**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/cip-zdorova> ***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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Применение чипа, отслеживающего состояние организма в области медицины |
| 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.* | *Новые материалы, оборудование и производственные технологии;* |
| 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\*** | U1749113Пилюс Анна Денисовна89647277398annapilyus@yandex.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 | U1752268 | U1749113 | Дерябина Татьяна Сергеевна | генератор идей | tanya13042004@yandex.ru89773634525 |  | предлагает новые способы решения проблем, новые подходы, инновации |
| 2 | U1752269 | U1749113 | Новикова Софья Андреевна | исследователь ресурсов | sunn2022@gmail.com89299847455 |  | поиск вариантов, ресурсов и средств достижения целей во внешней среде |
| 3 | U1749137 | U1749113 | Мировицкая Ольга Алексеевна | бизнес-аналитик | mirovitskaya04@mail.ru89870898161 |  | определение требований организации и решение проблем |
| 4 | U553894 | U1749113 | Фёдорова Мария Константиновна | визуализатор | 89779268230fedmary2803@gmail.com |  | оформление презентации и визуализация идеи |

 |
|  | **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* | Инъекционные чипы могут сыграть ценную роль в диагностике и оказании помощи в лечении конкретных заболеваний у пациентов. Цель проекта: внедрение умных чипов в медицину, в качестве способа отслеживания здоровья человекаКонечный продукт: Умный чип, отслеживающий здоровье, который будет доступен для внедрения государственные и частные медицинские учреждения Потребительские сегменты: государственные и частные медицинские учреждения |
|  | **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 продаваться Умный медицинский чип, который будет помогать людям отслеживать состояние здоровья  |
| 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 результате проведенного опроса (120 респондентов) была выявлена проблема очень долгого диагностирования медицинских заболеваний у пациентов, что влечет риск их развития и ухудшение состояния людей в процессе болезни. Данный продукт позволит в любое время за несколько минут диагностировать заболевание пациента. |
| 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.)* | демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления, географическое расположение потребителей и т.д. не играют роли. Продукт будет полезен всем без исключения.-Частные лица, которые заинтересованы в мониторинге своего здоровья и диагностике заболеваний. - Медицинские учреждения, которым требуется точная и быстрая диагностика заболеваний у пациентов. |
| 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 ДНК-биочипов. Привлечение лучших ученых в сфере биологии. Привлечение IT специалистов и специалистов по разработке чипов для создания программ и специального приложения, куда чип будет транслировать всю информацию. |
| 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.*  | 1. Предложение ценности: - Разработка и производство биочипов, способных анализировать состояние здоровья человека и диагностировать заболевания. - Предоставление точной и надежной информации о здоровье пациента, что позволяет раннюю диагностику и эффективное лечение.2. Каналы сбыта: - Прямые продажи через собственный интернет-магазин или физические магазины. - Партнерство с медицинскими учреждениями для интеграции биочипов в их системы диагностики.3. Отношения с клиентами: - Обеспечение высокого уровня поддержки клиентов, включая консультации и помощь в использовании биочипов. - Регулярное обновление программного обеспечения и добавление новых функций для повышения эффективности диагностики.4. Источники дохода: - Бесплатное приложение с возможностью основного функционала. - Премиум-подписка со дополнительными возможностями - Продажа биочипов частным лицам по фиксированной цене или подписке на услуги мониторинга здоровья. - Заключение долгосрочных контрактов с медицинскими учреждениями на поставку биочипов и обслуживание.6. Ключевые ресурсы: - Исследовательские и разработочные команды для создания и улучшения биочипов. - Производственные мощности для массового производства биочипов. - Партнерства с лабораториями и медицинскими учреждениями для проведения клинических испытаний и валидации. - Команда для разработки приложения, содержащего всю информацию, находящуюся в чипе, в расшифрованном варианте.7. Ключевые партнеры: - Поставщики компонентов и материалов для производства биочипов. - Медицинские учреждения для партнерства и интеграции биочипов в их системы диагностики. - Маркетинговые и рекламные агентства для продвижения продукции.8. Структура затрат: - Исследования и разработка новых технологий и улучшение существующих. - Производство биочипов и упаковка. - Маркетинг и реклама для привлечения клиентов. - Обслуживание клиентов и поддержка.9. Ключевые активности: - Исследования и разработка новых технологий для улучшения функциональности биочипов. - Производство биочипов с использованием передовых технологий. - Тестирование и валидация биочипов для обеспечения высокого качества и точности диагностики. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | ООО "БИОЧИП-ИМБ" Организация производства белковых биочипов – многопрофильных диагностических тест-систем, позволяющих обследовать кровь человекаНаучно-производственное предприятие «БИОЧИП» занимается разработкой тест-систем для иммуноцитохимии (ИЦХ) в формате биологических микрочипов (биочипов) и решений для иммуногистохимии и организации дистанционной работы с гистологическими препаратами.Veredus Laboratories – это глобальная биотехнологическая компания, которая занимается разработкой инновационных решений для обнаружения патогенных микроорганизмов. В середине мая Группа компаний Алкор Био – разработчик и производитель наборов реагентов для лабораторной диагностики Речь идет о синтезе простых и модифицированных олигонуклеотидов, в том числе зондов для ПЦР в реальном времени. |
| 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* | Это первый в России чип для отслеживания состояния здоровья, который сразу выявляет болезни, недостаток или излишек содержания различных веществ в организме без проведения и сдачи большого количества анализов. |
| 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 чипу мы сможем сразу выявлять болезни, в том числе на ранних стадиях, не дожидаясь результатов анализов, которые точно не показывают проблему в организме, а лишь сигнализируют о недостатке/излишке веществ в организме.Устойчивость бизнеса состоит в том, что людям будет легче заплатить за вживление чипа, чтобы узнать проблему в организме, что значительно сэкономит время и деньги потребителям. Данное изобретение также упростит работу врачам, так как им не придется мучаться с техникой в лабораториях, больницах. Врачи смогут увидеть результаты сразу на компьютере. |
|  | **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* | Нам понадобятся физики, которые будут изготавливать микрочип-имплант из кремниевой основы из акционерного общества города Москва и программисты, которые свяжут чип с компьютерным сайтом(приложением) и будут считывать результаты.Технические параметры чипа:-память-графический процессор-частота и количество ядер-камера-сенсоры-беспроводные технологии |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Специалисты, которые потребуются для разработки чипа:-инженер-разработчик интегральных схем (2 человека)-биотехник(2 человека)Основные средства для разработки чипа:-паяльная станция, паяльный фен-компьютер с необходимым программным обеспечением для моделирования, проектирования и анализа чипа.-химические реактивы-биологические образцы-имплантационное оборудование и инструменты-микроскопы и другие инструменты (для анализа чипа на микроуровне)Бюджет будет составлять до нескольких миллионов рублей, так как нужно тратить средства на специалистов, материалы, аппаратуру, лабораторию и так далее. |
| 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.)* | Нам чип исследует болезни и отображает показатели почти сразу после внедрения в организм человека, а сдача анализов требует до недели для отображения показателей и то, они не покажут сразу проблему, поэтому еще придется обращаться к врачу для расшифровки показателей.Также стоимость является нашим достоинством, чип будет стоить максимум несколько тысяч, в то время как анализ одного показателя стоит около 500 руб, а для полного изучения организма можно потратить несколько десятков тысяч. |
| 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 IT специалистами и специалистами программ и специального приложения, куда чип будет транслировать всю информацию. По результатам опроса самыми востребованными будут являться направления: кардиологии, эндокринологии и неврологии. |
| 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 опрос целевой аудитории

• Проведён анализ рентабельности проектного предложения• Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта• Проведён социальный анализ• Проведён анализ рисков• Проведен маркетинговый анализ• 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, партнеры и инвесторы |
| 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: Telegram, VK, Youtube, презентации в вузах и колледжах. Выбор каналов продвижения обоснован с точки зрения максимального доступа к информации целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Разработка собственного сайта, запуск таргетированной рекламы через Яндекс, выставки, прямое заключение договоров, реклама через сайты медицинских организаций и учреждений  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | На данный момент, чтобы проверить состояние здоровья, нужно проходить комплексное медицинское обследование. 90% опрошенных хотят видеть данное нововведение в медицинских учреждениях. |
| 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* | Чип поможет сохранить время, ведь с его помощью можно будет получить данные об артериальном давлении, уровне сахара в крови и уровне кислорода в крови, сидя дома. |
| 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)*  | Для отслеживания состояния здоровья 90% опрошенных готовы использовать Умный чип, ведь изобретение сможет заменить огромное количество громоздкой техники, используемой в современных больницах. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Человеку в медицинских учреждениях будет наноситься чип, данные с него будут приходить в больницу и на гаджет самого пациента. Данный продукт поможет избежать траты время на обследования у врачей.  |
| 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.* | В последние несколько лет постоянно растет число устройств, позволяющих пользователям следить за своим здоровьем и даже дистанционно получать квалифицированную медицинскую помощью. Многие подобные устройства облегчают и работу врачей. Существует устойчивый интерес целевой аудитории к Умному чипу (по результатам опроса).  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| **Этап реализации**• Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск медицинских экспертов, программистов• Разработка Умного чипа, настройка и тестирование• Сбор первых заказов **Этап завершения**• Финальная проверка выполненной работы• Закрытие бюджета и всех схем• Запуск продукта |