**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[Автоматизация измерения показателей здоровья (2035.university)](https://pt.2035.university/project/avtomatizacia-izmerenia-pokazatelej-zdorova)

02.05.2024

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта** | Автоматизация измерения показателей здоровья |
| 2 | **Тема стартап-проекта** | ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта** | - Unti ID: U1821981  - Leader ID: 4072913  - ФИО: Суляева Алина Данисовна  - телефон: 89775579057  - почта: alya.sulyaeva@mail.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) | | 1 | U1822133 | 6047882 | Голубятникова Лада Алксандровна | Аналитик | 89772744001,  [Lara.g.g04@gmail.com](mailto:Lara.g.g04@gmail.com) |  | Студент прикладной информатики | | 2 | U1821981 | 4072913 | Суляева Алина Данисовна | Менеджер проекта | 89775579057,  alina.sul.04@mail.ru |  | Студент прикладной информатики | | 3 | U1822435 | 6048144 | Солдатов Сергей  Юрьевич | Специалист по ПО | 89270336210, [soldativ@gmail.com](mailto:soldativ@gmail.com) |  | Студент прикладной информатики | | |
|  | **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* | Проект нацелен на создание удобных устройств с программным обеспечением, которое позволит 1) получать актуальную статистику показателей здоровья (сахар, давление) 2) отправлять статистику в электронную медицинскую карту пациента 3) при критических показателях передавать информацию для дальнейшего реагирования службы поддержки.  Проект может быть интересен людям, которые следят за своим здоровьем и хотят сделать эти действия более удобными. Большинство потребителей относится к людям, которые страдают диабетом или гипертонией. |
|  | **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* | Продуктом проекта является измерительное устройство с программным обеспечением, которое может сохранять статистику показателей уровня сахара в крови и давления и при необходимости отправлять данные на электронную медицинскую карту пациента или отображать в приложении. Кроме того, при критических показателях отправит уведомление медицинскому персоналу в службе поддержки для дальнейшего реагирования. |
| 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* | Гипертоники и диабетики имеют проблемы в хранении информации о своих показателях давления и уровня сахара в крови, а также нет системы для легкой загрузки статистики в медкарту для анализа показателей лечащим врачом. |
| 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.)* | B2C  Клиенты -граждане РФ, диабетики /гипертоники,  Пенсионного или предпенсионного возраста среднего достатка, которым важно следить за своими показателями здоровья удобным способом.  Пенсионерам предполагается льготное получение таких измерительных приборов |
| 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)измерительные приборы, которые могут отправлять данные измерений в базу.  2)аналитические средства, которые могут обработать и визуализировать данные нужным образом  3)Приложение, которое позволяет увидеть статистику измерений и при необходимости отправить на электронную карту пациента  4)Функция автоматической подгрузки статистики в электронную медицинскую карту в случае, если пациент не будет пользоваться приложением  5)система быстрого реагирования на критических показатели здоровья пациента, включающая в себя также уведомление медицинского персонала о ненормальных показателях пациента и обеспечение моментальной связи с ним с помощью звонка и консультирования. |
| 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.* | Главное финансирование предполагается от министерства здравоохранения РФ, также возможны договоры с частными медицинскими клиниками и сервисами, к примеру Сбер здоровье.  Также продажа измерительных приборов будет иметь определенную долю маржи.  Что касается каналов продвижения будем использовать рекламу по телевидению, радио и таргетированная реклама в интернете. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **LibreLink** - Самое популярное приложение для телефона с NFC на Андроиде. Скачивается и устанавливается практически на любой андроид, которым Вы хотите "мониторить сахара". Не требует регистраций. Подходит для любых сенсоров FreeStyle Libre и для сенсоров FreeStyle Libre 2 (далее можно настроить "удалённый мониторинг", без трансмиттера). Приложение "запускает" и считывает сенсор. Минус в том, что калибровать сахар с этим приложением не получится.  **xDrip** - приложение для телефона с NFC на Андроиде. Считывает любые сенсоры FreeStyle Libre 1 версии (а так же для удалённого мониторинга, сенсоров Dexcom и так далее). Не подходит для сенсоров 2 и 3 поколения.  **OneTouch** – производитель глюкометров. В некоторых моделях есть приложения со статистикой давления.  **AND –** производитель тонометров, в некоторых приборах есть хранения данных за определенный срок.  **Omrom** производит тонометры с приложением, которые хранит данные об измерениях. |
| 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* | Данный сервис предоставляет возможности обширнее конкурентов, который включает и тонометры, и глюкометры с возможностью подгрузки статистики измерений в электронную карту и экстренного реагирования. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Уникальность проекта заключается синхронизации статистики с электронными медицинскими книгами и организации экстренной медицинской помощи при экстремальных показателях.  Автоматизация поможет маломобильным или занятым людям следить за здоровьем. |
|  | **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* | В проекте будут использоваться надежные измерительные приборы отечественного производства с качественным программным обеспечением для отображения статистики как в приложении, так и в медицинской карте пациента. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Календарный план стартап-проекта:   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** | | 1 | Формирование целей и ценностей проекта | 0,3 | 10400 | | 2 | Определение целевой аудитории продукта проекта | 0,1 | 13600 | | 3 | Анализ конкурентов | 0,5 | 14400 | | 4 | Формирование команды проекта и назначение ответственных | 1,1 | 17600 | | 5 | Определение и учёт требований передачи данных в медицинские электронные книги | 0,4 | 35000 | | 6 | Заключение договоров с поставщиками серверов для хранения данных | 0,6 | 123190 | | 7 | Заключение договоров с поставщиками глюкометров и тонометров | 0,5 | 605000 | | 8 | Заключение договоров с разработчиками для написания приложения | 0,4 | 376000 | | 9 | Заключение договоров с рекламными агентствами на создание и размещение рекламы в интернете | 0,5 | 24000 | | 10 | Организация закупки и поставки серверов | 0,2 | 17500 | | 11 | Организация работ по написанию приложения | 7 | 96000 | | 12 | Организация работ по сборке и настройке серверов | 0,3 | 43000 | | 13 | Организация работ по закупке и доставке считывателей | 0,5 | 36000 | | 14 | Размещение рекламы в интернете | 0,3 | 12000 | | 15 | Запуск продукта | 0,1 | 0 | | 16 | Оценка эффективности проекта | 0,9 | 47500 | | 17 | Предоставление поддержки и обучения пользователей | 4,3 | 63700 |   Итого: 1,5 года и 1 534 890 руб.  Предполагаемые партнеры проекта:  Министерство Здравоохранения РФ – поставщик доступа к медицинским картам и грантов.  Diakont – поставщик считывателей показателей здоровья.  Сбер Здоровье – возможная платформа для размещения функционала |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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.)* | Данный сервис предоставляет возможности обширнее конкурентов, который включает и тонометры, и глюкометры с возможностью подгрузки статистики измерений в электронную карту и экстренного реагирования. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1)измерительные приборы, которые могут отправлять данные измерений в базу.  2)аналитические средства, которые могут обработать и визуализировать данные нужным образом  3)Приложение, которое позволяет увидеть статистику измерений и при необходимости отправить на электронную карту пациента  4)Функция автоматической подгрузки статистики в электронную медицинскую карту в случае, если пациент не будет пользоваться приложением  5)система быстрого реагирования на критических показатели здоровья пациента, включающая в себя также уведомление медицинского персонала о ненормальных показателях пациента и обеспечение моментальной связи с ним с помощью звонка и консультирования. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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 опрос целевой аудитории; -Проведён анализ рентабельности проектного предложения; -Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта; -Проведён анализ рисков; -Проведен технический анализ создаваемого продукта; -Проведен маркетинговый анализ;  -Разработан календарный график проекта; -Закреплены работы за участниками проекта; -Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.); -Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры и партнеры. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Так как целевой аудиторией проекта являются люди в возрасте, то реклама будет осуществлять по телевидению и радио. А также предполагается таргетированная реклама в интернете, так как некоторые предполагаемые пользователи являются обладателями смартфонов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Продажа продуктов предполагается в аптеках и маркетплейсах, а также будет предоставляться льгота пенсионерам на покупку данных аппаратов. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Пользователи смогут видеть графики динамики изменения своих показателей здоровья (сахар крови/давление)  Показатели направляются лечащему врачу, предоставляемому платформой и в случае их отклонения от нормы пациенту предлагается записаться на приём |
| 26 | **«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 11)* | Люди, не имеющие доступа к медицинским услугам по полису ОМС имеют возможность более дёшево наблюдать свои хронические заболевания (диабет, гипертония)  Пенсионеры, которым тяжело добираться до врача, получают возможность автоматизации передачи показателей своего здоровья |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Студенты-медики последних курсов ведут множество пациентов, наблюдая за динамикой их показателей здоровья и ведя дистанционные приёмы при согласии на них пациента  Данные автоматически передаются лечащему врачу |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Наш продукт рассчитан на взаимодействие с существующей платформой Сбер Здоровье, которая предлагает пациентам услуги телемедицины, расширяя возможности платформы |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в*  *течение 6-12 месяцев после завершения*  *прохождения акселерационной программы,*  *какие меры поддержки планируется привлечь* | Обучение пользователей взаимодействию с платформой  Расширение базы специалистов, наблюдающих пациентов |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| **Фокусная тематика из перечня ФСИ**  (<https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| **Коллектив** *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству,*  *перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент*  *выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет*  *отличаться от состава команды по проекту,*  *но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на*  *самоокупаемость* |  |
| **Техническое оснащение**  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Объем реализации продукции (в натуральных единицах)**  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| **Доходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* |  |
| **Расходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* |  |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость**  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| **Коллектив** |  |
| **Техническое оснащение:** |  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| **Формирование коллектива:** |  |
| **Функционирование юридического лица:** |  |
| **Выполнение работ по разработке**  **продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:** |  |
| **Выполнение работ по уточнению**  **параметров продукции, «формирование»**  **рынка быта (взаимодействие с**  **потенциальным покупателем, проверка**  **гипотез, анализ информационных**  **источников и т.п.):** |  |
| **Организация производства продукции:** |  |
| **Реализация продукции:** |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| **Доходы:** |  |
| **Расходы:** |  |
| **Источники привлечения ресурсов для**  **развития стартап-проекта после**  **завершения договора гранта и**  **обоснование их выбора (грантовая**  **поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):** |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации**  **команд»:** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в программах**  **«Диагностика и формирование**  **компетентностного профиля человека /**  **команды»:** |  |
| **Перечень членов проектной команды,**  **участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:** |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как**  **диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности**  **и наличие достижений в конкурсах**  **АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| **Номер контракта и тема проекта по**  **программе «УМНИК»** |  |
| **Роль лидера по программе «УМНИК» в**  **заявке по программе «Студенческий**  **стартап»** |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Формирование целей и ценностей проекта | 0,3 | 10400 |
| 2 | Определение целевой аудитории продукта проекта | 0,1 | 13600 |
| 3 | Анализ конкурентов | 0,5 | 14400 |
| 4 | Формирование команды проекта и назначение ответственных | 1,1 | 17600 |
| 5 | Определение и учёт требований передачи данных в медицинские электронные книги | 0,4 | 35000 |
| 6 | Заключение договоров с поставщиками серверов для хранения данных | 0,6 | 123190 |
| 7 | Заключение договоров с поставщиками глюкометров и тонометров | 0,5 | 605000 |
| 8 | Заключение договоров с разработчиками для написания приложения | 0,4 | 376000 |
| 9 | Заключение договоров с рекламными агентствами на создание и размещение рекламы в интернете | 0,5 | 24000 |
| 10 | Организация закупки и поставки серверов | 0,2 | 17500 |
| 11 | Организация работ по написанию приложения | 7 | 96000 |
| 12 | Организация работ по сборке и настройке серверов | 0,3 | 43000 |
| 13 | Организация работ по закупке и доставке считывателей | 0,5 | 36000 |
| 14 | Размещение рекламы в интернете | 0,3 | 12000 |
| 15 | Запуск продукта | 0,1 | 0 |
| 16 | Оценка эффективности проекта | 0,9 | 47500 |
| 17 | Предоставление поддержки и обучения пользователей | 4,3 | 63700 |