

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	

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ																	
1	<p>Название стартап-проекта*</p> <p>Сервис регулярной доставки офтальмологической продукции “ViDeli” (“Vision Delivery”)</p>																
2	<p>Тема стартап-проекта*</p> <p><i>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.</i></p> <p>– ТН1. Цифровые технологии и информационные системы; – ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии; – ТН3. Ресурсосберегающие системы, бережливые технологии;</p>																
3	<p>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</p> <p>«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»</p>																
4	<p>Рынок НТИ</p> <p>Автонет, Технет</p>																
5	<p>Сквозные технологии</p> <p>"Новые производственные технологии TechNet"</p>																
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА																	
6	<p>Лидер стартап-проекта*</p> <p>- 2029453 - Ларшина Мария Андреевна - +7 917 517-23-06 - maria.larshina@gmail.com</p>																
7	<p>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>№</th> <th>Unti ID</th> <th>Leader ID</th> <th>ФИО</th> <th>Роль в проекте</th> <th>Телефон, почта</th> <th>Должность (при наличии)</th> <th>Опыт и квалификация (краткое описание)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td></td> <td style="text-align: center;">2123479</td> <td>Ковалев Владислав Максимович</td> <td>Член команды проекта</td> <td>vladkovmax@gmail.com</td> <td>студент</td> <td>бакалавриат ГУУ</td> </tr> </tbody> </table>	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)	1		2123479	Ковалев Владислав Максимович	Член команды проекта	vladkovmax@gmail.com	студент	бакалавриат ГУУ
№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)										
1		2123479	Ковалев Владислав Максимович	Член команды проекта	vladkovmax@gmail.com	студент	бакалавриат ГУУ										

2	1876882	Кухтенко Диана Вадимовна	Член команды проекта	Pantrika12@gmail.com	студент	бакалавриат ГУУ
3	2029453	Ларшина Мария Андреевна	Руководитель проекта	marialarschina@gmail.com	студент	бакалавриат ГУУ
4	2029678	Поникаровская Полина Сергеевна	Член команды проекта	Muraulina@yandex.ru	студент	бакалавриат ГУУ

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта* <i>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</i></p>	<p>Проект заключается в создании Сервиса регулярной доставки офтальмологической продукции “ViDeli” (“Vision Delivery”), предполагающего разработку интернет платформы и мобильного приложения</p> <p>Актуальность и значимость темы проекта состоит в том, что на данный момент каждый седьмой россиянин страдает от проблем со зрением. В связи с чем они вынуждены искать пути коррекции и поддержания зрения, и самый простой и надежный метод коррекции зрения — это очки или контактные линзы. А современный быстрый темп жизни и уровень цифровизации формируют такие требования потребителей как возможности покупки в одно касание, скорость доставки, напоминания.</p> <p>Для реализации проекта необходимо: провести ряд исследований, связанных со спецификой организации логистики в сфере фармацевтики и медицинских изделий для коррекции зрения, анализом технологических трендов и практик в сфере реализации проектов сервисов доставки, а также проанализировать конкурентов данной сферы.</p>
---	--	--

Базовая бизнес-идея

9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Интернет-платформа и мобильное приложение. Функции: выбор различных типов офтальмологической продукции и сопутствующих товаров, в том числе европейского производства (которые отсутствуют в свободной продаже в современных условиях). Календарь: выбор удобного времени доставки, оформление регулярно повторяющихся доставок (периодов).</p>
---	--	--

		Уведомления-напоминания, чат-бот. Калькулятор: расчет стоимости продукции, доставки, подписки и тд
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - для тех кто носит линзы: своевременная доставка контактных линз и уходовых средств для них, что поможет избежать необходимости вновь надевать очки - для тех кто носит очки: своевременная замена очков (из-за механических повреждений), ежегодное напоминание/предложение диагностики зрения, замена оправы - для тех кто поддерживает зрение: своевременная доставка продукции для поддержания зрения, которая обеспечит наличие всего необходимого во избежание ухудшения зрения (витамины, БАДы, препараты для восстановления после оперативного вмешательства и т.п.)
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Мужчины и женщины Возраст от 14 до 75+ Жители Москвы и МО Занятые люди, которые ценят и берегут свое время Активные пользователи интернета Взрослые люди, ухаживающие за людьми с проблемами зрения (за детьми, пожилыми людьми)</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Язык программирования (JavaScript) - интернет-технологии - облачные хранилища для размещения данных (облачные сервисы) - домен сервисы для размещения web-сайта в сети Интернет
13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p>	<p>Отношения с поставщиками: установление долгосрочных отношений с поставщиками качественных продуктов и материалов, чтобы гарантировать поставку высококачественной продукции.</p> <p>Отношения с потребителями: разработка программ лояльности, предоставление качественного обслуживания клиентов, информационные кампании о важности здоровья глаз и об удобстве нашего сервиса.</p> <p>Финансовые ресурсы: привлечение инвестиций для расширения бизнеса, оптимизация затрат и улучшение производственных процессов.</p>

		<p>Каналы продвижения: использование онлайн-рекламы, социальных медиа, SEO-оптимизации, сотрудничество с оптическими салонами и медицинскими учреждениями для продвижения продуктов.</p> <p>Системы сбыта: развитие сети партнеров и дистрибуторов, создание онлайн-платформы для заказа продукции, расширение географии доставки.</p>
14	<p>Основные конкуренты* Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ozon - Е-Аптека от Сбер - Яндекс.Маркет - Аптеки с сервисом доставки (Ригла, Горздрав, Здравсити и др) - магазины офтальмологической продукции, салоны оптики, работающие в оффлайн и онлайн форматах (Керлер, Айкрафт, Линзмастер, Очкарик, Оптик сити и др)
15	<p>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</p>	<p>Новизна продукта (на рынке на данный момент нет сервисов, специализирующихся именно на подобном виде услуг)</p> <p>Доступность</p> <p>Уменьшение расходов потребителей (агрегация разных видов услуг на одной платформе)</p> <p>Удобство (удобное моб. приложение и быстрые сроки доставки)</p>
16	<p>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</p>	<p>Доступ к ограниченным ресурсам (офтальмологические товары от зарубежных производителей); Заключение прямых контрактов с поставщиками для удержания доступных для потребителей цен;</p> <p>Каждое заболевание глаз требует специфического и своевременного лечения. Существует целый ряд эффективных мер вмешательства, охватывающих укрепление здоровья, профилактику, лечение и реабилитацию и удовлетворяющих весь спектр потребностей, связанных с заболеваниями глаз и нарушениями зрения; Безусловно, решение всех вышеперечисленных проблем требует определенных средств (лекарств, очков, линз) и времени.</p> <p>После пандемии ковид рынок наводился сервисами доставки, которые нашли свою популярность. Развились платформы-агрегаторы, позволяющие заказывать доставку из разных магазинов (даже тех, которые не имеют собственной курьерской службы). Поэтому внедрение вышеперечисленных технологий в среду офтальмологической продукции актуально для сегодняшнего дня.</p> <p>Создаваемый продукт будет востребован на рынке, потому что на современном рынке существуют необходимые информационные технологии,</p>

		определенные медицинские решения и продукты, высокий спрос на сервисы доставки
	Характеристика будущего продукта	
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Интернет платформа на языке Java Облачное хранилище данных платформы</p> <ul style="list-style-type: none"> - основными разделами являются: - главная стр - каталог товаров и услуг - доставка - отзывы - контактные данные <p>Функциональные возможности платформы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - онлайн поиск и выбор офтальмологической продукции - оплата продукции через онлайн платформу - расчет стоимости продукции в корзине и доставки - выбор даты, времени и способа доставки - калькулятор подписки: оформление регулярных периодических доставок определенного набора продукции для клиента по выбранному адресу, дате и времени - чат-бот для помощи клиентам
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - создание команды реализации проекта - найм аутсорсинговой команды программистов для создания приложения и сайта - заключение договора с курьерской службой для найма доставщиков - аренда складских помещений - аренда офисного помещения <p>Ресурсы: Помещение под склад; Человеческие ресурсы (курьеры, колл-менеджеры, кладовщики); Информационные ресурсы для осуществления рекламной кампании; Упаковочные материалы; Форма для курьеров; Форма для кладовщиков; Специальное оборудование для хранения и транспортировки офтальмологической продукции; Оборудование для колл-менеджеров;</p> <p>Смета расходов: Разработка и создание интернет магазина (2 млн.р.) Разработка и создание мобильного приложения (1 млн.р.) Аренда помещения под склад (50000 р/мес) Заработная плата курьерам (Оклад 15000 р/мес + % от количества выполненных заказов в месяц на 1 человека)</p>

		<p>Заработная плата колл-менеджерам (35000 р/мес на 1 работника) Заработная плата кладовщикам (40000 р/мес на 1 работника) Оборудование для колл-менеджеров (50 тыс.) Рекламная кампания (500 тыс.) Упаковочные материалы (400 тыс.) Форма для курьеров (20 тыс.) Форма для кладовщиков (20 тыс.) Оборудование для хранения офтальмологической продукции (200 тыс.) Оборудование для транспортировки офтальмологической продукции от партнёров до склада (300 тыс.) Оборудование для транспортировки офтальмологической продукции от склада до клиента (доставка) (200 тыс.)</p> <p>Доходы: Маржа с реализации продукции на онлайн платформе Доставка Оформление подписки для регулярных доставок, для доступа к образовательному контенту на платформе</p> <p>Средний чек: 3 000 руб Средний поток клиентов: 10 чел в день</p>
19	<p>Основные конкурентные преимущества* <i>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.)</i></p>	<p>Новизна продукта (на рынке на данный момент нет сервисов, специализирующихся именно на подобном виде услуг) Доступность Уменьшение расходов потребителей (агрегация разных видов услуг на одной платформе) Удобство (удобное моб. приложение и быстрые сроки доставки)</p>
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции* <i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Создание концепции проекта и продукта проекта - Проведение маркетингового исследования - Проведение бюджетного исследования - Проведение календарного планирования <p>- Технические параметры разработанного веб-сайта, такие как скорость загрузки страниц, взаимодействие с пользователями, оптимизация под различные устройства и браузеры</p> <p>- Использование современных интернет-технологий, таких как асинхронные запросы, микросервисная архитектура, прогрессивное улучшение</p> <p>- Выбор и оптимизация облачного хранилища для размещения данных, обеспечивающего высокую доступность и масштабируемость</p> <p>- Регистрация доменного имени с учетом SEO-правил, выбор надежного и удобного для пользователей домен сервиса</p>

		- Безопасность данных и защита от DDoS-атак, использование SSL-сертификатов и другие меры по обеспечению безопасности пользовательских данных
21	«Задел». Уровень готовности продукта TRL <i>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</i>	Проект в стадии концептуализации (есть идея, описание, теоретический расчет параметров)
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* <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i>	Онлайн маркетинг –Продвижение сайта в социальных сетях (Вконтакте, Телеграмм, RuTube, Yappi, Одноклассники, YouTube) –E-Mail рассылки. –Взаимодействие с лидерами мнений. –Платная реклама в браузерах. –Контент-маркетинг и SEO — увеличение органического трафика на сайт.
24	Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	Сервисы для скачивания моб. приложений: Google Play, App Store, Play Market, RuStore Таргетированная реклама в браузере (Chrome, Яндекс, Explorer, Safari)
Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект		
25	Описание проблемы* <i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i>	В современном мире около 2,2 млрд человек страдают нарушением ближнего или дальнего зрения. По меньшей мере у 1 млрд из них, т.е. почти у половины, нарушение зрения можно было предотвратить или еще можно скорректировать. Каждое заболевание глаз требует специфического и своевременного лечения. Существует целый ряд эффективных мер вмешательства, охватывающих

		<p>укрепление здоровья, профилактику, лечение и реабилитацию и удовлетворяющих весь спектр потребностей, связанных с заболеваниями глаз и нарушениями зрения; Безусловно, решение всех вышеперечисленных проблем требует определенных средств (лекарств, очков, линз) и времени.</p> <p>Известно, что время - самый ценный и невозполнимый ресурс, и, к сожалению, в наше время далеко не каждый располагает большим его количеством.</p> <p>Повышение темпов жизни ведет к увеличению уровня стресса и сокращению свободного времени, что делает его еще более ценным. В связи с этим, люди хотят проводить его с максимальной пользой для себя, а не тратить целые дни, например, на поездки по магазинам и поиски необходимых вещей.</p> <p>После пандемии ковид рынок наводился сервисами доставки, которые нашли свою популярность. Развились платформы-агрегаторы, позволяющие заказывать доставку из разных магазинов (даже тех, которые не имеют собственной курьерской службы). Поэтому внедрение вышеперечисленных технологий в среду офтальмологической продукции актуально для сегодняшнего дня.</p>
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Люди, которые носят контактные линзы вынуждены покупать не только сами линзы, но и множество поддерживающей продукции, например: увлажняющие капли, средство для хранения и очистки линз, контейнеры для хранения и другие аксессуары. Подбор средств для линз напрямую зависит от фирмы-производителя, типа линз и специфики ношения, в связи с этим важно всегда иметь в быстром доступе соответствующее средства. В связи с нынешней обстановкой многие поставщики сопутствующей продукции ушли с российского рынка, тем не менее линзы продолжают продаваться и перейти на отечественные аналоги не представляется возможным. Именно поэтому необходимо обеспечить потребителю полный и постоянный доступ к офтальмологической продукции.</p> <p>Аналогичная ситуация происходит и с теми, кто носит очки и поддерживает зрение – они также нуждаются в постоянном обеспечении сопутствующих средств по уходу за здоровьем, которых в России сейчас нет на постоянной основе.</p> <p>В связи с быстрым темпом жизни люди не всегда располагают достаточным количеством времени, чтобы купить необходимую продукцию, которая сейчас находится в дефиците. Более того, зачастую такие расходники кончаются быстро и незаметно, поэтому важно обеспечить быстрый и</p>

		бесперебойный доступ к таким товарам. Сделать это можно посредством срочной курьерской доставки и закупки продукции напрямую у дистрибьюторов офтальмологической продукции.
27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>“Держателем” проблемы являются люди, имеющие врачебно диагностированные проблемы со зрением, и/или занимающиеся профилактикой качества своего зрения, испытывающие необходимость в приобретении офтальмологической и сопутствующей ей продукции на постоянной основе.</p> <p>Потенциальные потребители желают оптимизировать процесс приобретения офтальмологической и сопутствующей продукции посредством осуществления заказов через онлайн-платформы, оформляя подписку на заказ товара с определенной периодичностью, получая возможность найти какие-то товары через интернет-платформу, имея возможность заказать доставку товаров на удобный адрес и/или для другого (например пожилого) человека. Создаваемое в рамках проекта мобильное приложение и веб-платформа позволяют потребителю оптимизировать процесс приобретения офтальмологической и сопутствующей продукции.</p>
28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Посредством моб. приложения и веб-платформы потребители могут оптимизировать процесс приобретения офтальмологической и сопутствующей продукции посредством осуществления заказов через онлайн-платформы, оформляя подписку на заказ товара с определенной периодичностью, получая возможность найти какие-то товары через интернет-платформу, имея возможность заказать доставку товаров на удобный адрес и/или для другого (например пожилого) человека.</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Объемы рынка офтальмологии в Мск на 2021 г составляют около 11,7 млрд руб. Прирост рынка составляет 15%. В общей структуре рынка мед. изделий офтальмология составляет около 4%. С учетом ситуации санкций отечественный производители имеют потенциал для роста и занятия освободившихся ниш, но имеется проблема импортозамещения товаров и услуг, не имеющих аналогов в стране</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

*Реализовать стартан,
выйти на рынок Москвы (как минимум три крупных округа: САО, СВАО, ВАО)
Пройти точку Безубыточности
Пройти точку Окупаемости бизнеса
достичь отметки в 10 000 постоянных пользователей до конца 2026 года
После достижения стабильного показателя регулярных пользователей увеличить функционал
сервиса доставки, добавив доставку из разных аптек, центров офтальмологии*