**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 клиники  В2С 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 клиники  2. **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 лечение  Альтернативы:   * 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 владельца  4. **РЕШЕНИЕ/ПРОДУКТ**  Прототип приложения “Лапка”, которое представляет собой создание базы данных по вет паспортам клиентов ветеринарных клиник  5. **КАНАЛЫ**  Рекомендации от вет клиник  Сарафанное радио  Флаеры  Реклама в ВУЗе на его территории  ВК реклама  ТГ реклама  Блогеры - 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, менеджер  Затраты на рекламу и продвижение  Затраты на разработку Приложения - от 180 т.р.  https://infoshell.ru/blog/stoimost-razrabotki-mobilnyh-prilozhenij/)  Затраты на тестирование и корректировку приложения  Налоги  РКО + счет в банке  Регистрация бизнеса  **8. КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ**  Отзывы на приложение  Количество зарегистрированных пользователей  Оценка пользователей  Предложения о сотрудничестве со стороны юр лиц  Выручка  Средний чек  **9. СКРЫТОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО**  **(ОТНОШЕНИЯ С ПОКУПАТЕЛЯМИ)**  Личный кабинет владельца животного в Приложении  Личный 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 ветеринарии  Вет 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 границу  Использование 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* |  |