**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/sodaum 20.05.2024

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 19.04.2024 № 70-2024-000232 |

|  |
| --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Содаум – сопровождение реабилитации травмированных спортсменов |
| 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* | Проект по сопровождению реабилитации травмированных пациентов направлен на обеспечение индивидуализированной помощи и поддержки людям, перенесшим тяжелые травмы. Основная цель проекта - помочь пациентам вернуться к обычной жизни, восстановить психологическое и физическое благополучие, а также поддержать их на пути к полноценной реабилитации. В рамках проекта предусмотрено сопровождение специалистов, психологическая поддержка, физиотерапевтические занятия и другие мероприятия, направленные на улучшение качества жизни пациентов. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Образование |
| 4 | Рынок НТИ | EduNet |
| 5 | Сквозные технологии | Персонифицированная медицина, технологии управления свойствами биологических объектов |
| **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -Unti ID: U1823165-Leader ID: id3289253-ФИО: Фаррухзода Фуркат Фаррух-телефон: 89024326600-почта:furqqqat@gmail.com |
| 7 | Команда стартап-проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность(при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1816357 | id5750616 | Лукианова Екатерина Сергеевна | Лидер  | 89625897313, ekaterinalukianova8@gmail.com | Разработчик (fullstack), системный администратор, менеджер |  |
| 2 | U1816374 | id5750730 | Машковцева Ирина Алексеевна | Производитель  | 89373927787, soda43@inbox.ru | Дизайнер, тестировщик, копирайтер |  |

 |
| **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* | Проект СОДАУМ предназначен для обеспечения комплексной поддержки атлетов, которые получили травмы во время тренировок или соревнований. Целью проекта является ускорение процесса восстановления и возвращение спортсменов на тренировочные площадки. Для этого предусмотрены индивидуальные программы реабилитации, включающие в себя физиотерапию, реабилитационные упражнения, массаж и консультации специалистов по питанию и психологии. Также спортсмены получают необходимую медицинскую помощь и поддержку со стороны тренеров и медицинского персонала. В результате проекта травмированные спортсмены быстрее восстанавливаются, повышают свою физическую форму и готовность к соревнованиям, а также укрепляют свое психологическое состояние и уверенность в себе.Стартап реализуется в Среднеазиатских республиках. |
|  | **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* | Наша услуга включает в себя комплекс мероприятий, направленных на восстановление физических возможностей и функций спортсмена после травмы или операции, а также на предотвращение возможных повторных повреждений.В рамках данной услуги специалисты проводят индивидуальную оценку состояния спортсмена, разрабатывают персональную программу реабилитации, которая включает в себя различные виды физической и функциональной тренировки, массаж, физиотерапию, реабилитационные упражнения и рекомендации по питанию и отдыху.Сопровождение реабилитации спортсменов помогает им быстрее восстановиться после травмы или операции, улучшить свою физическую форму и вернуться к занятиям спортом без риска для здоровья. Эта услуга также помогает спортсменам предотвратить возможные повреждения в будущем и повысить свою спортивную выносливость и производительность. |
| 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. Физические проблемы: сопровождающий помогает пациенту выполнять упражнения и процедуры физической реабилитации, контролирует правильность их выполнения, помогает преодолевать болевые ощущения и стимулирует пациента к достижению лучших результатов.2. Психологические проблемы: реабилитация после травмы может быть сложным и длительным процессом, который вызывает стресс, тревогу и депрессию у пациента. Сопровождающий оказывает эмоциональную поддержку, помогает пациенту преодолевать негативные эмоции и находить мотивацию для восстановления.3. Социальные проблемы: травмированные пациенты могут столкнуться с ограничениями в обычной жизни, изменениями в социальных ролях и отношениях. Сопровождающий помогает пациенту развивать навыки общения, адаптироваться к новым условиям и возвращаться к обычной жизни.4. Медицинские проблемы: во время реабилитации может возникнуть необходимость в дополнительных консультациях специалистов и контроле за состоянием здоровья. Сопровождающий помогает пациенту организовать визиты к врачам, следить за принимаемыми лекарствами и соблюдать рекомендации по уходу за собой. |
| 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.)* | 1. Семьи и близкие родственники травмированных пациентов: Этот сегмент может быть заинтересован в услугах поддержки и консультирования, чтобы помочь им справиться с эмоциональным стрессом и адаптироваться к новой ситуации.2. Сам травмированный пациент: Этот сегмент может быть заинтересован в физической терапии, психологической поддержке и других услугах, которые помогут им восстановиться после травмы.3. Медицинские специалисты и реабилитационные центры: Этот сегмент может быть заинтересован в обучении и консультациях по лучшим практикам в области реабилитации травмированных пациентов.4. Страховые компании: Этот сегмент может быть заинтересован в услугах, которые помогут им уменьшить затраты на лечение и реабилитацию травмированных пациентов.5. Общественные организации и некоммерческие организации: Этот сегмент может быть заинтересован в программе по поддержке и помощи травмированным пациентам, а также в образовательных мероприятиях по профилактике травм. |
| 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* | Создание программного комплекса ТГ-канала для привлечения внимания клиентов к нашей проблеме. <https://t.me/sodaumsport> (готово)Создание чат-бота для работы по заказу. Создание ТГ - чата |
| 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.* | Бизнес-модель по сопровождению в реабилитации травмированных пациентов может быть построена на предоставлении индивидуализированных и комплексных услуг для поддержки пациентов на пути к восстановлению здоровья. Вот несколько возможных шагов:1. Консультации и планирование: Предоставление квалифицированных консультаций и разработка индивидуальных планов реабилитации для каждого пациента, учитывающих его потребности и особенности травмы.2. Физиотерапия и реабилитация: Предоставление услуг физиотерапии, лечебной гимнастики, массажа и других методов реабилитации для восстановления функций травмированных участков тела.3. Психологическая поддержка: Предоставление психологической поддержки для помощи пациентам справиться со стрессом, депрессией и другими психологическими аспектами после травмы.4. Образовательные программы и тренинги: Организация образовательных программ и тренингов для пациентов и их близких по вопросам самопомощи, здорового образа жизни и предотвращению повторных травм.5. Сетевое партнерство: Установление партнерских отношений с медицинскими учреждениями, страховыми компаниями, спортивными организациями и другими заинтересованными сторонами для обеспечения качественного и полного покрытия услуг по реабилитации. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Медицинские центры и больницы: Специализированные медицинские учреждения, где работают врачи, физиотерапевты и другие специалисты, предоставляющие услуги по реабилитации спортсменов после травм.2. Спортивные клиники и центры: Организации, специализирующиеся на сопровождении спортсменов, включая физиотерапию, реабилитацию, а также фитнес и тренировки.3. Частные реабилитационные центры: Частные учреждения, где работают высококвалифицированные специалисты по реабилитации, предлагающие персонализированные программы для спортсменов.4. Персональные тренеры и специалисты по физической реабилитации: Специалисты, работающие индивидуально с спортсменами для восстановления после травм, оказывая комплексную поддержку.5. Специализированные реабилитационные программы: Организации, предоставляющие специализированные программы по восстановлению после спортивных травм, включая физическую реабилитацию, психологическую поддержку и образовательные мероприятия.Конкуренция в этой области обычно сосредоточена на качестве услуг, опыте специалистов, индивидуальном подходе к каждому пациенту, а также на репутации и результативности лечения. Эффективное маркетинговое позиционирование и продвижение уникальных преимуществ вашего предложения помогут выделиться среди конкурентов и привлечь клиентов. |
| 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* | 1. Индивидуальный подход: Ваш проект предлагает персонализированный и индивидуальный подход к каждому пациенту, учитывая его уникальные потребности, цели и особенности травмы.2. Комплексный подход: Вы предоставляете широкий спектр услуг, включая физическую реабилитацию, психологическую поддержку, образовательные программы и другие мероприятия, обеспечивая полное сопровождение пациентов на пути к восстановлению.3. Опыт и квалификация специалистов: Ваш проект работает с опытными специалистами в области медицины, физиотерапии, психологии и спортивной реабилитации, что гарантирует высокое качество услуг.4. Инновации и передовые методики: Вы используете новейшие методики и технологии в области реабилитации, обеспечивая эффективное и быстрое восстановление после травм спортсменов.5. Репутация и результаты: Наш проект имеет отличную репутацию и успешные результаты в реабилитации спортсменов, что подтверждается положительными отзывами и рекомендациями клиентов.6. Преимущества и бонусы:  |
| 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* | **Конкурентные преимущества**:1. **Индивидуальный подход**: Персонализированные программы реабилитации обеспечивают наиболее эффективное восстановление для каждого пациента.
2. **Комплексный подход**: Физиотерапия, психологическая поддержка, образовательные программы и другие услуги предоставляются в рамках одного проекта, что повышает качество обслуживания.
3. **Опыт и квалификация специалистов**: Высококвалифицированные специалисты гарантируют высокое качество реабилитации.
4. **Инновации и передовые методики**: Использование новейших методик и технологий в области реабилитации ускоряет процесс восстановления.
5. **Репутация и результаты**: Отличная репутация и успешные результаты подтверждаются положительными отзывами клиентов.

**Востребованность и полезность продукта**:* **Ускорение процесса реабилитации**: Программы направлены на быстрое восстановление и возвращение спортсменов к активной деятельности.
* **Предотвращение повторных травм**: Индивидуальные рекомендации и программы помогают избежать повторных травм.
* **Поддержка психологического состояния**: Психологическая поддержка способствует улучшению эмоционального состояния пациентов.

**Потенциальная прибыльность бизнеса**:* **Растущий спрос на реабилитационные услуги**: С увеличением числа людей, занимающихся спортом, возрастает потребность в качественных услугах по восстановлению после травм.
* **Партнерство с медицинскими учреждениями и страховыми компаниями**: Это расширяет клиентскую базу и способствует стабильному потоку доходов.
* **Диверсификация услуг**: Возможность предложить дополнительные услуги, такие как образовательные программы и тренинги, увеличивает доходность проекта.
 |
| **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* | Продукт выполняет и оптимизирует не одну, а несколько функций (полифункционален); это — ключевое преимущество продукта перед услугами-аналогами. |
| 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* | Будет зарегистрирована автономная некоммерческая организация, сотрудники которой будут заниматься скаутингом травмированных спортсменов и реабилитологов, программным обеспечением чат-бота, наймом системного администратора и сотрудников, занимающихся логистикой травмированных. |
| 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.)* | 1. **Качество услуг**: Высококвалифицированные специалисты и использование передовых методик обеспечивают высокое качество реабилитации.
2. **Индивидуальный подход**: Персонализированные программы адаптируются под каждого пациента, что значительно повышает эффективность восстановления.
3. **Комплексный подход**: Включение физиотерапии, психологической поддержки и других услуг в одну программу повышает удобство и результативность для клиентов.
4. **Технологические решения**: Использование чат-бота и ТГ-канала для привлечения и взаимодействия с клиентами облегчает доступ к услугам и поддерживает постоянную связь с пациентами.
5. **Репутация и отзывы клиентов**: Положительные отзывы и успешные кейсы клиентов укрепляют доверие к проекту и привлекают новых клиентов.
 |
| 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* | 1. Необходимо написать техническое задание для создания чат-бота
2. Написать к нему скрипт
3. Разместить чат-бот на сервере и запустить
4. Для возможности приёма оплаты дописывается платёжный шлюз
 |
| 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* | Уровень готовности технологий TRL – 1, то есть сформулирована идея продукта и подготовлено обоснование его полезности.Организационные: решено регистрировать услуги юриста.Кадровые: необходим найм системного администратора и сотрудников, занимающихся логистикой травмированных.Материальные: печать флаеров, буклетов, изготовление социального баннера по реабилитации спортсменов и размещение. |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует приоритетам региона, направленным на улучшение здоровья и качества жизни населения. Использование новейших научных методов и технологий в области реабилитации травмированных пациентов способствует повышению общего уровня медицинской помощи и поддержке активного образа жизни. |
| 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* | Социальные сети- Телеграмм.Телеграмм выбран из-за того, что в нём не нужно регистрировать наших клиентов и пользователей.Используется маркетинговая стратегия – дифференциация, так как идёт узкая специализация на решение одной задачи. |
| 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* | Социальные сети с помощью метода социальной инженерии. |
| 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* | Проект решает следующие части проблемы:1. **Физические проблемы**: Восстановление физических функций и возможностей пациентов после травм.
2. **Психологические проблемы**: Поддержка эмоционального состояния пациентов, помощь в преодолении стресса и депрессии.
3. **Социальные проблемы**: Адаптация к изменениям в обычной жизни и возвращение к социальной активности.
4. **Медицинские проблемы**: Организация дополнительных консультаций и контроль за состоянием здоровья.
 |
| 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)* | **Потенциальные потребители**:1. **Семьи и близкие родственники травмированных пациентов**: Мотивированы помочь своим близким справиться с последствиями травмы.
2. **Травмированные пациенты**: Заинтересованы в быстром и эффективном восстановлении после травмы.
3. **Медицинские специалисты и реабилитационные центры**: Ищут способы улучшить результаты лечения своих пациентов.
4. **Страховые компании**: Мотивированы сократить расходы на лечение и реабилитацию пациентов.
5. **Общественные организации и НКО**: Интересуются программами поддержки травмированных спортсменов.
 |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | **Методы решения**:1. **Индивидуальная оценка состояния**: Разработка персонализированных программ реабилитации.
2. **Физическая терапия и реабилитационные упражнения**: Восстановление физических функций.
3. **Психологическая поддержка**: Помощь в преодолении стресса и депрессии.
4. **Массаж и физиотерапия**: Улучшение физического состояния и ускорение процесса восстановления.
5. **Консультации специалистов**: Рекомендации по питанию и отдыху, организация визитов к врачам.
 |
| 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* | **Рынок и сегментация**:* **Основной сегмент**: Травмированные спортсмены и их семьи.
* **Дополнительные сегменты**: Медицинские центры, страховые компании, общественные организации.
* **Потенциал рынка**: Рост спроса на услуги реабилитации в связи с увеличением числа спортивных травм и развитием активного образа жизни.

**Рентабельность**:* **Стабильный доход**: Партнерство с медицинскими учреждениями и страховыми компаниями.
* **Масштабируемость**: Возможность расширения бизнеса на другие регионы и страны.
 |
| 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* | **Первые 6-12 месяцев**:1. **Разработка и внедрение программного комплекса**: Улучшение ТГ-канала, создание чат-бота и ТГ-чата.
2. **Партнерство с медицинскими учреждениями**: Установление долгосрочных партнерских отношений.
3. **Маркетинговые мероприятия**: Привлечение новых клиентов через онлайн и офлайн маркетинг.
4. **Обучение специалистов**: Повышение квалификации персонала.
5. **Мониторинг и улучшение услуг**: Постоянный анализ и улучшение предоставляемых услуг.
 |