**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/health-reader\_2023\_06\_22\_06\_46\_51 *(ссылка на проект)*  31.07.23*(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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 30 июня 2023г. №70-2023-000648 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  |
| 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.* | *– ТН2. Новое медицинское оборудование, материалы и технологии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Биомедицинские и ветеринарные технологии»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Технологии машинного обучения и когнитивные технологии"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- Дегтярева Анна Андреевна- +79173500879- degtyareva.anya2017@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 |  | 2463580 | Дегтярева Анна Андреевна | Лидер команды, идейный менеджер, менеджер проекта | +79173500879, degtyareva.anya2017@yandex.ru | Селлер на маркетплейсах | Неполное высшее образование по направлению менеджмент, специальность – предпринимательство, опыт работы менеджером по продажам. |
| 2 |  | 2761914 | Симоненко Владимир Алексеевич | Бизнес-аналитик, исполнитель | +79169930306, vladimir.simonenko.2014@mail.ru | Генеральный директор производсттенного предприятия | Неполное высшее образование по направлению менеджмент, специальность – предпринимательство, опыт работы экономистом. |

 |
|  | **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* | Датчик, прикрепляемый на шею и затылок для проведения УЗДС в любом, удобном для пользователя месте. Прибор в форме ободка, надевающийся на шею, оборудованный датчиками для проведения УЗДС и кнопками для управления.Мобильное приложение, синхронизирующееся с прибором для отображения результатов, расшифровке, демонстрации рекомендаций, записи к врачу.Цель- Создание компактного датчика, позволяющего проводить УЗДС в домашних условиях, сопровождаемый мобильным приложением для диагностики заболеваний сосудов головного мозга. |
|  | **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* | Датчик, прикрепляемый на шею и затылок для проведения УЗДС в любом, удобном для пользователя месте.  |
| 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* | Симптомы спазма сосудов головного мозга чрезвычайно легко спутать с мигренью, понижением давления, усталостью – головная боль в области лба, висков, затылка или во всей голове, головокружения, тошнота, шум в ушах, утомляемость, потеря ориентации, нарушение памяти и речиВ группу риска могут попасть жители больших городов, люди с хроническим недосыпанием, малой подвижностью, неправильным питанием, употребляющие алкоголь и курящие |
| 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.)* | Частные клиники, поликлиники, аптеки |
| 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* | Разработка компактного мобильного ультразвукового датчика на основе Philips Lumify, НПО «Сканер» - создание датчика размером не более, чем одноразовые электроды для ЭКГ, с максимально возможной разрешающей способностью ультразвукового датчика, способного распознавать плотность и скорость распространения звуковых волн, т.е. акустический импеданс. |
| 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.*  | B2B |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Производители медицинского оборудованияАО "НПО "Сканер"ВИТА Медикал СистемсPhilipsТагмаМедикалМетГир |
| 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* | Новый продукт на рынке, не имеющий аналогов.Доступная цена за новый гаджет, способный предупредить наступление инсульта и иных заболеваний сосудов головного мозга. Все разработки конкурентов предназначены для использования в мед. учреждениях или, как минимум, специалистами. Наше – дома, простыми обывателями. |
| 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* | Новизна. Одни из главных заболеваний 21 века связаны с сосудами головного мозга, данный девайс помоет тысячам людей, как минимум, избавиться от головных болей, как максимум, предотвратить инсульт. |
|  | **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* | Аппарат, который может делать узи головного мозга дома или в другом удобном для человека месте |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Создание модели аппарата Создание самого аппарата Создание приложения Тестирование взаимодействия аппарата и приложения и их совместимость Получение медицинской лицензииЗапуск продаж и выход на рынок |
| 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.)* | Уникальность- – аналогов такого продукта на рынке нетКомпактность – размер устройства чуть превышает размер женского ободка  |
| 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* | Создан девайс для мобильного проведения разного рода УЗИ |
| 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* | Рассчитана смета Установлен бюджет Найден it-специалист  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  Соответствует |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  |  Выставки Интернет-маркетинг |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Аптеки, поликлиники, частные больницы |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Диагностика заболеваний сосудов головного мозга, симптомы которых можно спутать с усталостью, мигренью, повышенным артериальным давлением. Группа риска- все жители больших городов, люди с наследственными заболеваниями. |
| 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* | При использовании устройства будет выполняться ультразвуковое дуплексное сканирование брахиоцефальных артерий, что поможет пользователю самостоятельно в любое время провести первичную диагностику, приложение на смартфоне, исходя из результатов исследования, будет давать рекомендации о вызове неотложной помощи, срочном/желательном посещении специалиста и о прохождении обследования, если проблем с сосудами не обнаружено, а головные боли беспокоят. |
| 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)*  | При появлении регулярных головных болей человек, зачастую, даже не понимает, с чем они связаны, при наличии данного продукта на рынке, потенциальный потребитель с большой вероятностью приобретет его, тк очередь в городских поликлиниках на различные процедуры может быть на месяцы вперед, прием в платной больнице и дальнейшее обследование там дорогое и единоразовое, в то время как аппарат предназначен для многоразового использования. В случае появления данного гаджета в поликлиниках, больницах он может выдаваться как ХОЛТЕР или СМАД, что заметно ускорит очереди на подобного рода процедуры. В случае появления в аптеках может приобретаться для самостоятельного использования. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Приложение на смартфоне, исходя из результатов исследования, будет давать рекомендации о вызове неотложной помощи, срочном/желательном посещении специалиста и о прохождении обследования, если проблем с сосудами не обнаружено, а головные боли беспокоят. |
| 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.* | Медицинское оборудование востребовано на рынке и новизна нашего проекта позволит расширить сегмент, потенциальное масштабирование – это выход на мировой рынок. |
|  |  |  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| -Поиск инвесторов-Составление документов для получения лицензии-Разработка приложения-Покупка ресурсов-Получение лицензии-Создание конечного продукта |