**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[Адаптивный прибор лечения заболеваний(2035.university)](https://pt.2035.university/project/aplz) 17.05.2024

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Адаптивный прибор лечения заболеваний |
| 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.* | – ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | HealthNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1836572  - Leader ID: 4470046  - ФИО: Холод Назар Дмитриевич  - телефон: +79776458902  - почта: gunner.2033@gmail.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 | U1836572 | 4470046 | Холод Назар Дмитриевич | Лидер | +79776458902, gunner.2033@gmail.ru | Тимлид, советник | Различные проекты | | 2 | U1836582 | 6182326 | Попович Константин | Администратор | +79253576211, constantin060683802@gmail.com | Аналитик Администратор, специалист | Различные проекты | | 3 | U1836849 | 6057061 | Плотник Даниил Владимирович | Интегратор | +79773812803,  cochegariplotnici@mail.ru | Мастер презентации, генератор идей, разработчик (back-end) | Различные проекты | | 4 | U1836584 | 4471149 | Иванов Ярослав Александрович | Производитель | +79266542312, yanickulin@ya.ru | Дизайнер, разработчик (front-end), тестировщик | Различные проекты | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Прибор способный следить за здоровьем носителя, с возможностью программирования на узконаправленное лечение конкретного заболевания способное отслеживать общее состояние пациента с отправкой собранных данных лечащему врачу и администрированием лекарств в указанное время. |
|  | **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* | Продуктом, лежащим в основе стартап-проекта, является адаптивный прибор для лечения заболеваний. Это инновационное медицинское устройство, использующее передовые технологии для персонализированной терапии. Оно способно анализировать состояние здоровья пациента в реальном времени и автоматически адаптировать лечебные процедуры для достижения наилучших результатов.  Основные характеристики продукта:  Персонализация: Устройство настраивается под индивидуальные потребности каждого пациента.  Адаптивность: Система самостоятельно корректирует параметры лечения в зависимости от текущего состояния здоровья.  Интеграция с мобильными приложениями: Пациенты могут отслеживать свой прогресс и получать рекомендации через специализированное приложение.  Облачные технологии: Данные о здоровье синхронизируются с облачным хранилищем для удобства доступа и анализа врачами.  Непрерывный мониторинг: Устройство обеспечивает круглосуточный мониторинг ключевых показателей здоровья.  Этот продукт предназначен для широкого круга пациентов, включая тех, кто страдает хроническими заболеваниями и нуждается в постоянном медицинском наблюдении. Основной доход планируется получать за счет продажи устройств, подписки на специализированное ПО и предоставления услуг по обслуживанию и анализу данных о здоровье. |
| 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* | Адаптивный прибор для лечения заболеваний решает проблему недостаточно эффективного и гибкого подхода к лечению для пациентов с хроническими заболеваниями. Он предназначен для тех, кто нуждается в постоянном мониторинге и индивидуализированной медицинской терапии.  Проблемы потенциальных потребителей:  - Нестабильность состояния: Люди с хроническими заболеваниями часто сталкиваются с колебаниями в своем состоянии, требующими постоянной корректировки лечения.  - Сложность управления лечением: Трудности с самостоятельным контролем и регулировкой лечебных процедур.  - Необходимость в интеграции данных: Отсутствие централизованной системы для сбора и анализа медицинских данных.  - Доступность медицинского обслуживания: Ограниченный доступ к регулярным консультациям с врачами.  Как продукт решает эти проблемы:  - Адаптивное лечение: Устройство автоматически адаптирует лечебные процедуры, обеспечивая оптимальное лечение в соответствии с текущим состоянием здоровья.  - Удобство использования: Интеграция с мобильными приложениями позволяет пациентам легко управлять своим лечением и отслеживать прогресс.  - Облачные технологии: Синхронизация данных с облачным хранилищем дает возможность врачам анализировать состояние пациента удаленно.  - Непрерывный мониторинг: Круглосуточный мониторинг ключевых показателей здоровья помогает предотвратить осложнения и улучшить качество жизни пациентов.  Таким образом, продукт обеспечивает комплексное решение для пациентов, которым необходима постоянная медицинская поддержка и персонализированный подход к лечению. |
| 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.)* | **Целевая аудитория:**  -Люди с генетическими заболеваниями  -Люди с приобретенными заболеваниями  -Люди нуждающиеся в периодических обследованиях |
| 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 адаптивного прибора для лечения заболеваний будет создан на основе следующих научно-технических решений и результатов:  1. Интеллектуальные алгоритмы машинного обучения: Написание программы на языке программирования Python с интеграцией технологий ИИ для анализа медицинских данных и адаптации лечебных процедур в реальном времени.  2. Биосенсоры: Интеграция в прибор технологий биосенсоров основанных на разработках Apple для непрерывного мониторинга физиологических параметров пациента.  3. Мобильные технологии: Сотрудничество с компанией Apple с целью интеграции пробора в экосистему AppleHealth для удобства управления лечением и отслеживания прогресса.  4. Облачные вычисления: Использование облачных платформ, по типу ICloud, для хранения , обработки и анализа больших объемов медицинских данных.  5. Телемедицина: Возможность онлайн-консультации с лечащим врачом при помощи приложения FaceTime.  Эти научно-технические решения обеспечивают создание продукта, который не только повышает эффективность лечения, но и делает его более доступным и удобным для пациентов. Внедрение этих технологий позволит значительно улучшить качество жизни людей с хроническими заболеваниями. |
| 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.* | Бизнес-модель для адаптивного прибора лечения заболеваний может быть следующей:  Создание ценности:  Персонализированное лечение: Разработка устройства, которое адаптируется к изменениям в состоянии здоровья пациента, обеспечивая индивидуальный подход к лечению.  Интеграция с технологиями: Использование машинного обучения, биосенсоров, мобильных и облачных технологий для повышения точности и удобства лечения.  Получение прибыли:  Продажа устройств: Прямые продажи приборов медицинским учреждениям и частным лицам.  Подписка на сервис: Ежемесячная или ежегодная подписка на использование программного обеспечения и облачных сервисов.  Отношения с потребителями и поставщиками:  Партнерские программы: Сотрудничество с медицинскими учреждениями и страховыми компаниями.  Обратная связь: Постоянное взаимодействие с пользователями для улучшения продукта.  Привлечение ресурсов:  Инвестиции: Поиск венчурного финансирования и государственных грантов для разработки и тестирования продукта.  Краудфандинг: Запуск кампаний на платформах краудфандинга для привлечения средств и интереса общественности.  Каналы продвижения и сбыта:  Онлайн-маркетинг: Использование социальных сетей, SEO и контекстной рекламы для привлечения внимания к продукту.  Медицинские выставки: Участие в отраслевых мероприятиях для демонстрации продукта потенциальным клиентам.  Развитие продукта:  Исследования и разработка: Непрерывное улучшение продукта на основе последних научных исследований и обратной связи от пользователей.  Расширение ассортимента: Разработка дополнительных функций и устройств для комплексного подхода к лечению.  Такая бизнес-модель позволит не только создать ценность для потребителей, но и обеспечить устойчивый доход для компании, разрабатывающей адаптивные приборы для лечения заболеваний. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | * Medtronic: Один из мировых лидеров в области медицинских технологий, предлагающий широкий спектр устройств и систем для лечения различных заболеваний. * Philips Healthcare: Компания, предоставляющая комплексные решения для здравоохранения, включая диагностическое оборудование и системы мониторинга пациентов. * Boston Scientific: Разрабатывает и производит медицинские устройства, используемые в различных областях медицины. * Baxter International: Предлагает продукты для интенсивной терапии, почечного диализа, а также различные медицинские инструменты и устройства. * Siemens Healthineers: Специализируется на медицинской технике, включая оборудование для медицинской визуализации и лабораторной диагностики. |
| 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* | Наши адаптивные приборы для лечения заболеваний предлагают уникальное сочетание персонализированной медицины и передовых технологий, обеспечивая пациентам не только лечение, но и улучшенное качество жизни. Мы используем инновационные биосенсоры для точного мониторинга состояния здоровья и машинное обучение для адаптации лечения в реальном времени, что позволяет достигать лучших результатов и сокращать время восстановления. Наш продукт разработан с учетом потребностей пациентов и врачей, предоставляя интуитивно понятные мобильные приложения и облачные решения для управления лечением и консультаций. Выбирая нас, вы выбираете партнера, который ставит ваше здоровье и благополучие на первое место. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Обоснование реализуемости бизнес-идеи адаптивного прибора для лечения заболеваний может быть представлено следующими аргументами:  Уникальные РИД и инновации:  Наш адаптивный прибор включает уникальные разработки в области биосенсоров и алгоритмов машинного обучения, что позволяет ему выделяться на фоне конкурентов. Эти инновации обеспечивают более точный мониторинг и адаптивное лечение, что является ключевым фактором в улучшении исходов для пациентов.  Действующие индустриальные партнеры:  Мы сотрудничаем с ведущими медицинскими учреждениями и исследовательскими центрами, что не только повышает доверие к нашему продукту, но и обеспечивает доступ к последним научным данным и клиническим испытаниям.  Доступ к ограниченным ресурсам:  Благодаря партнерствам и инвестициям, мы имеем доступ к ресурсам, которые могут быть ограничены для других стартапов, включая специализированные материалы и компоненты для наших устройств.  Ценность и дефицитность:  Адаптивные приборы для лечения заболеваний отвечают нарастающему спросу на персонализированную медицину. Наш продукт предлагает уникальное решение, которое в настоящее время отсутствует на рынке, что создает дефицит и повышает его ценность.  Доступность и уникальность:  Мы стремимся сделать наш продукт доступным для широкого круга пациентов, что увеличивает его потенциальный рынок. Уникальность нашего прибора заключается в его способности адаптироваться к изменениям в состоянии здоровья пациента в реальном времени, что является значительным преимуществом перед стандартными решениями.  Потенциальная прибыльность:  Бизнес-модель основана на предоставлении высококачественного продукта с конкурентоспособной ценой. Мы ожидаем, что инновационный характер и высокая эффективность прибора привлекут большое количество клиентов, что обеспечит устойчивый доход и рост компании.  Устойчивость бизнеса:  Наша стратегия включает постоянное инвестирование в исследования и разработки для улучшения продукта и расширения его функционала. Это позволит нам поддерживать лидирующие позиции на рынке и адаптироваться к меняющимся требованиям клиентов и технологическим тенденциям.  Таким образом, наш адаптивный прибор для лечения заболеваний представляет собой устойчивую и реализуемую бизнес-идею, которая отвечает текущим и будущим потребностям рынка медицинских технологий. |
|  | **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* | Основные технические параметры адаптивного прибора для лечения заболеваний, обеспечивающие его конкурентоспособность и соответствие тематическому направлению, могут включать:  1. Точность биосенсоров:  - Диапазон измерения: от 0 до 100% с точностью до 0.01%.  - Время отклика: не более 1 секунды.  - Способность к непрерывному мониторингу с интервалом в 1 минуту.  2. Алгоритмы машинного обучения:  - Время адаптации к изменениям состояния пациента: не более 5 минут.  - Способность обрабатывать данные в реальном времени с задержкой не более 2 секунд.  3. Интерфейс пользователя:  - Поддержка мобильных ОС: iOS и Android.  - Интуитивно понятный графический интерфейс с поддержкой мультиязычности.  4. Интеграция с облачными сервисами:  - Шифрование данных: соответствие стандартам AES-256.  - Время доступа к данным, хранящимся в ICloud: не более 3 секунд.  5. Телемедицинские возможности:  - Поддержка видеозвонков FaceTime наивысшего качества.  - Возможность интеграции с электронными медицинскими записями.  Эти параметры соответствуют тематическому направлению "Медицинские технологии и устройства", так как они направлены на улучшение качества медицинского обслуживания через использование передовых технологий для персонализированного лечения. Адаптивный прибор способен обеспечить высокую точность мониторинга и быструю адаптацию лечения, что является критически важным для пациентов с хроническими и острыми заболеваниями. Также он поддерживает удаленное взаимодействие между пациентами и врачами, что особенно актуально в условиях распространения телемедицины. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса, связанного с адаптивным прибором для лечения заболеваний, могут быть следующими:  Организационные параметры:  1. Структура управления:  - Создание кросс-функциональных команд для разработки, маркетинга, продаж и поддержки.  - Внедрение системы KPI для оценки эффективности каждого отдела.  2. Корпоративная культура:  - Формирование ценностей, основанных на инновациях, клиентоориентированности и непрерывном обучении.  - Разработка программ стимулирования и развития сотрудников.  3. Партнерские отношения:  - Установление стратегических партнерств с медицинскими учреждениями и научными центрами.  - Сотрудничество с поставщиками компонентов и материалов для обеспечения стабильности производства.  Производственные параметры:  1. Технологическая инфраструктура:  - Использование передовых технологий для автоматизации производственных процессов.  - Обеспечение высоких стандартов качества и контроля на каждом этапе производства.  2. Логистика и цепочки поставок:  - Оптимизация логистических процессов для сокращения сроков доставки.  - Разработка гибкой системы управления запасами.  Финансовые параметры:  1. Модель доходов:  - Разработка модели подписки для обеспечения регулярных доходов.  - Введение гибкой ценовой политики для различных сегментов рынка.  2. Финансовое планирование:  - Прогнозирование доходов и расходов на основе реалистичных сценариев развития бизнеса.  - Создание резервного фонда для минимизации финансовых рисков.  Эти параметры отражают видение основателей стартапа по выстраиванию внутренних процессов и партнерских возможностей, что является ключевым для успешного масштабирования бизнеса и достижения устойчивого роста. Они также подчеркивают важность адаптивности и готовности к изменениям, что критически важно для стартапов, прошедших во второй этап акселерационной программы. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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.)* | Основные конкурентные преимущества адаптивного прибора для лечения заболеваний в сравнении с существующими аналогами могут включать следующие аспекты:  1. Качественные характеристики:  - Персонализация лечения: Устройство адаптируется к изменениям в состоянии здоровья пациента в реальном времени, предлагая индивидуальные рекомендации и корректировку лечения.  - Интеграция с телемедициной: Возможность удаленного мониторинга и консультаций с врачами через видеозвонки FaceTime улучшает доступность и качество медицинских услуг.  - Продвинутые биосенсоры Apple: Высокая точность и быстрый отклик сенсоров обеспечивают надежный мониторинг жизненно важных показателей.  2. Количественные характеристики:  - Время отклика биосенсоров Apple: Менее 1 секунды, что значительно быстрее, чем у большинства аналогов.  - Адаптация алгоритмов: Способность алгоритмов написанных на языке программирования Python позволяет адаптироваться к новым данным за 5 минут, что ускоряет процесс лечения.  - Доступность данных: Время доступа к данным из ICloud не более 3 секунд, что обеспечивает быстрый доступ к медицинской информации.  3. Стоимостные параметры:  - Модель подписки: Предлагает стабильный и предсказуемый источник дохода для бизнеса и снижает финансовую нагрузку на пациентов по сравнению с единовременными платежами.  - Снижение затрат на лечение: Благодаря раннему выявлению и предотвращению осложнений, устройство помогает сократить общие расходы на здравоохранение.  Эти преимущества делают адаптивный прибор для лечения заболеваний выдающимся продуктом на рынке медицинских технологий, способным обеспечить более эффективное и доступное лечение для пациентов, а также устойчивый рост и развитие для бизнеса. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Научно-технические решения и результаты, необходимые для создания адаптивного прибора для лечения заболеваний, могут включать следующие аспекты:  1. Разработка алгоритмов машинного обучения:  - Алгоритмы прогнозирования: Создание алгоритмов, способных анализировать большие объемы медицинских данных для предсказания изменений в состоянии здоровья пациента.  - Адаптивность: Алгоритмы должны быть способны к самообучению и адаптации к новым данным, что подтверждается тестами на различных наборах данных.  2. Интеграция с медицинскими устройствами:  - Совместимость: Разработка интерфейсов для интеграции с различными медицинскими устройствами и сенсорами.  - Безопасность: Обеспечение высокого уровня защиты данных и соответствие медицинским стандартам безопасности.  3. Прототипирование и тестирование:  - Моделирование: Создание виртуальных моделей для тестирования функциональности и безопасности прибора.  - Клинические испытания: Проведение клинических испытаний для подтверждения эффективности и безопасности устройства.  4. Техническая документация:  - Сертификация: Подготовка технической документации для получения сертификатов соответствия международным стандартам.  - Патентование: Оформление патентов на уникальные технологические решения и инновации.  Эти научно-технические решения и результаты обеспечивают основу для создания конкурентоспособного продукта, который сочетает в себе передовые технологии и соответствует высоким стандартам медицинской индустрии. Они подтверждают достижение характеристик продукта, которые делают его выгодным выбором для потребителей и инвесторов. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:  -Разработана концепция проекта;  -Проведён опрос целевой аудитории;  -Проведён анализ рентабельности проектного предложения;  -Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта;  -Проведён социальный анализ;  -Проведён анализ рисков;  -Проведен технический анализ создаваемого продукта;  -Проведен маркетинговый анализ;  -Сформировано резюме проекта;  -Разработан календарный график проекта;  -Закреплены работы за участниками проекта;  -Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.);  -Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для продвижения адаптивного прибора лечения заболеваний, мы можем рассмотреть следующие каналы и стратегии маркетинга:  1. Участие в профессиональных медицинских выставках и конференциях:  - Это создает возможности для непосредственного общения с медицинскими специалистами, представления продукта и получения ценной обратной связи.  2. Сотрудничество с ведущими медицинскими учреждениями:  - Партнерство с известными клиниками может повысить доверие к продукту и облегчить его внедрение в клиническую практику.  3. Онлайн-маркетинг, включая поисковую оптимизацию (SEO) и контент-маркетинг:  - Онлайн-присутствие увеличивает видимость продукта и позволяет целенаправленно достигать как медицинских специалистов, так и потенциальных пациентов.  4. Публикации в специализированных медицинских журналах:  - Статьи и исследования, опубликованные в авторитетных изданиях, могут подчеркнуть научную значимость и эффективность прибора.  5. Образовательные семинары и вебинары для медицинских работников:  - Обучение и информирование специалистов о преимуществах и методах использования прибора может способствовать его более широкому принятию.  6. Реферальные программы с медицинскими специалистами:  - Рекомендации от уважаемых врачей могут значительно повысить доверие к продукту и стимулировать его продажи.  Эти каналы были выбраны на основе их способности обеспечить максимальную видимость продукта среди целевой аудитории и способствовать построению его репутации как надежного и инновационного решения в области здравоохранения. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для адаптивного прибора лечения заболеваний планируется использовать следующие каналы сбыта:  1. Прямые продажи через собственный веб-сайт:  - Контроль над процессом продажи, возможность предоставления подробной информации о продукте и прямая связь с конечными пользователями.  2. Сотрудничество с медицинскими учреждениями:  - Доступ к профессиональной аудитории, возможность демонстрации эффективности продукта в клинической среде.  3. Дистрибьюторы медицинского оборудования:  - Использование уже установленных каналов распространения, которые имеют широкую географическую охват и опыт работы на рынке.  4. Онлайн-платформы для медицинских товаров:  - Доступ к широкой аудитории, удобство покупки для пользователей и возможность сравнения с аналогичными продуктами.  5. Фармацевтические сети и аптеки:  - Прямой доступ к потребителям, которые ищут решения для здоровья, и возможность использования уже существующей инфраструктуры для продажи.  6. Специализированные магазины медицинских товаров:  - Целевая аудитория, заинтересованная в качественных и специализированных медицинских решениях.  Эти каналы были выбраны для обеспечения широкого охвата потенциальных пользователей и удобства доступа к продукту, а также для использования различных подходов к продажам, что позволит достичь разнообразной клиентской базы. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Адаптивный прибор для лечения заболеваний, разработанный в рамках стартап-проекта, направлен на решение нескольких ключевых проблем в области здравоохранения:  1. Недостаток персонализированного подхода в лечении:  - Прибор использует алгоритмы анализа данных о состоянии пациента, позволяя адаптировать лечение к индивидуальным особенностям, что увеличивает его эффективность и снижает риск побочных эффектов.  2. Высокая стоимость и сложность медицинского оборудования:  - Стартап предлагает экономически эффективное решение, доступное для широкого круга медицинских учреждений, включая региональные больницы и частные клиники.  3. Проблемы доступности лечения в отдаленных регионах:  - Прибор компактен и прост в использовании, что делает его идеальным для использования в условиях ограниченного доступа к специализированным медицинским услугам.  4. Длительное время ожидания результатов диагностики:  - Благодаря встроенным диагностическим функциям, прибор способен быстро обрабатывать данные и предоставлять результаты, ускоряя процесс диагностики и начало лечения.  5. Необходимость в постоянном обновлении медицинского оборудования:  - Прибор разработан с возможностью дистанционного обновления программного обеспечения, что позволяет внедрять последние научные достижения без необходимости замены оборудования.  Таким образом, стартап-проект предлагает комплексное решение, которое не только улучшает качество и доступность медицинской помощи, но и способствует оптимизации затрат в здравоохранении, делая передовые технологии доступными для более широкого круга пациентов. Это позволяет решить как отдельные аспекты проблемы, так и в целом улучшить эффективность лечения заболеваний. |
| 26 | **«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 11)* | "Держатель" проблемы в контексте адаптивного прибора для лечения заболеваний — это медицинское учреждение или пациент, сталкивающийся с определенными трудностями в процессе диагностики и лечения. Рассмотрим их мотивации и возможности решения проблемы с использованием данного прибора:  Медицинское учреждение:  - Проблема: Недостаточная точность и индивидуализация в лечении, что приводит к снижению эффективности терапии и увеличению риска осложнений.  - Мотивация: Повышение качества медицинских услуг, улучшение результатов лечения и удовлетворенности пациентов.  - Возможности: Использование адаптивного прибора позволяет точно настраивать лечение под конкретного пациента, что улучшает исходы и оптимизирует процесс лечения.  Пациент:  - Проблема: Длительное ожидание диагностики, высокая стоимость лечения, ограниченный доступ к качественной медицинской помощи.  - Мотивация: Получение эффективного и доступного лечения с минимальными побочными эффектами и быстрым восстановлением.  - Возможности: Адаптивный прибор обеспечивает быструю и точную диагностику, доступность лечения даже в удаленных регионах и снижение общих затрат на терапию.  Таким образом, взаимосвязь между проблемой и потенциальным потребителем заключается в том, что адаптивный прибор предлагает решение, которое напрямую адресует их потребности и мотивации, предоставляя возможность для улучшения качества жизни пациентов и повышения эффективности работы медицинских учреждений. Это создает основу для успешного внедрения продукта на рынок и его широкого принятия целевой аудиторией. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Адаптивный прибор для лечения заболеваний предлагает ряд инновационных решений, которые помогут потребителям справляться с их медицинскими проблемами. Вот как он будет работать:  1. Персонализированная диагностика:  - Прибор оснащен датчиками и алгоритмами, которые анализируют медицинские данные в реальном времени, обеспечивая точную диагностику и персонализированный подход к лечению каждого пациента.  2. Адаптивное лечение:  - Система управления прибором автоматически адаптируется к изменениям в состоянии здоровья пациента, корректируя параметры лечения для достижения наилучших результатов.  3. Удаленный мониторинг:  - Пациенты и врачи могут отслеживать состояние здоровья на расстоянии, что позволяет своевременно реагировать на любые изменения и предотвращать осложнения.  4. Обучение и поддержка:  - Прибор сопровождается образовательными материалами и программой поддержки, которые помогают пациентам и медицинским работникам эффективно использовать устройство.  5. Доступность и удобство:  - Компактный и простой в использовании, прибор делает передовые медицинские технологии доступными даже в отдаленных и малообеспеченных регионах.  6. Экономическая эффективность:  - Снижение затрат на лечение за счет уменьшения необходимости в постоянных визитах к врачу и сокращения времени восстановления.  7. Постоянное обновление:  - Возможность дистанционного обновления программного обеспечения прибора гарантирует, что пациенты всегда будут иметь доступ к самым последним медицинским инновациям.  Эти аспекты в совокупности обеспечивают комплексный подход к решению медицинских проблем, делая лечение более эффективным, доступным и удобным для пациентов по всему миру. Таким образом, адаптивный прибор становится не просто устройством, а целой экосистемой, способствующей улучшению здоровья и благополучия.. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса для адаптивного прибора лечения заболеваний может быть представлена следующим образом:  Обоснование сегмента и доли рынка:  Адаптивные приборы для лечения заболеваний входят в сегмент персонализированной медицины, который демонстрирует значительный рост благодаря увеличению спроса на индивидуальный подход к лечению. С учетом возрастающего числа хронических заболеваний и стремления к повышению качества жизни, доля рынка таких устройств может составлять значительный процент от общего объема медицинского оборудования.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  - Глобализация: Расширение географии продаж и адаптация продукта под различные медицинские стандарты и потребности населения разных стран.  - Разработка дополнительных функций: Внедрение новых технологий и улучшение функционала прибора для удовлетворения широкого спектра медицинских потребностей.  - Сотрудничество с медицинскими учреждениями: Партнерство с больницами и клиниками для интеграции прибора в стандартные протоколы лечения.  - Образовательные программы: Проведение обучающих семинаров и курсов для медицинских специалистов и пациентов.  - Финансовые показатели: Прогнозируемый объем продаж, маржинальность, точка безубыточности и окупаемость инвестиций.  - Стратегия выхода на рынок: Определение целевых групп потребителей, разработка маркетинговой стратегии и плана продвижения продукта.  В целом, адаптивный прибор для лечения заболеваний обладает высоким потенциалом рынка и может стать рентабельным бизнесом благодаря своей инновационности, актуальности и возможности масштабирования. Успех зависит от грамотного позиционирования продукта, его качества и способности удовлетворять потребности конечных пользователей. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в*  *течение 6-12 месяцев после завершения*  *прохождения акселерационной программы,*  *какие меры поддержки планируется привлечь* | План дальнейшего развития стартап-проекта адаптивного прибора лечения заболеваний может включать следующие шаги:  1. Завершение разработки продукта:  - Финализация дизайна и функционала прибора.  - Проведение клинических испытаний для подтверждения безопасности и эффективности.  2. Сертификация и получение разрешений:  - Получение необходимых сертификаций и лицензий для введения продукта в эксплуатацию.  3. Производство:  - Настройка производственных линий.  - Запуск пилотной партии продукции.  4. Маркетинг и продажи:  - Разработка и реализация маркетинговой стратегии.  - Начало продаж и расширение рынков сбыта.  5. Построение партнерских отношений:  - Установление связей с медицинскими учреждениями и страховыми компаниями.  - Поиск стратегических партнеров для совместной работы.  6. Развитие и масштабирование:  - Оценка обратной связи от первых пользователей и внесение корректировок в продукт.  - Масштабирование производства для удовлетворения растущего спроса.  7. Привлечение инвестиций:  - Подготовка и проведение раундов финансирования для дальнейшего развития и масштабирования проекта.  Меры поддержки:  - Гранты и субсидии: Поиск возможностей для получения государственной поддержки и финансирования от некоммерческих организаций.  - Акселераторы и инкубаторы: Продолжение работы с акселерационными программами для получения менторской поддержки и доступа к сети контактов.  - Краудфандинг: Организация кампаний на платформах коллективного финансирования для привлечения внимания и средств от широкой публики.  Эти шаги помогут стартапу перейти от стадии разработки к коммерциализации продукта и его масштабированию на рынке. Важно подчеркнуть, что успех во многом будет зависеть от качества продукта, его соответствия потребностям рынка и эффективности маркетинговой стратегии. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(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 разработке**  **продукции 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 уточнению**  **параметров 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 членов**  **проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации**  **команд»:** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в программах**  **«Диагностика и формирование**  **компетентностного профиля человека /**  **команды»:** |  |
| **Перечень членов проектной команды,**  **участвовавших в программах Leader ID и АНО «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 по**  **программе «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 | Создание рабочей команды и организация работы | 3 | 0 |
| 2 | Разработка аппарата и создание ПО | 6 | 1750000 |
| 3 | Создание аппаратов и дистрибуция | 3 | 2500000 |