**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](tel:79104018218)  - почта – [kottksy@mail.ru](mailto: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 партнерами  Проведение 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. |