



ПЛАТФОРМА РОСТА
ЭКСПРЕСС ДИАГНОСТИКА
СТАРТАПА
growth.sk.ru



Важно!

Прохождение диагностики позволит вам получить сфокусированный пошаговый план выхода на цель через 6 месяцев. Также при прохождении пошагового плана у вас появится возможность вступить с презентацией перед Фондами и нашими партнерами. Ждем заполненную анкету!

Дата диагностики (ДД.ММ.ГГГГ)	Наименование компании	ОРН компании (при наличии)	ФИО представитель компании	E-mail представитель компании	Телефон представитель компании
26.07.2024	БайкалБиоМед	1122416	Апарцин Константин	science@baikalbiomed.ru	+79025767839

1. ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ (заполняется проектом)

Отрасль деятельности:	Медицина (МедТех, ХэлсНет, Персонализированная медицина)

Описание продукта/услуги:	<i>Инновационное устройство для подготовки донорской фекальной микробиоты к трансплантации</i>
Ссылка на сайт/ продуктовый каталог:	<i>https://baikalbiomed.ru/</i>
Технология, лежащая в основе продукта:	<i>Метагеномика, управление кишечным микробиомом пациента</i>
Объем продаж за последние 12 месяцев:	<i>0, стадия разработки</i>
Ссылка на презентацию	<i>https://www.dropbox.com/scl/fi/okjhmh7q9oghtbcfgzmuz/KAFFEE_SK_-16.07.2024.pdf?rlkey=8bfk11gs3llt8o6g224kobezg&dl=0</i>
Ключевые планируемые результаты до конца года:	<i>Подача документов на получение регистрационного удостоверения, договор о сотрудничестве с ФМБА и Корпорацией Ростех</i>
Поиск инвестиций до конца года (какой объем)	<i>15 млн руб</i>
Опишите текущую стадию или ситуацию в компании, какой запрос сейчас на поддержку	<i>Стадия поиска возможности монетизации научных разработок основателя</i>
Какая цель компании на ближайшие 6 месяцев и год, опишите за счет чего планируете достигать цели	<i>Сформировать и подтвердить дорожную карту развития проекта по одному или нескольким трекам: - внутрироссийский - зарубежный</i>

2. ДАННЫЕ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ

<p>Продажи (воронка, CRM, составление плана продаж, управление подразделением продаж), продвижение и маркетинг, анализ конкурентов</p>	<p>Точка А (Текущее состояние):</p> <p><i>Продажи невозможны ввиду отсутствия легального пространства для их реализации.</i></p>	<p>Барьер:</p> <p>В РФ – отсутствие рынка (нет клинических рекомендаций МинЗдрав-а, нет регламентов ФМБА)</p> <p>За рубежом – не прорабатывалось</p>	<p>Точка Б (цель)</p> <p><i>Оборудование, заказывается лечебными учреждениями</i></p>	<p>Задачи, действия, шаги (рекомендации)</p> <p><i>В РФ – GR-коммуникации, направленные на выявление и реализацию конкретных шагов, по легализации/официализации процедур, использованию оборудования</i></p> <p><i>За рубежом – исследования рынка на предмет спроса оборудования, технологии.</i></p>
<p>Технология, инновационность, зрелость, продукт</p>	<p>Точка А(Текущее состояние):</p> <p><i>Проект на стадии экспериментального производства медицинского оборудования.</i></p> <p><i>Есть научные исследования, подтверждающие пользу от процедур, обеспечиваемых оборудованием.</i></p>	<p>Барьер:</p> <p>-</p>	<p>Точка Б (цель)</p> <p><i>Оборудование производится серийно, технология развивается</i></p>	<p>Задачи, действия, шаги (рекомендации)</p> <p><i>На данной стадии зрелости проекта ситуация нормальная.</i></p> <p><i>Имеет смысл продолжать научные изыскания с учётом мирового опыта в данной отрасли.</i></p>
<p>Финансы и инвестиции, текущий финрез, инвест. стратегия, и учет</p>	<p>Точка А (Текущее состояние)</p> <p><i>Проект финансируется за счёт собственных средств, микрогрантов</i></p>	<p>Барьер:</p> <p>-</p>	<p>Точка Б (цель)</p> <p><i>Привлечены инвестиции в объеме достаточном для продолжения научной и нормотворческой работы</i></p>	<p>Задачи, действия, шаги (рекомендации)</p> <p><i>Использовать все возможные грантовые программы, возможно коллаборации с другими проектами, имеющими схожую направленность, возможно, привлечение грантов на западном рынке, краудфандинг</i></p>

<p>Команда и ценности, организационная культура, рекрутмент, построение команды, развитие и оценка сотрудников и пр.</p>	<p>Точка А (Текущее состояние):</p> <p><i>Команда состоит из высокомотивированных участников с компетенциями в научной-практической сфере и GR</i></p>	<p>Барьер:</p> <p>-</p>	<p>Точка Б (цель)</p> <p><i>Команда увеличена и реформирована под нужды конкретного этапа</i></p>	<p>Задачи, действия, шаги (рекомендации)</p> <p><i>На данном этапе зрелости проекта – ситуация нормальная.</i></p> <p><i>Возможно, имеет смысл привлечь в команду амбассадоров, имеющих вес в научных и аппаратных кругах, способных повлиять на ситуацию с легализацией методик, технологий.</i></p>
--	--	-------------------------	---	---

3. СФОКУСИРОВАННЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Цель:

Цель на ближайшие 6 месяцев	Действия для достижения цели	Ресурсы	Ресурсы или ответственный Сотрудник, специалист, бюджет, внешний консультант или подрядчик
Привлечь инвестиции	<ul style="list-style-type: none">Поиск всех возможных грантовых программ в РФ и за рубежомПоиск возможности краудфандинга	Компетенции в получении грантов, в сборе краудфандинга	
Сформировать дорожную карту легализации в РФ методов лечения, технологии	<ul style="list-style-type: none">Выявить перечень документов, которые должны быть приняты,ЛПР, которые ответственны за их подготовку и принятиеПроцедуру принятия каждого документа	Компетенции в нормотворчестве и лоббировании принятия нормативно-правовых актов	

Очень важно представителю стартапа пройти по ссылке и подтвердить, что диагностика была проведена <https://growth.sk.ru/confirmation>

1. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ДИАГНОСТИКЕ

Контакты для консультаций по сценарию

- Телефон: +7 495 956 00 33 [ext. 2513]
- Email: Growth@sk.ru

Платформа консультаций стартапов «Сколково»

ПЕРЕЙТИ НА
ПЛАТФОРМУ

Запись на консультации по работе платформы*

**Рекомендуем проходить диагностику каждые 6 месяцев
или при постановке новой цели*

ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА
ДИАГНОСТИКУ

Важно!

После проведения диагностической сессии и получения вами файла заключения мы свяжемся с вами для обсуждения деталей прохождения пошагового плана.