**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 019.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | ТехноДрайв |
| Дата заключения и номер Договора | 1 сентября 2023г.  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «Smart MedInsole» |
| 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.* | *– ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Биомедицинские технологии»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии HealthNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Копалиани Нино Гивиевна, 8(926)895-12-90  |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Копалиани Нино Гивиевна | Руководитель проекта | +7 926 895 12 90 | Ведение проекта и маркетинг | Студент 3-го курса бакалавриата |
| Таучева Алина Муратовна | Помощник руководителя | +7909 487 02 09 | Финансы | Студент 3-го курса бакалавриата |

 |
|  | **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* | Создание медицинской, ортопедической стельки «Smart MedInsole» – это проект, который призван облегчить жизнь людям, которые имеют проблемы с осанкой и неправильным распределением веса на стопы. Данные стельки представляют собой инновационное устройство. Они будут определять точки неправильного распределения веса при ходьбе и других активностях в повседневной жизни, информируя их носителя о нарушениях деятельности опорно-двигательной системы через специальное приложение. Полученные данные помогут правильно выстроить тренировку, замотивируют на похудение и поддержание физического здоровья, а также предотвратят травмы, нагрузку на суставы / позвоночник за счет коррекции правильного положения стопы во время ходьбы |
|  | **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* | «Smart MedInsole» - это инновационные ортопедические стельки, оснащенные датчиками и технологией искусственного интеллекта для анализа хода человека. Стельки будут способны определять не только асимметрию и неправильности в походке, но и динамически адаптироваться для поддержки коррекции. |
| 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* | Данный продукт решает проблему огромного количества людей, так как по статистическим данным около 80% взрослых людей и до 95% школьников имеют проблемы с осанкой (включая сколиоз, искривление спины и сутулость). Поэтому продукт ориентирован на людей с проблемами опорно-двигательного аппарата, спортсменов, школьников, подростков, а также широкий круг потребителей, стремящихся к заботе о своем здоровье. |
| 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.)* | Представленный продукты полезен лицам у которых имеются следующие проблемы: Лицам с болевым синдромом в стопах, который проявляется на фоне деформаций;Лицам с длительным пребыванием «на ногах», после чего возникает дикое ощущение усталости. В зоне риска находятся парикмахеры, учителя, консультанты и продавцы;Лицам которые используют неудобную обувь, приводящая к натираниям, мозолям и ранам;беременным – увеличивается нагрузка на позвоночник и конечности, могут возникать уплощения на ногах;Лицам с артритом – наблюдается поражение суставов на стопах и коленях. Уменьшить или предотвратить развитие деформации могут стельки;Лицам с остеосклерозом – наблюдается изменение прочности кости и сильный болевой синдром, стельки позволяют восстановить нормальное расположение конечностей;Лицам страдающим пяточной шпорой – патологическое разрастание ткани кости, что связано с повышенной нагрузкой на ступни. Стельки восстанавливают правильный метаболизм, устраняют боль. |
| 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* | AR-технологии (дополненная реальность), ИИ (искусственный интеллект), инновационные технологии в сфере медицины, программное обеспечение, медицинские технологии |
| 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.*  | УСЛУГА/ПРОДУКТ + ВОЗМОЖНОСТЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОПРОВОЖДЕНИЯ Продажа стелек и подписка на программное обеспечение. Клиенты могут приобрести зеркало стельки и оплатить подписку на программное обеспечение и приложение, которое позволяет им использовать различные функции и получать доступ к информации.1. Услуги по доставке, настройке программного обеспечения, расширение функционала, дополнительные программы.
2. Партнерство с врачами, ассоциациями врачей, медицинскими учреждениями, спортивными тренерами.
3. Рекламные возможности. Приложение «Smart MedInsole» может быть использовано для размещения рекламы медицинских и спортивных брендов и продуктов, что может стать дополнительным источником дохода.
4. Услуги технической поддержки. Компания может предоставлять услуги технической поддержки клиентам, которые столкнулись с проблемами при использовании приложения или программного обеспечения.
5. Разработка дополнительных функций. Компания может разрабатывать дополнительные функции приложения, которые могут быть проданы клиентам отдельно или в рамках подписки на программное обеспечение.
6. Проведение маркетинговых кампаний и рекламных акций. Компания может проводить маркетинговые кампании и рекламные акции для привлечения новых клиентов и увеличения продаж «Smart MedInsole» и подписок на приложение.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | На рынке выявлен только один конкурент - Умные стельки DigiSole. |
| 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* | Данный товар будет сделан из качественных материалов и технологий. Особое пристальное внимание будет направлено на маркетинг.  |
| 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* | На отечественном рынке медицинских товаров в рамках текущего периода 2023 года наблюдается восходящий тренд в рассмотрении производственных индикаторов. Также немаловажным фактором явяется тенд на здоровый образ жизни и заботу о своём организме среди молодёжи и людей среднего возраста. По данным маркетингового анализа «Рынок спортивных товаров в России», проведенного аналитическим агентством Роиф Эксперт в 2022 году, выпуск спортивных товаров отечественными производителями увеличился на 1,5 млрд.рублей. С учетом текущей ситуации в экономике России, а также поведения ряда иностранных компаний, прогнозируемая динамика движения объемности товарных потоков в оценке натуральных и стоимостных индикаторов будет носить разновекторную направленность. Согласно прогнозным оценкам, российский рынок оздоровительных, медицинских и спротивных товаров по итогам 2023 года в целом будет характеризоваться высокой динамикой и достижением максимальной объемности.Т.к. предлагаемый товар является новым и востребованным, расчет показывает его рентабельность, можно считать выпуск данного продукта реализуемым, прибыльным и перспективным. |
|  | **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* | Проект по созданию стелек MedInsole относится к технологическому направлению проектов. Для его реализации необходимо использовать различные технологии, такие как датчики движения, встроенные чипы, датчики подключения к системному обеспечению, программное обеспечение для обработки данных, создания интерфейса для пользователей, медицинские технологии. Кроме того, для создания нужно будет проектировать ортопедические механизмы.. В целом, проект такого рода требует профессиональных знаний в области медицины, технологий и инженерии, а также маркетинговых и бизнес-навыков для успешного продвижения продукта на рынке |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  Партнёрами проекта могут выступать:1.*Медицинские учреждения :* партнеры могут предоставлять скидки на стельки при приобретении консультаций.2. *Фитнес-студии и клубы:* многие фитнес-студии в настоящее время проводят онлайн-тренировки, и использование специальных медицинских стелек для занятий спортом дома может стать привлекательным партнерством для расширения ассортимента и достижения нового клиентского сегмента.3. *Дистрибьюторы спортивного оборудования:* партнерство с дистрибьюторами может помочь в распространении и продвижении.5. *Компании, производящие фитнес-приложения:* интеграция с такими приложениями может улучшить функциональность приложения и привлечь новых пользователей.6. *Производители спортивного оборудования:* взаимодействие с производителями техники и оборудования может привести к разработке новых функций и улучшений стелек. |
| 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.)* | Стельки будут оснащены датчиками, которые отслеживают количество сделанных шагов, скорость передвижения, количество сожженных калорий, длину шага, силу удара, темп, пронацию / супинацию, время контакта стопы с поверхностью и время, в течение которого ступня не касается земли. При подключении стелек к сопутствующему приложению через Bluetooth можно в режиме реального времени контролировать и корректировать свою пешую прогулку, постепенно улучшая технику ходьбы и сокращая ненужные усилия. Персонализированная панель инструментов в приложении позволяет оценить индивидуальный прогресс за различные интервалы времени и получить рекомендации по каждой тренировке. |
| 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* | AR-технологии (дополненная реальность), ИИ (искусственный интеллект), медицинские технологии, инновационные спортивные технологии, программное обеспечение для тренировок, датчики движения, программное обеспечение для обработки данных и создания интерфейса для пользователей. |
| 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* | Организационно, кадрово и материально проект проработан на 30%. Постоянные расходы:1. Аренда помещения: 400000
2. Зарплата работников, не связанных напрямую с производством: 500.000
3. Налоги и страховые взносы: 6%.
4. Амортизация оборудования и инструментов: 1.000.000.
5. Расходы на маркетинг и рекламу: 400.000.
6. Транспортные расходы на доставку готовой продукции: 600 000

Переменные расходы:1. Сырье и материалы для производства: 20000002. Зарплата для производственных работников: 1.000000Резервы: 15% - 1.500.000Общие расходы проекта: 7 400 000 рублей |
| 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».*В нацпроект "Демография" включены несколько федеральных проектов, которые должны способствовать укреплению здоровья и продлению жизни россиян. Важнейшая составляющая ЗОЖ - двигательная активность, занятия физкультурой. В федеральном проекте "Спорт - норма жизни" предусмотрен рост доли граждан, систематически занимающихся спортом. Если в 2017 году их было около 36,8 процента, а в 2021 году их число выросло до 45,2 процента, то к 2025 году оно должно увеличиться до 57 процентов, а к 2030 году - до 70. При этом среди граждан старшего возраста (женщины в возрасте 55-79 лет, мужчины в возрасте 60-79 лет), систематически занимающихся физической культурой и спортом в 2021 году было 15 процентов, а к 2025 году поставлена задача увеличить их долю до 25 процентов и до 45 - к 2030 году. Важнейшая задача - увеличить продолжительность здоровой жизни россиян до 67 лет. Для этого в федеральном проекте "Старшее поколение" предусмотрено не только создание системы геронтологических центров и отделения для оказания квалифицированной помощи пожилым гражданам, но и возможности сохранить работоспособность, обучиться новым профессиональным навыкам, заниматься спортом, самодеятельностью, волонтерской деятельностью и т.д. Таким образом, наш проект актуален, т.к. дает возможность людям любого, в т.ч. и старшего возраста следить за опорно-двигательной системой, своей активностью, правильностью движений и т.д. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  |  Партнёрами для продвижения проекта могут выступать:1. *Медицинские учреждения, клиники:* для расширения ассортимента и достижения нового клиентского сегмента.
2. *Тренеры и фитнес-блогеры:* персональные тренеры могут использовать стельки для контроля своих клиентов. Фитнес-блогеры также могут демонстрировать стельки на условиях бартера.
3. *Компании, производящие фитнес-приложения:* интеграция с такими приложениями может улучшить функциональность стелек и привлечь новых пользователей.
4. *Производители спортивного оборудования:* взаимодействие с производителями техники и оборудования может привести к разработке новых функций.
5. *Компании, занимающиеся спортивным оборудованием и обмундированием:* данным компаниям может быть предложено сотрудничество по модели кросс-маркетинга, например размещение рекламы в обмен на использование нашего оборудования в продвижении своих продуктов.
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта могут быть:1. *Спортивные Интернет-магазины :* партнеры могут предоставлять скидки при приобретении других товаров.
2. *Фитнес-студии и клубы:* опробовав тренировки с использованием стелек, в клубе, клиенты могут принять решение приобрести их себе домой.
3. *Тренеры:* персональные тренеры могут использовать стельки для разработки и продвижения авторских программ тренировок, которые также могут быть в партнёрстве реализованы совместно с основным продуктом.
4. *Дистрибьюторы спортивного оборудования:* партнерство с дистрибьюторами может помочь в распространении и продвижении.
5. *Производители спортивного оборудования:* взаимодействие с производителями техники и оборудования может привести к разработке новых функций и улучшений.
 |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | 1. Асимметрия в осанке. 2. Асимметрия в походке.3.Боли в спине и пояснице 4. Боли в суставах.Это небольшой список проблем со здоровьем, которые может вызывать такая небольшая часть тела, как стопа. Здоровые стопы — это залог правильной работы всей опорно-двигательной системы. Они помогают поддерживать равновесие, амортизируют и защищают организм от перегрузок и травм. Постоянные нагрузки, неправильная обувь — все это может вызвать серьёзные деформации стопы. Среди самых распространенных патологий — [плоскостопие](https://orteka.ru/orteka-life/zdorovye-stopy/konservativnoe-lechenie-zabolevaniy-stopy/), hallux valgus («косточка») и [пяточная шпора.](https://orteka.ru/orteka-life/zdorovye-stopy/pyatochnaya-shpora-simptomy-prichiny-lechenie/) Изменения стоп могут приводить к деформации суставов ног, появлению боли в спине, венозной недостаточности и варикозу. Проблемы со стопами нередко становятся причиной искривления позвоночника, негативно влияют на осанку и мешают мышцам правильно функционировать. Из-за этого меняется походка, организм быстрее устает, появляются боль и дискомфорт, продуктивность в течение дня снижается. Неправильное перераспределение нагрузки приводит к смещению всех костей стопы, нарушению осанки и развитию серьезных осложнений вплоть до инвалидизации, именно поэтому важно заниматься вопросом походки и правильного распределения нагрузки. |
| 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* | С помощью нашего проекта может быть решена проблема лёгкой асимметрии походки и ходьбы. Наше приложение будет давать соответствующие советы для исправления перекоса, перезагрузки и неправильного направления веса. Рекомендации будут поступать по поводу длины шага, быстроты, энергичности силы и т.п. Информация будет соответствовать новейшим медицинским исследованиям в области ортопедии.  |
| 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)*  | Держателями проблемы являются пользователи, по каким-либо причинам испытывающие трудности и проблемы с правильной ходьбой и походкой. Это могут быть как медицинские рекомендации и показания, например, боли в суставах, плоскостопие, так и собственное желание и стремление пользователя следить за своим здоровьем.  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вывод на рынок нашего продукта позволит указанной аудитории качественно, безопасно и технологично следить и управлять своим здоровьем. |
| 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.* | Общие расходы проекта: 7000000 рублейСрок окупаемости: 6 месяцевТочка безубыточности: 211 стелек в месяц |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| В дальнейшем, планируется разработка дополнительных функций в приложении, разработка более разнообразных по дизайну стелек. Эти дополнения принесут дополнительную статью дохода. |