Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект) \_04.12.2023\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",ИНН 6165033136 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Зиновьев Медицина |
| 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.* | Разработка, модернизация и производство медицинской шины. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Базовые и критические военные и промышленные технологии для создания перспективных видов вооружения, военной и специальной техники. |
| 4 | **Рынок НТИ** | SafeNet. |
| 5 | **Сквозные технологии** | Новые производственные технологии. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | U1756686 - Unti IDid 4284893 - Leader IDЗайцев Илья Алексеевич - ФИО+79283464800 - телефонiliyaz.kmv@gmail.com - почта |
| 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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | U1756684 | 4284893 | **Зайцев Илья Алексеевич** | Решение инженерных проблем прикладного характера а также сборочные работы | 89283464800Почта: iliyaz.kmv@gmail.com |  |  |
| **2** | U1756350 | 4282813 | **Кондратович****Эвелина Дмитриевна** | Администрирование Работа по постановке ЦА и решение общих вопросов наладка работы и потоков информации | 89284632372eva.2103@bk.ru |  |  |
| **3** | U1756333 | 4966249 | **Ожогина Екатерина Дмитриевна** | Дизайнерские решения продукта, а так же презентации продукта | 89185476701Ozhogina.ed@gs.donstu.ru |  |  |
| **4** | U1756362 | 4590989 | **Самохин Денис Алексеевич** | Решение инженерных проблем прикладного характера, сборочные работы, презентация продукта | 89515075624samohin.da@gs.donstu.ru |  |  |
| **5** | U1756365 | 4283446 | **Стаценко Дарья Игоревна** | Создание эскизов продукта и работа в программах САПР | 89185093380dashastatsenko2004@mail.ru |  |  |

 |
|  | **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* |  Целью стартап проекта является разработка медецинской шины для имобилизации конечности более выгодной к производству и с унификацией под верхние и нижние конечности, а так же совершенствование конструкции. Задачами нашего проекта является провести анализ существующих аналогов выявить недостатки и устранить. |
|  | **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* | Нами будет создана медицинская шина которая будет удобна в транспортировке до места применения а также будет удобна в обращение будет применима как для верхних конечностей так и нижних, а так же за счет своей конструкции шина будет осуществлять натяжение конечности вследствие чего уменьшать смещение и подвижность поврежденных костных тканей. |
| 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* | Проблема главная на данный момент заключается в том, что шины которые в большинстве производятся в нашей стране для первой медицинской помощи не являются вытяжными. |
| 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.)* | **Лечебно-профилактические учреждения:****-** (амбулаторные и стационарные). **Государственные и частные медицинские организации.****-** ГБУ РО "ЦГБ им. Н.А. Семашко" (г. РнД) и др.- ООО «МК Доктор-Про» (Доктор-Проф) г.РнД и др.**Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения:**- (Росздравнадзор). **Вооруженные силы РФ:****-** (Министерство обороны Российской Федерации (Минобороны России) (сухопутные войска, воздушно-десантные войска, военно-морской флот). |
| 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* |  Данный продукт будет создан по собственным наработкам с использованием технологий токарного производства для изготовление основной рабочей части изделия, а также будет задействовано швейное производство для создания крепежных ремней. |
| 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.* | - Производство необходимо важного продукта для многих рынков РФ.- Привлечение аудитор. цифровым маркетингом, - удержание качественным продуктом + общение.- Сотрудничество с поставщик. на взаимовыгодных условиях.- Способ привлеч. фин. ресурсов - Поиск инвесторов.- Сайт АО “ЗинКор”, партнерство с воен. производителями, Таргет, Телеграмм, Авито, Сарафанное радио. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямые конкуренты ЗинМеда:* **ООО “МЕДПЛАНТ” (г. Москва, с 2000 г.).**
* **ООО «Омнимед-НН» (г.Нижний Новгород).**
* **ООО "НПФ"МЕДТЕХНИКА"(г.Санкт Петербург 2012)**
* **ООО "МЕДТЕХНИКА МОСКВА" (г. Москва, с 2008 г.) (Торговая марка - MED-MOS)**
* **ООО "М.П.А. МЕДИЦИНСКИЕ ПАРТНЕРЫ" (г. Москва, с 2008 г.) (Бренд -** **Rudolf Riester GmbH )**
 |
| 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* | Главным ценностным предложением нашего изделия является то, что прямого аналога нашего продукта на российском рынке не существует, а если смотреть на мировой рынок то по сравнению с западными аналогами наша шина унифицирована для фиксации как верхней, так и нижней конечности  |
| 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* | Данный проект реализуем, потому что на данный момент рынок медицинских шин достаточно единнообразен (Стандартизирован).Наш продукт унифицирован, т.е. его применение станет возможным как на руку, так и на ногу.Также Шина будет вытяжной. Это положительный момент, т.к. большинство шин не имеет данной функции. Благодаря вытяжению будет уменьшаться смещение и подвижность поврежденных костных тканей. |
|  | **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* | 1. Вытяжных шин нет на рынке, а западные аналоги значительно дороже. Мы предоставляем клиенту относительно низкую цену на продукт высшего класса.
2. Унификация для верхних и нижних конечностей.
 |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Партнерство с военными производителями с передачей технологии изготовления под получение 5% с дохода каждой носилки.2. Продвижение через организации Гум.назначения и производство через волонтерские орг-ии.3. Продажа за счет собст.ресурсов через Сайт, Авито, телеграмм, Таргет, Сарафанное радио. |
| 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.)* | Главное преимущество нашего продукта это то, что наша вытяжная шина подходит как для фиксации верхней так и нижней конечности |
| 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* | Для создание нашего изделия будут задействованы технологии металлообработки, для создания основной части конструкции на которую ложится основная силовая нагрузка, также нужно текстильное производства для создание ремней которые будут позиционировать силовую конструкцию на конечности пострадавшего |
| 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* | TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии. – ГОТОВО.TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения. – ГОТОВО.TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик. – ГОТОВО.TRL 4 – Проверка основных технологических компонентов в лабораторных условиях. – ГОТОВО.TRL 5 – Проверка основных технологических компонентов в реальных условиях. – ГОТОВО.TRL 6 – Испытания модели или прототипа в реальных условиях. – ГОТОВО.TRL 7 – Демонстрация прототипа (опытного образца) в условиях эксплуатации. – ГОТОВО.TRL 8 – Окончание разработки и испытание системы в условиях эксплуатации. – ГОТОВО.TRL 9 – Демонстрация технологии в окончательном виде при летных испытаниях образца. – ГОТОВО. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | **Стратегия РО** - приоритет научно-технологического развития и построения экономики знаний.**Стратегия ДГТУ** - обеспечении научно-технологического лидерства региона в новом АПК и зеленой урбанистике.Да, соответсвует. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Маркетинговая стратегия заключается в том что будут организованны поставки на фронт в составе гум помощи а так же будут созданы соцсети и продвижение через них так же для товаров в этой сфере очень свойственно продвижение при помощи сарафанного радио. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Продажа в магзины соответствующей тематики а так же организация поставок этого изделия в гуманитарной помощи. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема заключаетсяя в том что на данный момент на рынке представленно очень мало вытяжных шин позволяющих фиксировать как верхнюю так и нижнюю конечность одной и той же шиной , для этого приходиться иметь два раздельных предмета. |
| 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* | Нами будет решена поставленная нами проблема в полном объеме, то есть будет вытяжная шина которая позволит осуществлять фиксацию как верхней та и нижней пострадавшей конечности. |
| 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)* |  Данный продукт будет востребован нашей ЦА в связи с тем что на рынке очень мало схожих и столь эффективных товаров позволяющих решить проблему фиксации пострадавшей конечности. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Будет созданна вытяжная шина вятыжная шина отвечающая требуемым характеристикам которое позволить осуществлять качественную фиксацию как верхних так и нижних поврежденных конечностей пострадавшего.  |
| 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.* | * **PAM:**

Рынок ВС РФ является медленно растущим и возможно к концу 2023 – началу 2024 также получит прирост в 12%. Одна **вытяжная медицинская шина** рассчитана **на 4 человека**. При средней стоимости в 12 тыс рублей мы имеем **потенциальный объем в 3,4 млрд рублей.*** **TAM:**

Обратившись к модели где четверть от ВС РФ находится в зоне боевых действий мы имеем **доступный объем рынка** в **794 100 000 рублей.*** **SOM:**

**Рынок вытяжных медицинских шин имеет 3 крупных производителя,** среди которых лидирующую позицию занимает ООО «Медплант», предположив, **что мы сможем охватить 10% рынка** , предложив более дешевый вариант , в переводе на деньги это **26 900 000 рублей.** |
|  |  |  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1 Этап. Выход на рынок за счет сотрудничества с предприятиями, специализирующимися на воен.отрасли на условиях 5% от прибыли с нашего продукта.2 Этап. Продолжение 1го + взаимодействие с Гум.организациями и передачей продукции на фронт.3 Этап. Продолжение 1го и 2го + развитие собств.производства и выход на новые рынки.4 Этап. Продолжение 1го и 2го и 3го + Расширение компании. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu)

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ(https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего**предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент**выхода предприятия на самоокупаемость.**Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость*Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на**момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)*Указывается информация о Вашем**представлении о партнерах/**поставщиках/продавцах на**момент выхода предприятия на**самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)*Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как это будет**достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработкепродукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ****ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных****программах повышения****предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта попрограмме «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,****мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |