

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

« » \_\_\_\_\_ 202\_г.

Наименование Получателя гранта	
ИНН Грантополучателя	
Наименование акселерационной программы	
Дата начала реализации акселерационной программы	
Дата заключения и номер Договора	

<b>1. Общая информация о стартап-проекте</b>	
<b>Название стартап-проекта</b>	“Smart First Aid” BioProd
<b>Команда стартап-проекта</b>	1. Вафин Руслан 2. Соловьев Артем Сергеевич 3. Новиков Константин Павлович
<b>Технологическое направление</b>	Медицинская сфера, Фармакология
<b>Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт)</b>	Умное хранилище медикаментов с автоматическим учетом содержания и функцией предоставления доступа разным уровням групп. С последующем обслуживанием устройства.
<b>Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)</b>	Количество несчастных случаев в общественных местах все больше Никто не застрахован от несчастного случая Фармацевт может стоить слишком дорого, когда такой автомат десятки тысяч рублей.
<b>Технологические риски</b>	
<b>Потенциальные заказчики</b>	Региональные институты здравоохранения
<b>Бизнес модель стартап-проекта<sup>1</sup> (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта)</b>	Смотреть в приложении 1.
<b>Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)</b>	Технология автоматизации выдачи лекарств и контроля их наличия. Технология предоставления препаратов соответствующим группам лиц (врачам, гражданам). Обеспечение автоматизации при помощи серверных технологий. Обеспечение авторизации при помощи технологии Near Field Communication(NFC)
<b>2. Порядок и структура финансирования</b>	
<b>Объем финансового обеспечения<sup>2</sup></b>	94 860 000 рублей

<sup>1</sup> Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли.

<sup>2</sup> Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP

<p><b>Предполагаемые источники финансирования</b></p>	<p>Инвесторы, государство, краудфандинг</p>
<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта<sup>3</sup></b></p>	<p><b>РАМ</b> (В РФ более 15 городов миллионников, более 30 млн человек) <math>РАМ = 1,3 * (\text{сердечники} + \text{астматики} + \text{эпилептики} + \text{люди с сахарным диабетом} + \text{пожилые люди})</math>. <math>1,3 * 12 \text{ млн.} = 15,6 \text{ млн.}</math></p> <p><b>ТАМ</b> = сердечники+астматики+эпилептики+люди с сахарным диабетом+пожилые люди (Допустим, что в России в больших городах 12 млн. людей по данным критериям)</p> <p><b>SAM</b> = люди могут не пользоваться услугами данной аптечки, потому что они обращаются за помощью в мед.службы, просят помощи у родственников, принимают препараты, которые они всегда с собой берут (поскольку знают о своих особенностях) ; <math>ТАМ * 0,6 = 7,2 \text{ млн}</math></p> <p><b>SOM</b> = люди могут не пользоваться услугами данной аптечки, потому что они находятся не в общественном месте, не понимают как это сделать, особенно это актуально для пожилых людей и людей с ограниченными возможностями; <math>SAM * 0,6 = 4,3 \text{ млн}</math></p> <p>Сколько аптек у нас могут приобрести (исходная цена одной аптечки - 50 000 р.)</p> <p><b>РАМ</b> (15 город миллионников, учитывая то, что в Москве, СПб и др. городах к 2025 г. будет около 500 станций метро и 40 жд вокзалов, а также около 500 крупных торговых центров, парков и мест крупного скопления людей в разных городах). <math>РАМ = 50\,000 * 1040 = 52 \text{ млн.}</math></p> <p><b>ТАМ</b> (В 2022 г. таких мест около 940). <math>ТАМ = 940 * 50\,000 = 47 \text{ млн.}</math></p> <p><b>SAM</b> (Поскольку, многие муниципалитеты не смогут приобрести данные аптечки на всех местах скопления людей, мы предполагаем, что хотя бы 30% мест будут ими оснащены). <math>SAM = 47 \text{ млн.} * 0,3 = 14,1 \text{ млн.}</math></p> <p><b>SOM</b> (Из тех муниципалитетов, которые теоретически смогут приобрести данную аптечку, найдут те, которые будут вкладывать деньги в более консервативные методы устранения данной проблемы, например, скорая неотложная помощь, мы предполагаем, что около 50% из них будут использовать нашу аптечку) <math>SOM = SAM * 0,5 = 7,05 \text{ млн.}</math></p>

### 3. Календарный Стартap Проекта

Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
Первая итерация, разработка прототипа, этап исследования	6 месяцев	16 800 000
Предпосевной этап. Разработка программного обеспечение, разработка устройства	6 месяцев	26 560 000
Тестирование опытных образцов, доработка устройства	6 месяцев	23 500 000
Запуск в производство и сертификация	6 месяцев	28 000 000

### 4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

Участники		
	Размер доли (руб.)	%
Размер Уставного капитала (УК)		

---

<sup>3</sup> 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)

**5. Команда стартап- проекта**

<b>Ф.И.О.</b>	<b>Должность</b>	<b>Контакты</b>	<b>Выполняемые работы в Проекте</b>	<b>Образование/опыт работы</b>
Вафин Руслан	Руководитель	8-911-083-92-70	Тим лидер, отслеживание прогресса проекта, решение возникающих проблем	Биотехнические системы и технологии ФИБС ЛЭТИ
Новиков Константин Павлович	Технический специалист	8-901-757-23-53	внедрение, анализ, проектирование цифровых и технических решений	Биотехнические системы и технологии ФИБС ЛЭТИ
Соловьев Артем Сергеевич	специалист по финансовым показателям	8-911-560-84-24	Расчет экономических показателей, анализ финансовых рисков	Менеджмент организации - ГИЭФПТ

## Приложение 1

8 Ключевые партнеры	7 Ключевые действия	2 Ключевые ценности	4 Взаимоотношения с клиентами	1 Сегменты потребителей
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Производители и металлоконструкций</li> <li>● Производители и электронных компонентов</li> <li>● Сервисы аренды IT-инфраструктуры</li> <li>● Фармацевтические компании</li> <li>● Логистические компании*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Разработка (устройств)</li> <li>● Разработка (информационных систем)</li> <li>● Обслуживание</li> <li>● Продажа</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Легкий учет расхода лекарств</li> <li>● Удобство</li> <li>● Защита</li> <li>● Скорость</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Мы обслуживаем их технику</li> <li>● Предоставляем продукт и услуги</li> <li>● Клиент платит за предоставление нами информационных систем</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Частные медицинские компании</li> <li>● Дистрибьюторы мед. техники</li> <li>● Сети аптек (PickPoint)</li> <li>● Фармакологические компании</li> <li>● Общественные структуры</li> </ul>
	6 Ключевые ресурсы		3 Каналы	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Деньги</li> <li>● Разработчики Hardware</li> <li>● Разработчики Software</li> <li>● Системные администраторы</li> <li>● Менеджеры</li> <li>● Металлические корпуса( закупка)</li> <li>● Электронное оборудование( закупка )</li> <li>● Облачные серверы</li> <li>● Производство печатных плат</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>● Напрямую через компанию</li> <li>● Дистрибьюторы</li> <li>● Продажа идеи(патента)</li> </ul>	
9 Структура расходов	5 Потоки доходов			

Наибольшие расходы:

- Разработка структуры взаимодействия
- Разработка изделия
- Производство

- Доход с продажи (средний)
- Доход с обслуживания (ремонта) (средний)
- Доход с предоставления доступа к информационным системам( решениям ) (большой)