ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Автомат для тестирования на ВИЧ |
| Команда стартап-проекта | 1.Сахарова Наталья Евгеньевна2.Федорахина София Вадимовна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/avtomat-dla-testirovania-na-vic/invite/5ffd3ba9-b673-4a6e-a2cc-66314f7b5ad6> |
| Технологическое направление | Технет https://nti2035.ru/markets/technet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | •Расположение: В центре Москвы, в крупном торговом центре или бизнес центре, на нулевом этаже, чтобы обеспечить анонимность. •Внешний вид: небольшой аппарат из прочных металлов, который содержит в себе все необходимое для проведения экспресс-теста на вич-инфекцию.•Сотрудники: работу аппарата будет контролировать человек, имеющее медицинское образование. Также данный сотрудник будет помогать клиенту в процессе прохождения теста. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Чтобы проверить актуальность проекта, было решено провести опрос. По результатам опроса: из 200 участников опроса только 38 сдавали тест на ВИЧ, но 112 человек хотели бы иметь возможность сделать анонимный экспресс тест на ВИЧ. Таким образом, можно сделать вывод, что люди заинтересованы в нашем проекте и он будет актуальным. |
| Технологические риски | * Частые поломки аппарата
* Прекращение поставок зарубежных запчастей для аппарата и отсутствие отечественных аналогов
 |
| Потенциальные заказчики  | * Министерство здравоохранения
* Инвесторы, напрямую связанные с данной проблемой
* Беременные женщины
* Люди, нуждающиеся в операции
* Физические лица, желающие стать донорами
* Лица с низкой социальной ответственностью
* Люди, связанные с ногтевым сервисом/ пирсингом/татуировками
* Хирурги
 |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет средств, полученных от инвесторов. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу тестов.  |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Автомат для тестирования на ВИЧ представляет собой уникальную конструкцию, которая позволит любому желающему пройти экспресс тест на ВИЧ. Направление хелснет подразумевает создание медицинского продукта или услуги, способные улучшить здоровье или качество жизнисвоего владельца, функционируя в рамках рынка здравоохранения. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 3 584 000 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет средств, полученных от инвесторов. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за продажу тестов. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | После проведения опроса и анализа рынка, можно сделать вывод о том, что люди готовы потратить от 2 000 до 3 000 рублей на экспресс тест на ВИЧ. Люди готовы платить за анонимность и быстроту теста. Что касается рентабельности, то:если делать тест за 2 000 рублей в месяц, то за 3 месяца с проходимостью 20 человек в день, сумма полностью окупиться;если делать тест за 3 000 рублей в месяц, то за 3 месяца с проходимостью 14 человек в день, сумма полностью окупиться; если делать тест за 5 000 рублей в месяц, то за 3 месяца с проходимостью 8 человек в день, сумма полностью окупиться |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана и бизнес-стратегии | 1 | 0 |
| Разработка тех. документации | 1 | 0 |
| Презентация бизнес-плана потенциальным инвесторам | 0,01 | 0 |
| Создание и оформление ООО | 0,5 | 4 000 |
| Наём сотрудников (врачей, технологов, инженеров, программистов, дизайнеров, юриста) | 2 | 500 000 |
| Заказ материалов для оборудования | 3 | 980 000 |
| Заказ расходных материалов | 0,5 | 300 000 |
| Получение патента на аппарат | 4 | 7 800 |
| Получение лицензии медицинского центра | 0,5 | 180 000 |
| Получение санитарно-эпидемиологического заключения на медицинскую деятельность | 1 | 150 000 |
| Заключение аренды помещения под клинику | 1 | 180 000 |
| Разработка рекламного слогана, видеоконтента и размещение рекламы в общественных местах | 2 | 80 000 |
| Установка и запуск аппарата | 1 | 30 000 |
| Итого  | 19 | 2 411 800 |

  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Федорахина С.В.2.Сахарова Н.Е. | 5 0005 000 | 5050 |
| Размер Уставного капитала (УК) | 10 000 | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Сахарова Наталья Евгеньевна | МотиваторКритик | 8 (965) 324 06 42 | Проведение опроса;Создание презентации;Проведение расчета себестоимости оборудования;Проведение расчета себестоимости теста;Проведение конкурентного анализа | ГУУБакалавриатПрикладная информатика |
| Федорахина София Вадимовна | КоординаторГенератор идей | 8 (929) 938 72 01 | Разработка вопросов для анкеты;Составление характеристического портрета;Составление идеального образа продукта;Проведение анализа рисков;Проведение анализа рынка | ГУУБакалавриатПрикладная информатика |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)