**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | Приложение для здоровья «МедКот» в области медицины и здравоохранения |
| 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** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *«Новые производственные технологии TechNet»* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО- телефон- почта |
| 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 | 1746533 | 3352380 | Гришунина Дарья Фёдоровна  | Руководитель команды | 89057441848 dasha.grishunina@gmail.com |  |  |
| 2 | 1746536 | 4978803 | Дзенис Анастасия Юрьевна | Текстовый редактор | 89039638758dzenis.nastya.09.02.04@gmail.com |  |  |
| 3 | 1748870 | 5419262 | Пименова Антонина Сергеевна | Генератор идей | 89883136297apimenova076@gmail.com |  |  |
| 4 | 1746534 | 3352380 | Редькина София Сергеевна | Реализатор, визуальщик | 89259706058golden\_sphinx@mail.ru |  |  |
| 5 | 1747007 | 4978810 | Рогова Валерия Вячеславовна | Генератор идей | 89279659852lerochka100604@mail.ru |  |  |

 |
|  | **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* | Приложение “МедКот” - медицинская информационная система, которая предоставит пользователям доступ к широкому спектру медицинских услуг, включая запись на прием к врачу, онлайн-консультации, получение медицинской документации и справок, а также доступ к статьям и рекомендациям по здоровому образу жизни.Цель проекта: разработать и внедрить мобильное приложение для предоставления медицинских услуг и информации населению, которое позволит улучшить доступность и качество медицинской помощи.Конечный продукт: Медицинская информационная система в виде приложения, которое упростит работу медицинскому персоналу, предоставит много полезной информации пациентам и упрощенный алгоритм записи к врачам. Потребительский сегмент: физические лица возрастом от 13 до 90 лет; частные и государственные больницы, поликлиники, диагностические центры и другие связанные со здравоохранением организации. |
|  | **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* | Будет развиваться и продаваться приложение, предоставляющее удобное использование пакета медицинских услуг, хранение медицинских рецептов, анализов и обходных листов, образовательный контент в сфере здравоохранении. |
| 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* | В ходе опроса 200 человек мы выявили, что наш проект решит проблемы абсолютно всех потребителей, независимо от пола, возраста, денежного дохода и т.д., ведь каждый человек рано или поздно заболеет и ему потребуется обратиться в медицинское учреждение. А для облегчения этого процесса на помощь придет приложение «МедКот». Кроме того, приложение будет удобно для оптимизации функций медработников.  |
| 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.)* | Физические лица возрастом от 13 до 90 лет, любых вкусов, любого уровня образования, посещающие больницы и другие оздоровительные организации, проживающие в городе Москва. Также юридические лица, такие как частные и государственные больницы, поликлиники, диагностические центры и другие связанные со здравоохранением организации.  |
| 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* | Продукт будет создан на основе программной инженерии и чат-ботов социальных сетей, то есть ты пишешь свой вопрос или пожелание и тебе отвечает искуственный интелект согласно вложенной в него программе и с учетом предыдущих запросов. Также в основу продукта будут вложены принципы анализа ответов потребителей и составление рейтинга на их основе. |
| 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.*  | Планируется привлекать потребителей и поставщиков уважительным отношением, качеством исполнения и взаимодействием с завоевавшими доверие здравоохранительными организациями. Получение прибыли будет происходить через рекламу внутри приложения других сервисов, а также платных здравоохранительных услуг и премиум подписок социальных сетей. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. ЕМИАС - Единая медицинская информационно-аналитическая система города Москвы2. Medisfera (Медисфера) - российская медицинская информационная система, предназначенная для автоматизации работы медицинского учреждения. 3. "Доктор рядом" (Doctor Ryadom) - российское приложение, которое помогает найти и записаться к врачу, получить онлайн-консультацию, заказать лекарства с доставкой и узнать актуальную информацию о мед. учреждениях.4. "Дельфин" (Dolphin) - интегрированная медицинская информационная система, предназначенная для автоматизации медицинских учреждений. 5. МЕДИАЛОГ - медицинская информационная система от компании «Пост Модерн Текнолоджи».  |
| 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* | Мы активно разрабатываем и внедряем инновационные решения в наши продукты и услуги, всегда ищем новые способы улучшить качество и результаты наших решений, удовлетворяя потребности наших клиентов и пациентов. Мы также слушаем и учитываем обратную связь пользователей для дальнейшего совершенствования наших услуг.Выбирая нас в качестве своего партнера в сфере здравоохранения, клиенты получают услуги высокого качества, инновационные решения, понятность, надежность и персонализированный подход. |
| 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* | Несмотря на использование иновационных технологий, мы попытаемся привлечь аудиторию пожилого возраста, которые чаще посещают больницы и подобные организации. Важно отметить, что сейчас очень сложно получить специализированную помощь без записи за месяц, а то и больше. Приложение Медкот сможет оценить загруженность врача нужной специализации, рейтинг в другой больнице и предложить перенаправить ваши результаты туда вместо ожидания записи к врачу поликлиники, к которой вы прикреплены. |
|  | **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* | Особый интерфейс для каждой возрастной категории, управление хроническими заболеваниями, поддержка психического здоровья, рекомендации по сохранению здоровья, запись на приём, образовательный контент для детей и многое другое.1. Функциональность: определение основных функций и возможностей приложения, таких как запись на прием, онлайн-консультации, доступ к медицинской истории пациента, оповещения о приёмах лекарства и т. д. 2. Безопасность данных: разработка механизмов защиты персональных данных пациентов, соблюдение правил медицинской конфиденциальности и обеспечение безопасного хранения данных. 3. Интеграция с другими системами: возможность интеграции с существующими медицинскими системами, такими как системы учета и планирования врачей, системы электронных медицинских записей.4. Удобный и понятный пользовательский интерфейс: разработка простого и интуитивно понятного интерфейса для пользователей, с учетом особенностей медицинской области. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Техническими вопросами будут заниматься разработчики приложения, серверной части, разработчики мобильной версии для приложения. Команда проекта обеспечит следующие работы:Подготовка:1. Этап концептуализации
2. Разработка концепции проекта
3. Анализ рентабельности проектного предложения
4. Социальный анализ целевой аудитории
5. Анализ рисков
6. Технический анализ
7. Маркетинговый анализ

Планирование:1. Закрепление работ за участниками проекта
2. Разработка базового плана проекта
3. Составление бюджета проекта
4. Создание календарного графика
5. Поиск спонсоров, партнеров и инвесторов
6. Заключение договоров с компаниями партнерами
7. Разработка рекламной кампании.

Разработка:1. Детализация функционала приложения.
2. Реализация на практике.
3. Тестирование пользователями.
4. Выявление и анализ проблем.
5. Исправление проблем и учёт пожеланий.

Реализация приложения “МедКот”:1. Выгрузка приложения в интернет магазин.
2. Запуск рекламной кампании.
3. Сбор статистики скачиваний, отзывов.
 |
| 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.)* | 1. Инновационность.2. Удобство использования: пользователи могут легко получать доступ к информации о своем здоровье, записываться на приемы, получать рекомендации и консультации в любое удобное для них время. 3. Персонализация: приложение позволяет пользователям получать индивидуальные рекомендации и предложения, основанные на их индивидуальных данных и медицинской истории. 4. Улучшение коммуникации: приложение облегчает коммуникацию между пациентами и врачами, позволяя им обмениваться сообщениями, результатами анализов, рецептами.5. Эффективность: приложение может помочь улучшить эффективность работы медицинских учреждений, сократив время, затрачиваемое на бумажную работу и операционные задачи, такие как ведение расписаний и управление пациентами. 6. Снижение затрат: приложение может помочь пациентам сэкономить время и деньги на посещении врачей, оно также может предоставлять информацию о доступных скидках и льготах на медицинские услуги.  |
| 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. Защита персональных данных: разработка безопасной и защищенной системы хранения и передачи медицинских данных пользователей, обеспечивающей соблюдение законодательства в области защиты персональных данных.2. Интеграция базы данных: создание эффективной и надежной базы данных, позволяющей хранить и обрабатывать различные типы медицинских данных, как структурированных, так и неструктурированных.3. Применение искусственного интеллекта: использование технологий машинного обучения и анализа данных для автоматизации процессов, определения паттернов, диагностики или онлайн-консультаций4. Разработка пользовательского интерфейса: создание интуитивно понятного, удобного и дружественного пользовательского интерфейса, который позволит пользователям комфортно пользоваться приложением и получать доступ к нужной информации.5. Медицинская стандартизация: учет медицинских стандартов, протоколов и требований, чтобы приложение соответствовало индустриальным стандартам и рекомендациям в области здравоохранения. |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:• Разработана концепция проекта.• Проведён анализ рисков• Проведен технический анализ создаваемого продукта• Проведен маркетинговый анализ• Сформировано резюме проекта • Закреплены работы за участниками проекта• Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)• Проведен анализ преимуществ и недостатков конкурентов. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, ориентированные 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*  | 1. Цифровая реклама. Использование рекламных кампаний в поисковых системах и социальных сетях позволяет точно настраивать таргетированную рекламу для различных видов аудитории, особенно потенциальных пациентов и медицинских работников.2. E-mail маркетинг. Использование сообщений электронной почты для коммуникаций с клиентами, рассылки новостей, обновлений, специальных предложений и обучающего контента.3. Рекомендации и отзывы пользователей: самой мощной рекламой для приложения "МедКот" могут стать рекомендации и положительные отзывы пользователей, которые оценили его функциональность и эффективность.4. Сотрудничество с медицинскими учреждениями. Установление партнерских отношений с медицинскими учреждениями для внедрения и использования приложения. Это может увеличить доверие к продукту среди профессионалов медицинской сферы и их пациентов. 5. Социальные медиа. Активное участие в популярных социальных платформах, таких как Instagram, Facebook, Twitter и других. Продвижение акций, новостей, событий и другого контента на социальных медиа поможет установить контакт с целевой аудиторией, включая медицинских работников и пациентов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Мобильные платформы: распространение приложения через официальные мобильные платформы, такие как App Store и Google Play. Пользователи мобильных устройств могут легко найти, загрузить и установить "МедКот" на свои смартфоны и планшеты.2. Веб-сайт: создание информационного веб-сайта с возможностью загрузки и доступа к приложению. Веб-страница может содержать описание основных возможностей и преимуществ приложения "МедКот", а также сопровождаться ссылкой для загрузки и регистрации.3. Социальные медиа: активное использование популярных социальных платформ, таких как Facebook, Instagram, Twitter и других, может помочь в привлечении и маркетинге приложения "МедКот".4. Партнерства с медицинскими организациями: предоставление доступа к приложению для пациентов и персонала медицинских организаций может быть привлекательным каналом сбыта и повысить доверие пользователей. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема создания приложения «МедКот» возникает из-за необходимости обеспечить население облегчённым доступом к медицинской информации и услугам, решить проблему отсутствия системы электронных медицинских записей и координации лечения, а также улучшить взаимодействие между различными медицинскими специалистами и упростить процесс переноса медицинских данных между разными учреждениями здравоохранения.  |
| 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* | С помощью стартап-проекта решается вся проблема, поскольку будут обеспечены доступность и связь между врачами и пациентами, а также своевременное получение надежной информации и координации медицинских услуг. |
| 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)*  | Данная проблема напрямую взаимосвязана с потенциальными потребителями, поскольку проблемы со здоровьем касаются абсолютно всех, независимо от пола, возраста, денежного дохода и т.д., ведь каждый человек рано или поздно заболеет и ему потребуется обратиться в медицинское учреждение. Для облегчения этого процесса на помощь придет приложение «МедКот». |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Создание данного приложения для населения позволит уменьшить нагрузку на медицинский персонал, предоставляя пациентам возможность получать первичную медико-санитарную помощь удаленно, через приложение. 2. Приложение с надежной медицинской информацией и функцией консультации с врачами поможет пациентам получить точные сведения о своем здоровье и правильные рекомендации.3. Доступ к медицинским данным, истории болезни, результатам анализов и другой важной информации будет предоставлен пациентам в приложении. Это поможет пациентам быть более осведомленными о своем здоровье и принимать информированные решения. 4. Приложение улучшит координацию между различными медицинскими специалистами и упростит процесс переноса медицинских данных между разными учреждениями здравоохранения. |
| 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.* | Создание приложения «МедКот» обладает большим потенциалом для масштабирования бизнеса по следующим причинам: 1. Рост спроса на здоровье и благополучие. 2. Удобство и доступность.3. Расширение функционала.4. Рост рынка мобильных приложений.5. Потенциальный эффект сетевого эффекта.Рентабельность бизнесы высока, поскольку:1. Спрос на такие приложения высок и наблюдается растущая тенденция использования мобильных приложений в медицине. 2. Наше приложение предлагает уникальные функции, которых нет у конкурентов. 3. Небольшая конкуренция. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Разработка бизнес-плана: создать детальный бизнес-план, включающий стратегию маркетинга, финансовые прогнозы, операционные планы и планы по разработке и поддержке приложения. 2. Разработка MVP: создать минимально жизнеспособную версию приложения, которая будет содержать основные функции и возможности, позволяющие проверить идею и получить обратную связь от пользователей. 3. Тестирование и улучшение: провести тестирование приложения с помощью пользователей, собрать обратную связь и внести необходимые улучшения и исправления. 4. Масштабирование: с учетом обратной связи пользователей и реакции рынка, расширить функциональность и возможности приложения, добавить новые возможности и оптимизировать процессы. 5. Маркетинг и продвижение: разработать и реализовать стратегию маркетинга и продвижения приложения. 6. Установление партнерских отношений: искать и устанавливать партнерские отношения с медицинскими учреждениями, чтобы расширить доступность приложения и повысить его доверие на рынке. 7. Обратная связь и поддержка клиентов: создать механизм обратной связи с пользователями и обеспечить качественную поддержку и разрешение возникающих проблем и вопросов. 8. Развитие и инновации: продолжать развивать приложение, добавлять новые функции и возможности, следить за изменениями на рынке и предложениями конкурентов, и находить способы инноваций и улучшений. |