**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | *Название стартап-проекта* | *Мобильный доктор “Ай, болит!”*  |
| 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. | Запуск проекта осуществляется в рамках акселерационной программы “Технологии Здоровой Жизни”, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ: биомедицинские и ветеринарные технологии, а также Сквозной технологии - “Технологии машинного производства и когнитивные технологии”. |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Биомедицинские и ветеринарные технологии |
| 4 | Рынок НТИ | Healthnet |
| 5 | Сквозные технологии | Искусственный интеллект  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 |  Лидер стартап-проекта | - 1299611- 4482951- Сергеева Полина Максимовна- 8(985)161-94-88- 4polinas@gmail.com |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID  | Leader ID  | ФИО  | Роль в проекте  | Телефон, почта | Должность (при наличии)  | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | 1299634 | 4483096 | Нестеров Егор Сергеевич | Специалист | 8(905)846-06-38enesterov595@gmail.com |  | Создание прототипа дизайна приложения, другие технические задачи |
| 2 | 1297687 | 4471758 | Шеметова Анастасия Сергеевна  | Аналитик | 8(999)829-37-97anastasia1590@bk.ru |  | Анализ рынка, проведение опросов, внесение коррективов |
| 3 | 1299620 | 4483025 | Шубочкин Александр Дмитриевич  | Маркетолог | 8(909)859-68-55shubochkin1505@yandex.ru |  | Распространение и продвижение готового продукта |

 |
|  | **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 подразумевает приложение, благодаря которому пациент сможет указать свою симптоматику, получить совет с помощью нейросети - не назначение лечения, а например, рекомендации к посещению врачаТем самым, человек получает оперативную помощь и возможность записи к конкретному врачу в ближайшей клинике, минуя педиатра (для детей до 18 лет) и терапевта (старше 18)Все посещения врачей отражаются в личном кабинете, также, как и результаты анализов, обследований. Все рецепты будут иметь QR-код для подтверждения его подлинности (дата, фио врача, наличие электронной подписи) - тем самым, все документы будут в одном месте.  |
|  | **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 | Технология, приложение со встроенным искусственным интеллектом  |
| 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 | На данный момент возникает проблема получения оперативной медицинской помощи ввиду сложности записи ко врачу в государственные поликлиники – ближайшая запись либо невозможна, либо попасть к конкретному врачу можно только посетив терапевта или педиатра. Проект решает эту проблему.  |
| 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.) | Сектор рынка – B2CПотенциальные потребители:1. Школьники и студенты в возрасте от 16 до 22-х лет
2. Взрослые от 23 до 60+ лет
3. Семьи с детьми
4. Люди с ограниченными возможностями здоровья
 |
| 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 | Продукт будет создан на основе существующих разработок по внедрению искусственного интеллекта в ЭВМ |
| 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. | Планируется продажа лицензий (стоимость 35 000 рублей) на подключение сервиса для частных клиник со следующим функционалом: получение данных о пациенте, его симптомах, записях в клинику (к какому врачу, время, стоимость), обследованиях и анализах (при необходимости), по возможности получение процента с продаж медицинских услуг путем мотивации новых клиентов к подключению к сервису. |
| 14 | Основные конкуренты\* Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | 1. IBolit для пациента
2. Яндекс.Здоровье
3. НаПоправку
4. Доктор Рядом 24/7
5. SmartMed
 |
| 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 | 1. Можно использовать приложение автономно, то есть не привязывая свою учетную запись к конкретной частной клинике
2. Пациент сам выбирает нужную клинику и врача исходя из своего бюджета
3. Оплата производится только после окончания очного приёма в клинике с расчётом персональных скидок
4. Оплата производится только после окончания очного приёма в клинике с расчётом персональных скидок
 |
| 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 | Бизнес будет устойчивым ввиду роста спроса на технологии с использованием искусственного интеллекта, особенно в сфере медицины. Потенциал рынка высокий, в России более 30.000 частных клиник, которым мы можем предложить продукт |
|  | **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 | Совместимость с устройствами Android (версия выше 9.0), IOS (11.0 и новее), Windows (версия 7 и выше) |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*  Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Четкое разделение обязанностей и сопровождение командной работы.Структура издержек: разработка и дизайн, тестирование, продвижение, аналитика, зарплата сотрудникам поддержки и менеджерам по сопровождению |
| 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.) | Доступная цена подписки, широкий круг врачей и медицинских специалистов, высокий уровень конфиденциальности персональных данных, интеграция другими системами (аптеки, страховые и тд),  |
| 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 | Приложение будет как на IOS, так и на Android, будет внедрена аутентификация,, интеграция приложения и ИИ, уведомления и напоминания, возможность перевода на иностранные языки |
| 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 | План проект полностью разработан, необходимы средства для его осуществления и время для реализации |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации  |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*  Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | Реклама на сайтах медицинских учреждений и непосредственно в них самих (большая концентрация потенциальных клиентов), реклама в поисковых системах (при определенных запросах будет реклама качественных услуг), социальные сети (люди верят блогерам и будут прислушиваться их мнению об удобной заботе о здоровье) |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*  Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | 1. Веб-приложение: дополнительно к мобильному приложению можно предложить веб-версию продукта, которая будет доступна на компьютере или других устройствах с доступом в Интернет.
2. Интеграция с существующими медицинскими платформами: для расширения аудитории и удобства использования продукта можно предложить интеграцию с популярными медицинскими платформами или сервисами
3. Партнерство с медицинскими учреждениями: установление партнерских отношений с медицинскими учреждениями, врачами и клиниками позволит продукту получить дополнительную поддержку и доверие со стороны пользователей.
 |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | Описание проблемы\*  Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9  | Основной проблемой являются вопросы этики и конфиденциальности, ведь при работе с искусственным интеллектом некорректное использование данных пользователей или неправильное применение алгоритмов могут нарушить приватность пользователей. |
| 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 | С помощью приложения пациенты могут быстро указать свою симптоматику и получить рекомендации к посещению врача. Это позволяет снизить время ожидания и получить оперативную медицинскую помощь. Приложение может предложить доступные врачебные специалисты и предоставить информацию о свободных слотах для записи. Помимо этого, приложение может предоставить дополнительную информацию о врачах, их специализации, опыте и рейтинге. Это поможет пациентам принять информированное решение о выборе врача и получить качественную медицинскую помощь |
| 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) | Потенциальный потребитель или "держатель" проблемы в данном случае — это пациенты, которые сталкиваются с ограничениями и сложностями при получении оперативной медицинской помощи. Они ищут более удобные и эффективные способы записи к врачам и получения рекомендаций, чтобы получить своевременную медицинскую помощь. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*  Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | Основной составляющей решения проблемы будет использование искусственного интеллекта для анализа введенной симптоматики пользователей и предоставления рекомендаций. Искусственный интеллект будет обучен на основе медицинских данных и алгоритмов, чтобы предоставлять максимально точные и надежные рекомендации. |
| 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. | Оценка размера сегмента будет основывается на статистике посещаемости поликлиник и количестве людей, нуждающихся в оперативной медицинской помощи, оценка доли рынка, в свою очередь, сильно зависит от конкуренции и наличия альтернативных решений. Возможности для масштабирования: 1. Расширение функционала (Продукт можно дальше развивать, добавляя новые функции и возможности)2. Интеграция с другими системами (Следует стремиться к интеграции с другими медицинскими платформами, страховыми компаниями и другими участниками медицинской сферы, чтобы расширить аудиторию и увеличить потенциальное количество пользователей) |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| 1 | Создание дизайна и прототипа | 1 | 60.000 |
| 2 | Разработка мобильного приложения | 2 | 400.000 |
| 3 | Тестирование | 1 | 40.000 |
| 4 | Публикация | 1 | 10.000 |