**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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 | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Технологии против онкологии |
| 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.* | *- ТН3. Медицина и технологии здоровье сбережения.* |
| 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\*** | - Unti ID U1750464  - Leader ID 5374692  - ФИО Усердная Мария Ильинична  - телефон +79100827862  - почта userdnaya05@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) | | 1 | U1750577 |  | Боданова Анна Александровна | Генератор идей | +79637709638  ann.bodanova@yandex.ru | Студент | | 2 | U1750488 | 4960558 | Алперина Елизавета Евгеньевна | Ответственная за сбор данных и их анализ | +79296727170  u23083@yandex.ru | Студент | | 3 | U1750463 | 4970894 | Караулова Анна Александровна | Отвечает за внешние связи | +79268869572  Karaulovaanni@gmail.com | Студент | |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Применение аппаратов в борьбе с онкологией – новый инновационный метод для внедрения в медицинские учреждения с целью сократить смертность от онкологических заболеваний. Аппарат, который проводит процедуры, нацелен на избавления человека от онкологии на ранних стадиях.  Метод работы аппарата: концентрированные пучки света действуют на онкологические клетки, которые в дальнейшем разрушаются под действиями лазера, тем самым вылечивая человека от рака.  Создаётся с целью избавления от онкологии на самых ранних стадиях, также на замену курсам химиотерапии, как более щадящий метод.  Потребительский сегмент: государственные и частные медицинские клиники, люди любых возрастов, имеющие онкологические заболевания. |
|  | **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 аппарат, который представляет собой устройство, проводящее процедуры, нацеленные на избавление человека от онкологии на ранних стадиях. |
| 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 личного исследования была выявлена проблема высокой смертности от рака. Данный продукт создается с целью избавления от онкологии на клеточном уровне на самых ранних стадиях, также на замену курсам химиотерапии или как более щадящий метод лечения. |
| 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.)* | Потенциальный потребительский сегмент: государственные и частные медицинские учреждения. Современная медицина заинтересована в цифровой трансформации курсов химиотерапии. Люди всех возрастов могут в короткие сроки и более эффективно избавиться от онкологии. 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 Хирургического робота daVinci, Эндоскопического бота, Роботизированной биопсии, и т.д. Также для разработки данных устройств будут привлекаться программисты и работники медицины данной сферы. |
| 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.* | Структура расходов:  1. Техническая проработка продукта – от 3 млн руб.;  2. Покупка материалов и запуск небольшого серийного производства на заводах (Большие инвестиции с предоставлением большинства акций и долей компании инвесторам 40-50%);  3. Логистика и хранение товаров (транспортировка, аренда склада – 2 млн руб. в месяц в связи с ценностью товара);  4. Работа программистов, для написания программы для будущей работы роботов – от 1 млн;  5. Сбор медицинских работников для представления нового продукта, атак же повышение квалификации – 1млн.  Итого: более 7 млн руб. для закупки запуска, на начальных этапах около 5 млн руб. в месяц и предоставление акций компании инвесторов.  Потоки выручки:  1. Продажи через официальные сайт интернет-магазин – после прохождения повышения квалификации, сбора сотрудников и выделения гос. бюджета от 15 млн руб. в месяц  2. Продажи через интернет-магазины медицинского оборудования (не сразу выйдет в продажу на подобных сайтах) – от 15 млн руб. в месяц  Итог: от 30 млн руб.  Для создания ценности будут привлекаться наряду с программистами специалисты в соответствующей сфере медицины. Получение прибыли будет обеспечено за счет продаж инновационных устройств. Каналы продвижения: СМИ, медицинские международные конференции. Проект также имеет социальный эффект, может быть поддержан за счет грантов Минздрава и других организаций. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Вакцина от рака: в Петербурге учёные спасают даже умирающих, Роботизированная радиохирургическая система «КиберНож» (CyberKnife, производство компании Accuray®, США)  Метод CAR-T клеточной терапии предполагает введение пациенту собственных Т-лимфоцитов с присоединенным химерным рецептором для распознавания опухолевых клеток. Американское общество клинической онкологии (ASCO) назвало клеточную терапию CAR-T главным достижением 2018 года, платформа Botkin.AI — первое в России программное обеспечение с использованием технологий искусственного интеллекта для анализа медицинских изображений. |
| 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 мире аппарат, который проводит процедуры, а не операции, нацеленные на избавления человека от онкологии на ранних стадиях. Он делает лечение более эффективным и безопасным для пациентов. |
| 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* | Реализуемость бизнеса обоснована наличием уникальных технологий и инноваций, которые обеспечивают эффективное и безопасное лечение раковых заболеваний на ранних стадиях. Наличие действующих индустриальных партнеров и доступ к ограниченным ресурсам также могут обеспечить конкурентные преимущества на рынке медицинских аппаратов. Дефицит подобных аппаратов, их уникальность и высокая эффективность в лечении рака также могут способствовать успешной реализации бизнеса. |
|  | **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* | Мощность лазерного излучения - должна быть достаточной для уничтожения раковых клеток, но при этом безопасной для окружающих тканей.  Разрешение рентгеновского аппарата - должно быть достаточным для точной диагностики и мониторинга изменений в организме пациента.  Надежность и точность компьютерного программного обеспечения - для эффективного управления аппаратом и анализа данных о состоянии пациента.  Также важным параметром будет размер, чтобы он мог быть установлен и использован в различных медицинских учреждениях. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для создания такого аппарата понадобятся специалисты из различных областей, включая онкологов, хирургов, инженеров, физиков, биологов, программистов и специалистов по медицинским технологиям. Онкологи будут предоставлять свои знания о раке и методах его лечения, хирурги будут помогать разрабатывать технические аспекты процедур, инженеры и физики будут заниматься разработкой и созданием самого аппарата, биологи будут изучать воздействие процедур на организм пациента, программисты будут разрабатывать программное обеспечение для управления аппаратом, а специалисты по медицинским технологиям будут помогать в интеграции всех компонентов в единый функциональный продукт.  Также потребуются высокотехнологичные медицинские оборудование и техника, такие как:  1. Медицинский лазер - для проведения лазерной терапии, которая может быть использована для уничтожения раковых клеток.  2. Рентгеновский аппарат - для проведения диагностики и мониторинга эффективности процедур.  3.Компьютерное программное обеспечение - для управления аппаратом и анализа данных о состоянии пациента.  4. Биомедицинские материалы - для создания частей аппарата, которые будут взаимодействовать с организмом пациента.  5. Медицинская мебель и инструменты - для проведения процедур и обслуживания аппарата.  Для производства такого аппарата, необходимо учитывать следующие расходы:  1. Исследования и разработка технологии для проведения процедур лечения рака на ранних стадиях.  2. Закупка специализированного оборудования и материалов для производства аппарата.  3. Найм квалифицированных специалистов, включая инженеров, медицинских экспертов и технический персонал.  4. Сертификация и лицензирование продукции.  5. Маркетинг и реклама для продвижения продукции на рынке |
| 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.)* | Качественные характеристики продукта:  1. Высокая эффективность: аппарат обеспечивает эффективное проведение процедур лечения рака на ранних стадиях, что позволяет достичь высоких показателей выживаемости и улучшения качества жизни пациентов.  2. Безопасность: продукт обладает высоким уровнем безопасности для пациентов, минимизируя риски осложнений и побочных эффектов.  3. Инновационная технология: аппарат основан на передовых технологиях и методиках лечения, что обеспечивает его конкурентоспособность на рынке.  Количественные характеристики продукта:  1. Производительность: аппарат способен обрабатывать большое количество пациентов за короткий промежуток времени, что повышает его экономическую эффективность.  2. Надежность: продукт обладает высокой степенью надежности и долговечности, что снижает затраты на обслуживание и ремонт.  3. Эргономика: аппарат обеспечивает удобство использования для медицинского персонала, что повышает эффективность проведения процедур.  Учитывая данные качественные и количественные характеристики, продукт обладает конкурентными преимуществами по сравнению с существующими аналогами, что делает его привлекательным для потенциальных клиентов и инвесторов. |
| 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* | * Будет разработано новое ПО на основе робота daVinci * Буду разработаны новейшие насадки для данной модели робота , чтобы он выполнял роль аппарата, который избавляет от онко клеток |
| 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 технический анализ создаваемого  продукта  • Проведен маркетинговый анализ  • Сформировано резюме проекта  • 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, 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 направления 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: страница VK, YOUTUBE, специализированные выставки, 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* | Прямое заключение договоров, реклама через вебсайты медицинских организаций, разработка собственного сайта, запуск таргетированной рекламы через Яндекс. 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* | По результатам проведенного исследования 75% опрошенных считают, что врачам не хватает возможностей для выявления онкологии на ранних сроках ее проявления. 87%% опрошенных хотят, чтобы эти технологии были 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* | Данные технологии помогают на ранних стадиях воздействовать на онко клетки, что может значительно сократить количество тяжело больных в медицинских учреждениях и уменьшить период восстановления больных после оказанных медицинских вмешательств. |
| 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)* | 87% опрошенных готовы использовать эту технологию на практике. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Медицинский центр получает технологию, которая помогает бороться с онко клетками. Данная технология позволит в любое время получить консультацию для принятия оперативного решения и решить ее на ранних сроках. |
| 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.* | Цифровая трансформация данной технологии будет продолжаться. Новые методы выявления и лечения будут привлекательны для медицинского персонала и их пациентов. Существует устойчивый интерес целевой аудитории к данной технологии (по результатам опроса). |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Этап реализации*  *• Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск медицинских экспертов,*  *Программистов, разработчиков*  *• Разработка ПО, настройка и тестирование*  *• Проведение реальных экспериментов и аналитика показателей после применения аппарата*  *• Сбор первых заказов*  *Этап завершения*  *• Финальная проверка выполненной работы*  *• Закрытие бюджета и всех схем*  *• Запуск продукта* |