнеса за счет:* Расширения охвата
* Дополнения новых функций
* Входа на новые рынки

Рентабельность бизнеса: Платформа может быть рентабельной за счет предоставления платных услуг ученым и фармкомпаниям. Платные услуги могут включать в себя доступ к платформе, обучение и поддержку. |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

| План дальнейшего развития стартап-проекта "Платформа для разработки персонализированных лекарств" включает следующие этапы:Этап 1: Доработка платформыНа этом этапе будет проведена доработка платформы для использования в производственных условиях. Это включает в себя следующие задачи:* Доработка алгоритмов платформы для повышения эффективности и точности.
* Добавление новых функций и возможностей.
* Проведение дополнительных испытаний платформы для подтверждения ее эффективности и безопасности.

Этап 2: Продвижение платформыБудет проведена маркетинговая кампания для продвижения платформы. Это включает в себя следующие мероприятия:* Разработка маркетинговой стратегии.
* Проведение рекламных кампаний.
* Участие в отраслевых выставках и конференциях.

Этап 3: Реализация платформыНа этом этапе платформа будет запущена на рынок. Это включает в себя следующие задачи:* Подготовка к запуску платформы.
* Запуск платформы.
* Поддержка пользователей платформы.

Ожидаемые результатыОжидаемыми результатами реализации плана развития стартап-проекта "Платформа для разработки персонализированных лекарств" являются:* Доработанная платформа, которая будет готова к использованию в производственных условиях.
* Увеличение узнаваемости платформы.
* Увеличение числа пользователей платформы.
* Увеличение доходов от платформы.
 |
| --- |