**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 | +79637709638ann.bodanova@yandex.ru | Студент |
| 2 | U1750488 | 4960558 | Алперина Елизавета Евгеньевна  | Ответственная за сбор данных и их анализ  | +79296727170u23083@yandex.ru | Студент |
| 3 | U1750463 | 4970894 | Караулова Анна Александровна  | Отвечает за внешние связи  | +79268869572Karaulovaanni@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 месяц2. Продажи через интернет-магазины медицинского оборудования (не сразу выйдет в продажу на подобных сайтах) – от 15 млн руб. в месяцИтог: 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 программыосуществлены следующие виды работ:• Разработана концепция проекта•Проведён опрос целевой аудитории• Проведён анализ рентабельности проектногопредложения• Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта• Проведён социальный анализ• Проведён анализ рисков• Проведен технический анализ создаваемогопродукта• Проведен маркетинговый анализ• Сформировано резюме проекта• Разработан календарный график проекта• Закреплены работы за участниками проекта• Разработан базовый план проекта (исследованиеинвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований ит.д.)• Проведен анализ и определены потенциальныеспонсоры, 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* |