**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| Дата заключения и номер Договора | 30 июня 2023г. №70-2023-000648 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Relax |
| 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.* | *– ТН3. Здоровьесберегающие системы, зелёные технологии.* |
| 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\*** | - Unti ID: U1303369  - Leader ID: 4411547  - Кулешова Екатерина Владиславовна  - 89605831885  - kate.unic@mail.ru |
| 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 | U1335701 | 4521926 | Акшанова Елизавета Сергеевна | участник | 89651478547 | - | - | | 2 | U1335769 | 4521772 | Фардиева Арина Айдаровна | участник | 89025674334 | - | - | | 3 | U1303372 | 4505959 | Шариппова Арина Альбертовна | участник | 89824331387  Arina.sharipova2016@yandex.ru | - | - | | 4 | U1303369 | 4411547 | Кулешова Екатерина Владиславовна | лидер | 89605831885,  Kate.unic@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* | В современном мире люди много работают, подвержены стрессу и депрессивному состоянию, и забывают о том, что нужно отдыхать и восстанавливать свою энергию для хорошего ментального здоровья. Помимо плохого настроения, стресс также влияет на физическое здоровье, т.е. возникновение и т.п.  Поэтому мы решили создать уникальное в своем роде приложение "Relax", в котором будет сводка состояния человека и предложение о том, как лучше восстановить свои человеческие ресурсы и отдохнуть.  «Relax» — это инновационное приложение, созданное для того, чтобы помочь людям справляться со стрессом и находить внутренний покой и гармонию. Приложение использует различные технологии и алгоритмы для анализа психологического состояния пользователя и предлагает индивидуальные рекомендации и упражнения для улучшения его эмоционального состояния. |
|  | **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* | «Relax» — это инновационное приложение, созданное для того, чтобы помочь людям справляться со стрессом и находить внутренний покой и гармонию. Приложение использует различные технологии и алгоритмы для анализа психологического состояния пользователя и предлагает индивидуальные рекомендации и упражнения для улучшения его эмоционального состояния. |
| 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* | Актуальность нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей аудитории — это стресс, тревога, беспокойство, нарушение эмоционального баланса и другие психологические проблемы, которые могут нарушить жизнь и способность людей справляться с повседневными задачами.  Мы предлагаем клиентам эффективные и научно-обоснованные методики для справления со стрессом и улучшения своего эмоционального состояния, включая медитации, дыхательные упражнения, йогу и другие специально разработанные методики. |
| 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.)* | -люди, которые страдают от стресса и психологических проблем  -люди, желающие улучшить свою эмоциональную и психическую жизнь  -работающие люди, которым требуется инструмент для управления их эмоциональным состоянием  -люди, которые заинтересованы в медитации и духовно-психологическом развитии |
| 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* | С помощью существующих языков программирования |
| 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.* | - Подписки (Пользователи могут оформить ежемесячную или ежегодную подписку на приложение, чтобы получить полный доступ ко всем функциям и упражнениям. Подписки могут иметь разную цену в зависимости от времени подписки и региона)  - Реклама (Спонсоры могут платить за размещение своих объявлений в приложении, чтобы привлечь новых клиентов)  - Покупки в приложении (Пользователи могут покупать дополнительные функции и упражнения в приложении за дополнительную плату. Например, на платной основе могут быть предложены индивидуальные консультации с психологами или продвинутые функции аналитики)  - Лицензирование (приложение «Relax» может получать доходы от лицензирования своих технологий и алгоритмов на другие компании или разработчиков)  -Организация платных интернет-конференций с участием экспертов по личностному развитию и медитации-Стратегические партнерства со сторонними компаниями |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Приложение ЯСНО |
| 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* | Мы предлагаем клиентам эффективные и научно-обоснованные методики для справления со стрессом и улучшения своего эмоционального состояния, включая медитации, дыхательные упражнения, йогу и другие специально разработанные методики. |
| 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* | Аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи по психологическому здоровью:  - Психологическое здоровье становится все более важной темой, и все больше людей осознают необходимость заботы о своем психическом благополучии.  - Психологические проблемы, такие как стресс, депрессия, тревожность, становятся все более распространенными в современном обществе.  - Бизнес-идея, направленная на предоставление продуктов или услуг, которые помогают людям улучшить свое психологическое здоровье, имеет потенциал быть востребованной и успешной.  Аргументы в пользу полезности и востребованности продукта по сравнению с другими продуктами на рынке:  - Если продукт предлагает инновационные подходы к улучшению психологического здоровья, то он может быть привлекательным для клиентов, которые ищут новые и эффективные способы решения своих проблем.  - Если продукт предлагает уникальные функции или преимущества по сравнению с другими продуктами на рынке, то он может привлечь больше клиентов и иметь конкурентное преимущество.  - Если продукт имеет доказанную эффективность и положительные отзывы от клиентов, то он будет более востребованным и пользующимся доверием.  Аргументы в пользу потенциальной прибыльности бизнеса:  - Психологическое здоровье становится все более приоритетной областью для многих людей, поэтому спрос на продукты и услуги, связанные с психологическим благополучием, может быть высоким.  - Если бизнес-идея предлагает продукты или услуги, которые могут решить актуальные проблемы и удовлетворить потребности клиентов в области психологического здоровья, то он может привлечь большое количество клиентов и обеспечить высокую прибыльность.  Аргументы в пользу устойчивости бизнеса:  - Если компания имеет конкурентные преимущества, такие как инновационность продукта или эксклюзивные права, то это может помочь ей удерживать свою позицию на рынке и защититься от конкуренции.  - Если бизнес-идея гибкая и способна адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям и потребностям клиентов, то компания может сохранять свою устойчивость на долгосрочной основе. |
|  | **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* | -Увеличение количества загрузок и установок приложения  -Отзывы и оценки от пользователей, отображающие удовлетворенность и рейтинг приложения  -Увеличение количества продаж подписок и дополнительных услуг  -Активность пользователей, измеряемая количеством входов в приложение и длительностью  -Удержание пользователей, которое отражает, насколько часто пользователи возвращаются в приложение после первого использования |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Мы видим внутренние процессы организации бизнеса как ключевой элемент успеха. Они стремятся создать эффективную систему управления, которая будет обеспечивать высокое качество продуктов и услуг, а также эффективное управление ресурсами.  Мы также видим партнерские возможности как важную составляющую своего бизнеса. Мы стремимся установить партнерские отношения с другими организациями, которые имеют экспертизу в области психологического здоровья или связанных с ними областях. Это может включать партнерство с психологическими клиниками, университетами, исследовательскими центрами или другими организациями, которые могут предоставить дополнительные ресурсы или знания.  Мы также стремимся создать доверительные отношения с клиентами и построить долгосрочные отношения с ними. Мы понимаем, что психологическое здоровье является интимной и личной темой, поэтому они уделяют особое внимание конфиденциальности и этике. Мы стремимся предоставить клиентам индивидуальный подход и персонализированные решения, чтобы помочь им достичь своих целей по психологическому здоровью. |
| 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.)* | - Мы используем новейшие уникальные разработки в области психологической науки и технологий анализа данных, которые сложно скопировать  - Мы постоянно развиваем и совершенствуем наше приложение, чтобы оно было лидером на рынке |
| 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* | Технические параметры научно-технического решения приложения по ментальному здоровью могут включать:  1. Платформа: Приложение может быть разработано для определенной операционной системы, такой как iOS или Android, или быть мультиплатформенным, доступным на разных устройствах.  2. Интерфейс: Пользовательский интерфейс приложения должен быть интуитивно понятным и удобным для использования. Он может включать различные элементы, такие как меню, кнопки, поля ввода и графические элементы.  3. Функциональность: Приложение может предлагать различные функции и инструменты для поддержки ментального здоровья, такие как трекеры настроения, рекомендации по психологическому самоулучшению, медитации, упражнения для снятия стресса и другие.  4. Безопасность данных: поскольку приложение будет работать с чувствительной информацией пользователей о их психическом состоянии, безопасность данных является критическим аспектом. Приложение должно обеспечивать защиту личных данных пользователей и соответствовать нормам и законодательству о защите данных.  5. Интеграция с другими платформами или системами: Приложение может иметь возможность интеграции с другими платформами или системами, такими как социальные сети или электронные медицинские записи, чтобы обеспечить более полное представление о состоянии пользователя и предоставить более целостные рекомендации и решения.  6. Аналитика и отчетность: Приложение может предоставлять аналитические данные и отчеты пользователю, чтобы помочь им отслеживать свой прогресс и понимать, какие факторы влияют на их ментальное здоровье.  7. Обновления и поддержка: Разработчики приложения должны предоставлять регулярные обновления и техническую поддержку, чтобы улучшать функциональность приложения и решать возникающие проблемы. |
| 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* | Стартап-проект по приложению «Relax» успешно проработал организационные, кадровые и материальные аспекты в рамках акселерационной программы. Было проведено дополнительное исследование рынка, добавлены новые функции и инструменты, установлены партнерские отношения с экспертами в области ментального здоровья, улучшен пользовательский опыт и разработана маркетинговая стратегия. Планируется расширение на другие платформы, постоянное развитие и обновление, установление партнерства с организациями по ментальному здоровью, расширение географического охвата и исследование новых функций. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | соответствуют |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Через социальные сети посредством сотрудничества с людьми, имеющими большую аудиторию, через сми |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | -онлайн магазины приложений (App Store ,Google Play)  -социальные сети(Instagram, VK, Telegram, Facebook, Twitter)  -рекламные площадки  -конференции и мероприятия  -партнерство с компаниями, которые заботятся о благополучии своих сотрудников |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | проблемы среди нашей аудитории — это стресс, тревога, беспокойство, нарушение эмоционального баланса и другие психологические проблемы, которые могут нарушить жизнь и способность людей справляться с повседневными задачами. |
| 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* | У людей снизится уровень стресса, и жизнь станет ярче |
| 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)* | Связь между проблемой потребителей и решением в виде создания приложения по ментальному здоровью заключается в том, что приложение может предоставить пользователям инструменты и ресурсы для управления и улучшения их психологического состояния.  Многие люди страдают от тревоги, беспокойства и стресса, и эти проблемы могут сильно влиять на их общее благополучие и качество жизни. Приложение по ментальному здоровью может предлагать различные функции, такие как трекеры настроения, рекомендации по психологическому самоулучшению, медитации и упражнения для снятия стресса, которые помогут пользователям управлять своими эмоциями и улучшить свое психическое состояние.  Создание приложения позволяет достичь большего количества людей и предоставить им доступ к поддержке и ресурсам, которые могут быть недоступны или неудобны для получения в традиционной форме, например, посещение психолога или терапевта. Приложение может быть доступно на мобильных устройствах, что позволяет пользователям получать поддержку и советы в любое время и в любом месте.  Кроме того, приложение может предоставлять аналитические данные и отчеты пользователю, чтобы помочь им отслеживать свой прогресс и понимать, какие факторы влияют на их ментальное здоровье. Это может помочь пользователям осознать свои привычки и поведение, а также принять необходимые меры для улучшения своего психологического состояния.  В целом, создание приложения по ментальному здоровью предоставляет инновационное решение для решения психологических проблем и предоставляет пользователям удобный и доступный способ управления своим психическим состоянием. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Мы предлагаем клиентам эффективные и научно-обоснованные методики для справления со стрессом и улучшения своего эмоционального состояния, включая медитации, дыхательные упражнения, йогу и другие специально разработанные методики. |
| 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.* | 1. Оценить размер рынка здоровья: провести исследование и определить количество людей, которые нуждаются в медицинской помощи или продуктах для здоровья. Например, если рынок здоровья составляет 100 млн человек, то потенциальный рынок проекта будет равен доле этого числа, соответствующей целевой аудитории проекта.  2. Изучить конкурентов: провести анализ конкурентов и определить их преимущества и недостатки. Необходимо также определить, какие конкуренты могут оказать наибольшее влияние на проект.  3. Изучить тенденции рынка: изучить тенденции на рынке здоровья и понять, как они могут повлиять на проект. Например, если существует тенденция к увеличению спроса на продукты для здоровья, то это может быть положительным фактором для проекта.  4. Определить спрос на продукцию или услугу: провести исследование рынка и определить, насколько большой может быть спрос на продукцию или услугу. Например, если спрос на продукты для здоровья увеличивается, то это может быть положительным фактором для проекта.  5. Оценить затраты на производство или предоставление услуги: оценить затраты на производство или предоставление услуги и понять, насколько они могут быть высокими или низкими. Например, если затраты на производство продуктов для здоровья высокие, то это может быть негативным фактором для проекта.  6. Определить ожидаемую прибыль: провести анализ рыночных цен на аналогичные продукты или услуги и определить ожидаемую прибыль от проекта. Например, если рыночная цена на аналогичные продукты для здоровья составляет 1000 рублей, а затраты на производство – 500 рублей, то ожидаемая прибыль составит 500 рублей. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Исследование рынка: провести дополнительное исследование рынка ментального здоровья, чтобы определить наиболее востребованные функции и возможности для развития приложения.  2. Улучшение функциональности: на основе результатов исследования добавить новые функции и инструменты, которые помогут пользователям еще более эффективно управлять своим психическим состоянием.  3. Расширение партнерских отношений: установить партнерские отношения с психологами, терапевтами и другими специалистами в области ментального здоровья, чтобы предоставить пользователям доступ к экспертным советам и поддержке.  4. Улучшение пользовательского опыта: провести анализ обратной связи от пользователей и внести необходимые изменения в интерфейс и функциональность приложения, чтобы улучшить его удобство использования.  5. Маркетинг и продвижение: разработать маркетинговую стратегию для привлечения новых пользователей и повышения осведомленности о приложении. Это может включать использование социальных медиа, рекламы и партнерских программ.  6. Масштабирование: рассмотреть возможности расширения приложения на другие платформы, такие как планшеты и компьютеры, чтобы достичь еще большего количества пользователей.  7. Постоянное развитие и обновление: продолжать мониторить изменения на рынке ментального здоровья и внедрять новые функции и инструменты, чтобы оставаться конкурентоспособными и удовлетворять потребности пользователей.  8. Установление партнерства с организациями по ментальному здоровью: установить партнерские отношения с организациями по ментальному здоровью, чтобы предоставить пользователям доступ к дополнительным ресурсам и поддержке.  9. Расширение географического охвата: рассмотреть возможности расширения приложения на другие страны и культуры, чтобы помочь большему количеству людей по всему миру.  10. Исследование и разработка новых функций: инвестировать в исследования и разработку новых функций и технологий, которые могут помочь пользователям еще более эффективно управлять своим ментальным здоровьем. |