**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/primenenie-vr-tehnologij-v-oblasti-mediciny> 30.06.2023

***Дату ставим: 30.06.2023***

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | My internet, my rules |
| 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 в жизни;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *Биоинформационные технологии.* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *EduNet* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Нейротехнологии, искусственный интеллект, технологии виртуальной и дополненной реальности"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID - **U1750831** **U1750831**  - Leader ID- 3565065  - ФИО – Руднев Николай Николаевич  - телефон 89255651272  - почта - rudnnik@gmail.com |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | | 1 | Unti ID | 4947842 | Ошарин Матвей Романович | ***Эксперт*** | 89257853466  matvejoschart@gmail.ru | | 2 | Unti ID | 3564602 | Андрей Рогожин Гигроьевич | Педант | Lim[on228as@gmail.com](mailto:Mon228as@gmail.com) 79774390316 | | 3 | Unti ID | 3564228 | Салбиев Георгий Ахсарбекович | Генератор идей | [gsalbiyev@mail.ru](mailto:gsalbiyev@mail.ru) 79890395937 | | |
|  | **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* | Интернет как средство получения информации обладает ограничителями(отсутствие стабильной сети, фэйки, захламлённость интернета), которые не позволяют получит полную и достоверную информацию. Наша идея позволит создать сервис и продукт, которые предоставляют мысленное подключение к интернет пространству для поиска информации. |
|  | **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* | Продукты: био-чип и очки с возможностью визуализации интернета; ПО. |
| 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* | Оптимизирует получение информации и скорость её передачи. Нужно всем людям. |
| 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.)* | Потребительские сегменты: Все люди с 12лет. Географическое расположение потребителей роли не играет. |
| 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* | На основе разработки существующих VR – технологий и биоинженерные инновации. Для разработки ПО будут привлекаться программисты. Привлечение технологий по типу Starlink. Технологии связанные с серверами. |
| 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.* | Для создания ценности будут привлекаться наряду с программистами также специалисты в разных отраслей. Получение прибыли будет обеспечено за счет продаж ПО и необходимого оборудования. Каналы продвижения: интернет, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах. Проект также имеет социальный эффект, может быть поддержан за счет грантов. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | У нас нет конкурентов |
| 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* | Предполагаемая разработка не имеет прямых конкурентов, а заинтересованность целевой аудитории высокая.  Ценность в доступности и скорости передачи информации. |
| 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* | Благодаря нашему продукту, который будет нужен всему миру, обеспечит нам устойчивый доход. Даже при появлении конкурентов мы сможем удерживать первенство на рынке посредством более долгого развития сервиса и большим охватом. |
|  | **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* | Технологические возможности вытекают из создания современных чипов и серверов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Технической стороной разработки будут заниматься приглашенные сотрудники.  Команда проекта обеспечит следующие работы:  **Этап концептуализации**  • Разработка концепции проекта  • Анализ рентабельности проектного предложения• Финансовый анализ  • Социальный анализ  • Анализ рисков  • Технический анализ  • Маркетинговый анализ  • Резюме проекта  **Этап планирования**  • Создание календарного графика  • Закрепление работ за участниками проекта  • Составление бюджета проекта  • Разработка базового плана проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Поиск стейкхолдеров:  а) поиск спонсоров, партнеров и инвесторов  б) заключение договоров с компаниями партнерами  Проведение анализа рисков, а также рекламное сопровождение.  В качестве персонала будут наняты инженеры, биоинженеры, программисты, хирурги, подопытные.  Понадобятся современное хирургическое, промышленное и техническое оборудование.  Для реализации проекта потребуются многомиллиардные вложения для развития новых технологий, проведения опытов, создания структур и начало массового производства необходимого оборудования. |
| 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.)* | В отличие от продуктов- конкурентов, которые либо имеют узкий профиль направленности, либо остаются на стадии исследования, наш продукт – это первая отечественная разработка. |
| 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* | Разработка ПО и чипов приглашенными специалистами(люди с опытом создания и программирования чипов или ПО). Технология будет проходить множество этапов проверки и анализа. Затем она будет проходить проверку в полевых условиях, для этой проверки будут задействованы тестеры. В последствии начать массовое производство чипов. |
| 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* | На данный момент у нас имеется только идея и сейчас мы планируем проведение мероприятий для ее реализации. Мы занимаемся анализом возможных инвесторов и подбираем кадры, которые помогут реализовать проект. |
| 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\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения: интернет, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямое заключение договоров, интернет-магазины, выставки. Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | ***В данный момент людям для получения информации приходится заходить в интернет через определенное устройство на типе телефонов. Добавочной проблемой нашего проекта является малое покрытие сетью.*** |
| 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* | ***Наш продукт позволит людям обходиться без этого рудиментарного объекта. Так же наш проект напрямую связан с построением глобальной высокоскоростной и стабильной глобальной сети.*** |
| 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)* | Наш продукт является совершенно новым этапом развития коммуникационных технологий, и вследствие этого своим существованием он заменяет телефон, а как мы знаем он является незаменимой частью человека. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Мы увеличим мировое покрытие интернетом и сделаем ее максимально доступной, а также наш продукт заменит телефон, выведя технологический прогресс на новый уровень |
| 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.* | Наши технологии представляют рынок имплантов и интернет технологи поэтому мы не можем отнести их к какому-либо существующему сегменту рынка. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| **Этап реализации**  • Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск медицинских экспертов, программистов, инженеры, биоинженеры.  • • Разработка ПО и чипов, настройка и тестирование  • Сбор первых заказов  **Этап завершения**  • Финальная проверка выполненной работы  • Закрытие бюджета и всех схем  • Запуск продукта  ***>:3*** |