**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Здоровой Жизни |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта** | MedSmart |
| 2 | **Тема стартап-проекта** | *– Автомат-апетка.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *«Биомедицинские и ветеринарные технологии»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Технологии машинного обучения и когнитивные технологии"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта** | - Leader ID 3563899  - ФИО Алхамалиева Аселя Аслановна  - телефон +79171927721  - почта aseliya2004@gmail.com |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | Должность  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | 1 | 3563899 | Алхамалиева Аселя Аслановна | Лидер, руководитель проекта | +79171927721, aseliya2004@gmail.com | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах | | 2 | 3563890 | Земскова Александра Валерьевна | Маркетолог-аналитик | +79105621560, sanya\_zemskova\_13@mail.ru | - | Неоконченное высшее образование, опыт участия в проектах | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта** | Концепция стартап-проекта заключается в разработке автомата, который будет иметь возможность выдавать лекарственные препараты по симптомам потребителя. То есть, подойдя к автомату, клиент выбирает симптомы своего заболевания, далее искусственный интеллект, исходя из симптомов, выдаёт клиенту препараты, а также даёт чёткие рекомендации по лечению данного заболевания  Целью проекта является создание автомата-аптеки, который решает проблему доступности лекарственных препаратов и медицинских товаров в непрерывном режиме.  Задачи проекта: проведение анализа рынка для определения конкурентной позиции, проведение анализа для определения потребностей и характеристик продукта проекта, разработка технических аспектов продукта проекта, определение каналов продвижения и сбыта продукта проекта.  Ожидаемый результат проекта: готовый аппарат по выдаче лекарственных средств.  Потенциальные потребительские сегменты: пожилые люди, люди с ограниченными возможностями, все население, которому необходимо приобрести лекарства. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться** | Вендинговый автомат по выдаче лекарственных средств, исходя из представленных симптомов, благодаря искусственному интеллекту |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает** | Многие люди с посещением традиционных аптек ощущают такие проблемы как долгое ожидание, длительные очереди, проблемы с взаимодействием с фармацевтом, отсутствие аптек в некоторых районах или регионах |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты** | Потребители: люди, которым необохимо приобрести лекарственные средства  Демографические данные: 10-90 лет  Вкусы: не имеет значения  Уровень образования: не имеет значения  Географическое расположение: вне зависимости от места нахождения |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)** | Выдача лекарственных средств будет производиться на основе искусственного интеллекта. |
| 13 | **Бизнес-модель** | Бизнес-модель можно представить с помощью следующей схемы: |
| 14 | **Основные конкуренты** | 1)Мобильные приложения и онлайн-платформы, предлагающие услуги дистанционного консультирование фармацевта и доставку лекарств.  2)Традиционные аптеки, предлагающие широкий ассортимент лекарств и услуги фармацевта.  3)Интернет-аптеки, предлагающие возможность заказа лекарств онлайн и их доставку. |
| 15 | **Ценностное предложение** | Аптека-автомат решает проблему доступности лекарственных препаратов и медицинских товаров в непрерывном режиме. Она предлагает покупателям возможность получить необходимые медикаменты в любое время суток без необходимости посещения обычной аптеки. |
| 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.)** | Автомат-аптека имеет ряд конкурентных преимуществ, которые обеспечивают ее устойчивость и успешность бизнеса:  1. Удобство и доступность: Автомат-аптека предоставляет возможность получить медицинские препараты и товары без посещения традиционной аптеки. Люди могут использовать автомат в любое время дня и ночи, без ожидания в очереди или ограничений по рабочему времени.  2. Безопасность и конфиденциальность: Пользователи автомата-аптеки могут получить медицинские товары и препараты без необходимости общения с фармацевтом или другими клиентами, что сохраняет их конфиденциальность и минимизирует риск передачи инфекций.  3. Уникальность: Автомат-аптека представляет собой новый и инновационный способ оказания медицинских услуг, которого пока не находится в каждом углу. Это позволяет ей привлекать внимание и приверженность клиентов, исключая прямую конкуренцию с традиционными аптеками.  4. Эффективность и снижение затрат: Автоматизированный процесс обслуживания позволяет минимизировать затраты на персонал и управление запасами, что делает бизнес автомата-аптеки более эффективным и прибыльным.  5. Индустриальные партнеры и ресурсы: Автомат-аптека может иметь договоренности с различными поставщиками медицинских препаратов и товаров, что обеспечивает доступ к широкому ассортименту продукции и поддержку от ведущих компаний в отрасли.  Все эти факторы, в сочетании с растущей потребностью в удобных и доступных медицинских услугах, делают автомат-аптеку привлекательным и устойчивым бизнесом с конкурентными преимуществами. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)** | Основные технические параметры автомата-аптеки могут включать:  1. Размер и вместимость: Автомат-аптека должен иметь достаточный размер, чтобы вмещать большое количество лекарственных препаратов. Вместимость автомата может быть от нескольких сотен до нескольких тысяч упаковок лекарств.  2. Конструкция и модульность: Автомат-аптека может быть разделена на модули, каждый из которых будет содержать определенную категорию лекарственных препаратов (например, антибиотики, антигистаминные препараты, жаропонижающие препараты и т.д.). Таким образом, пользователь сможет легко найти нужные лекарства, используя автомат.  3. Электронные системы управления и контроля: Автомат-аптека может иметь электронные системы управления и контроля, которые позволят отслеживать и контролировать наличие и срок годности лекарств, а также их распределение и продажу. Это позволит обеспечить безопасность и качество предоставляемых лекарств.  4. Оплата и выдача: Автомат-аптека может быть оснащена различными способами оплаты, такими как наличные деньги, кредитные и дебетовые карты, а также мобильные платежи. После оплаты, автомат выдаст необходимые лекарства пользователю.  Обоснование соответствия идеи автомата-аптеки тематическому направлению (лоту) можно представить следующим образом:  1. Тематическое направление лота: Оказание медицинских услуг и предоставление лекарственных препаратов.  2. Соответствие идеи автомата-аптеки: Автомат-аптека позволит автоматизировать и упростить процесс покупки и получения лекарственных препаратов. Это позволит пользователям быстро и удобно приобрести необходимые лекарства в любое время суток. Такой автомат-аптека отвечает требованиям лота, связанным с предоставлением медицинских услуг и лекарственных препаратов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** | Для дальнейшего развития бизнеса предполагается поиск инвестора и заключение договоров с подрядчиками, которые будут заниматься непосредственно созданием данного автомата (проектировать IT-решения, производить сам аппарат). Рассчитанная себестоимость производства 1 автомата составляет 900000 тыс., планируемая прибуль с продажи лекарственных средств.  Основными партнерами могут стать частные больницы, офисы, школы, где можно расположить аптеку-автомат, фонды развития поддержки инноваций и др. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** | 1. Удобство для потребителя: Автомат-аптека предоставляет услугу круглосуточного доступа к лекарствам без необходимости посещения аптеки или ожидания в очереди.  2. Большой выбор товаров: Автомат-аптеки могут предложить широкий ассортимент лекарств и медицинских товаров, обеспечивая удовлетворение разнообразных потребностей клиентов.  3. Быстрое обслуживание: Покупка лекарств и других медицинских товаров в автомат-аптеке занимает минимальное время, так как нет необходимости ждать консультацию фармацевта или оформление рецепта.  4. Конфиденциальность: Некоторым людям может быть неприятно обсуждать свои личные медицинские проблемы с фармацевтом на публиче. Автомат-аптека позволяет покупателям сохранить свою конфиденциальность.  5. Возможность доступа в удаленных районах: Автомат-аптеки могут предоставить доступ к необходимым медицинским товарам в местах, где нет аптеки или где расстояние до ближайшей аптеки значительно.  6. Уменьшение затрат на персонал: Автомат-аптеки требуют меньшего количества персонала по сравнению с обычными аптеками, что может сократить затраты на заработную плату и другие прочие расходы.  7. Увеличение продаж: Круглосуточная доступность и удобство автомат-аптеки могут привлечь новых клиентов и увеличить продажи лекарств и других медицинских товаров.  8. Меньшая вероятность ошибок: Автоматизированный процесс продажи и выдачи лекарств уменьшает вероятность ошибок, связанных с человеческим фактором, таких как неправильная выдача или неправильное оформление рецепта.  9. Экономия времени: Благодаря быстрому и удобному обслуживанию, покупатели экономят время, которое могло бы быть затрачено на поездку в аптеку.  10. Инновационность: Автомат-аптеки представляют новый метод продажи лекарств, что может привлечь внимание клиентов и создать позитивное впечатление о компании, предлагающей эту услугу. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** | Для создания продукции автомата-аптеки необходимы научно-технические решения и результаты в следующих областях:  1. Разработка и проектирование автоматизированной системы управления и диспенсации лекарств. Это включает в себя разработку программного обеспечения, аппаратную часть (включая сенсоры, диспенсеры, дисплеи и другие компоненты), а также интеграцию с другими системами (например, платежными системами и базами данных).  2. Разработка системы безопасности и контроля. В автомате-аптеке должны быть предусмотрены меры безопасности для защиты лекарств от несанкционированного доступа, а также система контроля за наличием и сроком годности лекарств.  3. Создание базы данных лекарственных препаратов. Автомат-аптека должна иметь доступ к базе данных с информацией о лекарствах, их составе, противопоказаниях, дозировке и другой сопутствующей информации.  4. Разработка интерфейса пользователя. Автомат-аптека должна быть удобной в использовании для пациентов. Это включает в себя разработку интуитивно понятного интерфейса, шагового руководства и возможность получения дополнительных консультаций через онлайн-сервисы или видеосвязь.  5. Использование технологий искусственного интеллекта и аналитики данных для оптимизации работы автомата-аптеки. Например, автомат-аптека может использовать аналитику данных для прогнозирования спроса на определенные лекарства, оптимизации запасов и предотвращения проблем с наличием нужных препаратов.  6. Проведение клинических испытаний и получение соответствующих сертификатов и разрешений. Прежде чем автомат-аптека сможет быть внедрена на рынок, необходимо провести клинические испытания, проверить его эффективность и безопасность, а также получить все необходимые разрешения и сертификаты, включая медицинские лицензии и разрешения на распространение лекарств.  Обращение к специалистам в области фармации, медицины, программной разработки и инженерии будет ключевым для успешного создания и внедрения автомата-аптеки. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | На данном этапе сформулирована идея проекта, определены основные технические решения, которые будут положены в дальнейшую реализацию проекта, определен необходимый кадровый состав проекта, рассчитана себестоимость автомата, проанализированы риски и определены каналы сбыта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** | 1. Онлайн-продвижение через социальные сети и поисковые системы  - Реклама на социальных сетях для увеличения видимости проекта и привлечения новых пользователей.  2. Размещение рекламы на онлайн-площадках и медиа-сайтах  - Вывески, рекламные баннеры, статьи и пресс-релизы на сайтах сферы здравоохранения и фармацевтики.  - Размещение рекламы на специализированных медиа-площадках и фармацевтических журналах.  3. Партнерство с медицинскими организациями и врачами  - Предложение партнерства аптеки медицинским центрам и врачам для рекомендации использования автомат-аптеки.  - Размещение информации о проекте на сайтах и в офисах медицинских учреждений.  4. Участие в выставках и конференциях  - Участие в фармацевтических выставках и конференциях для презентации проекта автомат-аптеки и привлечения потенциальных клиентов и партнеров.  5. Реклама в местах продаж и на уличных щитах  - Размещение рекламных стендов, афиш и листовок в аптеках, больницах, поликлиниках и других местах сферы здравоохранения.  - Размещение рекламы на уличных щитах и рекламных конструкциях на улицах и в районах с высокой плотностью потенциальных клиентов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** | 1. Медицинские учреждения: Больницы, поликлиники и другие медицинские учреждения могут быть заинтересованы в размещении автомат-аптек в своих помещениях. Это предоставит доступ к лекарствам для пациентов, которым может быть трудно посещать обычную аптеку.  2. Торговые центры и общественные места: Размещение автомат-аптек в торговых центрах, аэропортах, железнодорожных вокзалах и других общественных местах обеспечит доступ к лекарствам для широкой аудитории, включая туристов и путешественников.  3. Работодатели: Многие компании заинтересованы в обеспечении здоровья и благополучия своих сотрудников. Размещение автомат-аптек в рабочих местах может быть востребовано как средство предоставления доступа к лекарствам и медицинским средствам.  4. Школы/ВУЗы: Размещение автомат-аптеки в школах и университетах обеспечит доступ к лекарствам и средствам первой необходимости для студентов и школьников. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы** | Некоторые обычные аптеки могут быть недоступны для людей с ограниченными возможностями или находиться в удаленных районах, где доступ к медицинским препаратам ограничен. Это может создавать проблемы для местного населения, особенно для пожилых людей или инвалидов. Автомат-аптека может быть установлен в разных местах, включая труднодоступные районы или те, где нет аптек. Это позволяет жителям этих районов получить необходимые лекарства без необходимости долгих или дорогостоящих поездок в более удаленные аптеки. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)** | Автомат-аптеки предлагают решение для двух основных проблем:  1. Недоступность аптек в отдаленных районах: Автомат-аптеки могут быть размещены в местах, где нет близкой доступности обычных аптек. Они могут быть установлены в больницах, торговых центрах, аэропортах или других общественных местах, чтобы обеспечить необходимые медицинские препараты и товары в районах, где это необходимо.  2. Удобство и доступность: Автомат-аптеки предлагают удобство получения медицинских товаров и препаратов в любое время суток без необходимости обращаться в обычные аптеки в рабочие часы. Это особенно полезно, когда пациенты нуждаются в медицинской помощи в ночное время или во время выходных и праздников. Автомат-аптеки также обычно имеют удобный интерфейс для выбора и оплаты товаров, что облегчает процесс покупки. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции** | 1. Доступность лекарств: Одной из основных проблем, с которой сталкиваются многие люди, является доступность лекарств. Некоторые люди могут иметь ограниченный доступ к аптекам из-за расстояния или ограниченного времени работы. В этом случае автоматическая аптека может предоставить держателю более удобный и доступный способ получения необходимых лекарств.  2. Удобство покупки: Традиционные аптеки могут быть связаны с ожиданием в очереди и тратой времени на поиск нужного лекарства. Автоматические аптеки могут предложить более удобный способ покупки, где потребитель может быстро и легко найти нужное лекарство, оформить покупку и получить его по запросу. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема** | 1. Установка автоматических аптек в удаленных районах или в местах с ограниченным доступом к традиционным аптекам. Это позволит держателям иметь более легкий доступ к лекарствам.  2. Расширение функционала автоматических аптек для предложения дополнительных услуг, таких как консультации по лекарствам через видеосвязь с квалифицированными фармацевтами, а также помощь искусственного интеллекта.  4. Повышение уровня безопасности и конфиденциальности данных, хранящихся в автоматической аптеке, для обеспечения доверия покупателей и защиты их личной информации. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** | На спрос аптечной продукции в 2022 г. повлияло увеличение числа россиян, заболевших «омикроном» в январе и феврале. Еще несколько причин — введение санкций в марте, а также ухудшение эпидемиологической обстановки по коронавирусу в августе и ОРВИ в ноябре и декабре. Увеличилось также и количество аптек, хотя ранее эксперты прогнозировали предстоящие банкротства ряда игроков. На конец 2022 г. их стало 69 477 (годом ранее было 65 577). Исходя из этой статистики можно понять востребованность продукта и спрос на рынке. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Для дальнейшего развития проекта необходимо привлечение инвестиций, которые позволят приступить непосредственно к созданию продукта проекта. Кратко план развития проекта можно представить: |