**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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 30 июня 2023г. №70-2023-000648 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Применение VR-технологий 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.* | – VR-очки для людей с ограниченными возможностями. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Биомедицинские и ветеринарные технологии» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EduNet  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 5 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID - 1321905- Leader ID- 2450645- ФИО – Котина Ксения Сергеевна- телефон +7 (965) 356-74-60 - почта – kottksy@mail.ru |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **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 VR - технологий в области медицины - новый инновационный метод для внедрения в медицинские учреждения с целью помощи людям с ограниченными возможностями.***Цель проекта:*** Внедрение VR – технологий, как новый способ лечения людей с ограниченными возможностями.***Конечный продукт:*** Технология, которая будет доступна в медицинской сфере.***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 товар, который будет предоставлять возможность к развитию высших психических процессов. |
| 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 исследования выяснилось, что данный продукт позволит людям с ограниченными возможностями познавать мир путем воображения, мышления и т.д. |
| 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: государственные и частные медицинские учреждения. Медицинские учреждения заинтересованы в цифровой трансформации программ 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. Для разработки ПО будут привлекаться программисты. Для разработки продукта будут привлекаться технари. |
| 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 соответствующей сфере медицины. Получение прибыли будет обеспечено за счет продаж и рекламы. Каналы продвижения: страница соц. сетей, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах. 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)* | MindMaze (Швейцария)- геймифицированная система нейрореабилитации, Osso VR (США) – виртуальная операционная, Augmedics (Израиль) -система хирургической навигации, используемая в хирургии;XRHealth (США); Oculus - платформа поддерживает сбор медицинских данных в режиме реального времени.Прямых конкурентов нет. |
| 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 (по результатам исследования интернет-ресурсов). Инвалиды смогут адаптироваться во внешнем мире. |
| 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 VR – технологиям люди с ограниченными возможностями смогут получить способность к раскрытию потенциала людей и нахождению места в жизни.Устойчивость бизнеса можно предположить за счет приоритетов развития национального проекта в области здравоохранения. Цифровая трансформация медицинского процесса также будет продолжаться. Новые методы лечения будут привлекательны для медицинских учреждений.  |
|  | **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* | Технические параметры стандартного VR приложения. Предполагается участие привлекаемых программистов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности****Полагаем, что здесь нужно описать, какие ресурсы вам нужны для реализации проекта:******- сколько и какие специалисты нужны?******- сколько и какая техника, оборудование, материалы, основные средства нужны?******- сколько денег и на что нужно?*** | 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 партнерамиПроведение анализа рисков, а также рекламное сопровождение. |
| 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 перечисленных продуктов- конкурентов, которые либо имеют узкий профиль направленности, либо остаются на стадии исследования, наш продукт – это первая отечественная разработка для организации медицинского профиля. |
| 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 технологии виртуальной реальности приглашенными специалистами для людей с ограниченными возможностями. |
| 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 * Проведено исследование интернет-ресурсов по теме проекта.

• 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. |
| 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 соц. сетей, 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, сайт, 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*  | По результатам проведенного исследования 75% опрошенных отметили, что не хватает возможностей приобрести технологии виртуальной реальности для инвалидов.100% опрошенных хотят, чтобы цифровое приложение было в их медицинском заведении. |
| 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* | VR-тренажер позволит в любое время получить дополнительные практические навыки инвалидам. |
| 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 восполнения полученных знаний и практических навыков 100% опрошенных людей с ограниченными возможностями готовы использовать виртуальные тренажеры для практики. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Инвалиды получают допуск к VR-тренажеру, который предварительно приобрела его медицинская организация. Данный продукт позволит в любое время получить дополнительные практические навыки. |
| 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 медицинского процесса будет продолжаться. Новые методы лечения будут привлекательны для медицинских учреждений.Существует устойчивый интерес целевой аудитории к VR-тренажеру. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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