**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/prilozenie-veterinarnogo-pasporta-lapka>

(ссылка на проект)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Марийский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | Республика Марий Эл |
| Наименование акселерационной программы | Техно-форсаж: инновационный старт |
| Дата заключения и номер Договора | № 70-2024-000232 |

|  |
| --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Приложение ветеринарный паспорт “Лапка” |
| 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* | Приложение ветеринарный паспорт “Лапка” |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Биомедицинские и ветеринарные технологии |
| 4 | Рынок НТИ | Технет |
| 5 | Сквозные технологии | Технологии машинного обучения и когнитивные технологии |
| **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -Unti ID 1012144-Leader ID 972163-ФИО Овчинникова Олеся Сергеевна-телефон 89024333421-почта olesya-ovchinnikova-2000@mail.ru |
| 7 | Команда стартап-проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность(при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1819384 | id4292565 | Гончаров Никита Валерьевич | Интегратор | 89030508738 | Студент группы ЗБ-23 | Зоотехник |
| 2 | U1824344 | 6091418  | Кутимская Виолетта Вячеславовна | Интегратор | 89613733463 | Студентка группы ВТ-11 | Ветеринарные врачи |
| 3 | U1817971 | ID 6091371 | Новоселова Алика Валерьевна | Администратор | +79877088535 | Студентка группы ВТ-11 | Ветеринарные врачи |

 |
| **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* | **Цель проекта** - Разработка прототипа приложения “Лапка”, которое представляет собой создание базы данных по вет паспортам клиентов ветеринарных клиник **Задачи проекта**:-подтвердить актуальность;-разработать прототип приложения;- создать логотип;- разработать бизнес-модель проекта.**Ожидаемы результаты:** прототип приложения “Лапка”**Область применения**: ветеринарные услуги**Потенциальные потребительские сегменты**:-Владельцы домашних животных (кошки и собаки)-Владельцы путешествующие с домашними животными за границу-Ветеринарные клиники |
|  | **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* | Прототип приложения “Лапка”, которое представляет собой создание базы данных по вет паспортам клиентов ветеринарных клиник  |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить продукт* | 1. Владельцы домашних животных (кошки и собаки): теряются/портятся бумажные носители - история болезни животного,
2. Владельцы путешествующие с домашними животными за границу - требуется наличие справок и сертификатов при переезде
3. Ветеринарные клиники: постоянно нужно перечитывать историю болезни, переделывать паспорт для домашних животных из-за ошибки в паспорте, из-за потери паспорта, из-за порчи паспорта; необходимо правильно подобрать лечение с учетом особенностей здоровья животного и предыдущих лечение
 |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик: для юр.лиц – категория бизнеса, отрасль и т.д.; для физ.лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (В2В, В2С и др.)* | В2В рынок, г. Йошкар-Ола:ветеринарные клиникиВ2С рынок, г. Йошкар-Ола:владельцы домашних животных (кошки и собаки); владельцы путешествующие с домашними животными за границу |
| 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* | Научный и (или) научно-технический результатом проекта будет являться прототип научно-технической деятельности, содержащий новые знания или решения и разработанный с помощью В качестве инструмента для разработки прототипа будет использован сервис [Adalo](https://www.adalo.com/) — это платформа, которая позволяет очень быстро создавать интерактивные приложения. в ней упор делается на визуальную разработку приложений в стиле «drag-and-drop». Так как данный сервис предусматривает возможность разработки мобильных приложений, рассчитанных на публикацию в Apple App Store и Google Play. |
| 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.* | 1. **СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**-Владельцы домашних животных (кошки и собаки)-Владельцы путешествующие с домашними животными за границу-Ветеринарные клиники2. **ПРОБЛЕМА И СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ**Проблемы:-теряются/портятся бумажные носители - история болезни животного,  - требуется наличие справок и сертификатов при переезде- постоянно нужно перечитывать историю болезни, переделывать паспорт для домашних животных из-за ошибки в паспорте, из-за потери паспорта, из-за порчи паспорта; необходимо правильно подобрать лечение с учетом особенностей здоровья животного и предыдущих лечениеАльтернативы:* восстановление паспорта в ветеринарной клинике, где закреплен питомец;
* использование других нецифровых вариантов (копирование паспорта животного);
* при перевозке животного необходимо обращаться в ветклинику за сертификатом о прививках

3. **УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ**Приложение "Лапка" поможет владельцам кошек и собак и ветклиникам вести учет в формате цифрового ветеринарного паспорта, что позволит избежать потери данных и обеспечить назначение более квалифицированного лечения, заполнение паспорта обеспечивается ветклиникой, что обеспечить отсутствие возможности редактирования данных со стороны владельца4. **РЕШЕНИЕ/ПРОДУКТ**Прототип приложения “Лапка”, которое представляет собой создание базы данных по вет паспортам клиентов ветеринарных клиник 5. **КАНАЛЫ** Рекомендации от вет клиникСарафанное радио Флаеры Реклама в ВУЗе на его территорииВК рекламаТГ рекламаБлогеры - Даша Иванова (Медиа МарГУ)6. **ИСТОЧНИКИ ДОХОДЫ**Плата с ветклиник за техническую поддержку и пользование приложением Подписка для владельцев - тарифный план (на месяц)**7. СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК**ЗП: программист, дизайнер, рекламщики, менеджерЗатраты на рекламу и продвижениеЗатраты на разработку Приложения - от 180 т.р. https://infoshell.ru/blog/stoimost-razrabotki-mobilnyh-prilozhenij/)Затраты на тестирование и корректировку приложения НалогиРКО + счет в банке Регистрация бизнеса**8. КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ** Отзывы на приложение Количество зарегистрированных пользователейОценка пользователей Предложения о сотрудничестве со стороны юр лиц ВыручкаСредний чек **9. СКРЫТОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО****(ОТНОШЕНИЯ С ПОКУПАТЕЛЯМИ)** Личный кабинет владельца животного в ПриложенииЛичный кабинет ветклиники (юр. лицо)Система идентификации владельца животного получена в ветклиники и при переходе информация открывается в личном кабинете**10 КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ**Приют "маленькие друзья с большим сердцем"Комитет ветеринарииВет клиники |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. JetVetPass - жалобы пользователей, что приложение не работает
2. Pet Passport - Выполняет в основном функции органайзера/дневка который владелец питомца
3. «Хвост Ньюс» - есть разделы новостей, партнеры, обучение, ветпаспорт
4. VetPassport - хранение информации о ветеринарных процедурах, а также создает напоминание
5. Animalcertificat - <https://animalcertificate.ru/> - паспорт для целей поиска и устройства животных
 |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не вашими конкурентами, и самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Приложение "Лапка" поможет владельцам кошек и собак и ветклиникам вести учет в формате цифрового ветеринарного паспорта, что позволит избежать потери данных и обеспечить назначение более квалифицированного лечения, заполнение паспорта обеспечивается ветклиникой, что обеспечить отсутствие возможности редактирования данных со стороны владельца |
| 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.д.)*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* |  |
| **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* | Разработка прототипа приложения “Лапка” основано на методах проектирования по модели, автоматической генерации кода и визуального программирования - модель no-code (NCDP) Основные технические параметры Приложения:-Простота использования. -Упрощенная интеграция данных. -Гибкость-Безопасность |
| 18 | ***Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса******(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\*****Приводится видение основателя (-лей) стартап в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| 19 | ***Основные конкурентные преимущества*** ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\*****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.)* |  |
| 20 | ***Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции******(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\*****Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* |  |
| 21 | ***«Задел». Уровень готовности продукта TRL******(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\*****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* |  |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* |  |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* |  |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
| Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в п.10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | 1. Владельцы домашних животных (кошки и собаки)
* животные существуют без ветеринарного паспорта
* никак не собирают информацию
* есть вет паспорт в бумажном виде
1. Ветеринарные клиники
* если животное наблюдается в той же клинике, где был паспорт заведен - то из базы данных можно сделать паспорт - но там нет прививочной истории, истории обработок
* проводят опрос владельца животного

Указанные проблемы решаются с помощью нашего приложения в полном объеме. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (п.9, п.10 и 11)* | Владельцы домашних животных (кошки и собаки), ветеринарные клиники, владельцы путешествующие с домашними животными за границуИспользование приложения дает возможность более качественно отслеживать состояние своего питомца, обеспечивает удобство хранение информации и доступ к ней в любой точке, дает возможность на законодательном уровне отслеживать состояние животного  |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | За счет внедрения нашего приложения будут решаться такие проблемы как: * помощь владельцам кошек и собак и ветклиникам
* ведение учета в формате цифрового ветеринарного паспорта
* позволит избежать потери данных и обеспечить назначение более квалифицированного лечения
* заполнение паспорта обеспечивается ветклиникой, что обеспечить отсутствие возможности редактирования данных со стороны владельца
 |
| 28 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в п.16* |  |
| 29 | План дальнейшего развития стартап-проекта*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* |  |