**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/medease 30.06.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | Технологии будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | MedEase |
| 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. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1750873  - Leader ID L4953703  - ФИО Савостьянова Александра Михайловна  - телефон 89685261260  - почта sashas2107@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 | U1750873 | L4953703 | Савостьянова Александра Михайловна | Лидер | 89685261260  sashas2107@mail.ru |  | Опыт отсутствует | | 2 | U1751208 | L5450199 | Частухин Арсений Андреевич | Интегратор | 89203659095 arsen080405@mail.ru. |  | Опыт отсутствует | | 3 | U1751203 | L4953689 | Глинкина Ксения Александровна | Производитель | 8(967) 075-87-85 ksenia235698@gmail.com |  | Опыт отсутствует | | 4 | U1751211 | L4482378 | Проничева Марина Андреевна | Администратор | 89257650614 pronicheva\_marina@inbox.ru |  | Опыт отсутствует | | 5 | U1751210 | L4953677 | Шмаков Григорий Валерьевич | Предприниматель | 89030059199 grigorisv@bk.ru |  | Опыт отсутствует | | |
|  | **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* | Цель проекта - создание удобной платформы для записи к врачам, чтобы потребитель мог выбрать нужного врача на одном сайте. Конечный продукт - сайт, на котором представлены проверенные врачи частных клиник. Потенциальные потребители - семьи с детьми, пенсионеры. |
|  | **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* | Будет продаваться доступ (в виде подписки) на платформу записи к врачам |
| 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* | Наша платформа решает проблему сложности записи к врачам. Сейчас чтобы попасть на прием, человек должен найти хорошую клинику, а затем хорошего врача. Наша же платформа помогает сделать этот процесс более комфортным. |
| 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.)* | Потребительские сегменты: молодые семьи возраста 30+, доход выше среднего, образование роли не играет, демографические данные - Москва и МО, Санкт-Петербург и ЛО; пенсионеры, доход выше среднего, демографические данные - Москва и МО, Санкт-Петербург и ЛО. |
| 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* | Для создания платформы потребуются технические специалисты, которые обладают навыками создания сайтов. Также нужны специалисты, которые будут поддерживать работу платформы. |
| 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.* | - Ключевые партнеры - частные клиники с проверенными врачами.  - Виды деятельности - предоставление услуги по подбору нужного врача.  - Ценностные предложения - быстрый выбор нужного проверенного специалиста с высоким рейтингом  - Отношения с потребителями - поддержка персонального менеджера, звонки подтверждения записи, лояльные отношения.  - Сегментация потребителей - молодые семьи возраста 30+, доход выше среднего, образование роли не играет, демографические данные - Москва и МО, Санкт-Петербург и ЛО; пенсионеры, доход выше среднего, демографические данные - Москва и МО, Санкт-Петербург и ЛО.  - Ключевые ресурсы - сайт, финансы, персонал. - Каналы взаимодействия - продажи через холодные и теплые звонки, продажи через рекламу у блогеров и инфлюенсеров.  - Структура затрат - создание сайта, поддержка работы сайта, специалисты обратной связи, закупка рекламы, налоги  - Потоки доходов - оплата подписки, комиссия от клиник, реклама, абонементы. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основые конкуренты:  1. СберЗдоровье  2. Продокторов  3. docma  4. На поправку  5. DocDoc |
| 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* | Это самый быстрый и понятный способ попасть к хорошему доктору на прием за счет простого пользовательского интерфейса в отличии от наших конкурентов, у которых менее удобная и понятная для пользователей платформа. |
| 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* | С помощью онлайн-платформы мы сможем получить более удобную запись к врачу. Это обезопасит потребителей от некачественных услуг и необразованных врачей. Устойчивость бизнеса можно предположить за счет тенденции «комфортной» медицины. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | 1. Интерфейс для удобной и быстрой записи к врачам частных клиник через онлайн платформу. Это позволит пользователям легко находить доступные врачей, выбирать удобное время и дату приема, а также получать подтверждение записи в режиме реального времени.  2.Онлайн платформа будет доступна как на компьютере, так и на мобильных устройствах, что позволит пользователям удобно пользоваться сервисом в любое время и в любом месте.  3. Интеграция с системами электронной медицинской документации (ЭМД) частных клиник для автоматической записи и обновления информации о врачах, их расписании и свободных приемах.  4. Возможность оценки работы врачей и оставления отзывов, что поможет пользователям выбирать подходящего специалиста и повысит уровень доверия к платформе.  5. Защита персональных данных пациентов в соответствии с законодательством о персональных данных и медицинской этике. Таким образом, предложенные технические параметры обеспечивают создание удобной и защищенной онлайн платформы для записи к врачам частных клиник, соответствующей тематическому направлению лота и удовлетворяющей потребности пользователей в удобной и безопасной записи к врачам. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организационные параметры:  - Найм специалистов: разработчики (фронтенд, бэкенд), дизайнеры, аналитики, менеджеры по продажам и маркетингу, администраторы баз данных.  - Взаимодействие с частными клиниками для интеграции их систем электронной медицинской документации и формирования базы данных врачей, их специализаций и расписаний.  2. Производственные параметры:  - Технические средства: сервера для хранения и обработки данных, оборудование для разработки и тестирования платформы.  - Внедрение системы защиты персональных данных пациентов в соответствии с требованиями законодательства.  - Разработка удобного интерфейса для пользователей и врачей, необходимого функционала для онлайн записи и взаимодействия.  3. Финансовые параметры:  - Расходы на разработку и поддержку платформы.  - Маркетинговые затраты для привлечения клиник и пользователей.  - Расходы на обучение персонала и поддержание технической инфраструктуры.  - Определение источника дохода: комиссионные с клиник за каждую успешную запись, платные дополнительные функции для врачей и пациентов, рекламные возможности на платформе. Партнерские возможности:  - Сотрудничество с частными клиниками для установления партнерских отношений и интеграции их систем с платформой.  - Партнерство с медицинскими учреждениями для получения актуальных данных о врачах и их доступности. |
| 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.)* | 1. Удобство использования: Интуитивно понятный и простой интерфейс для быстрой и удобной записи к врачам. Возможность выбора врача по специализации, району, удобному времени и дате приема.  2. Широкий выбор специалистов: Платформа предлагает доступ к большому количеству врачей различных специализаций и частных клиник, что обеспечивает широкий выбор для пациентов.  3. Интеграция с ЭМД: Автоматическая интеграция с системами электронной медицинской документации частных клиник, что позволяет пользователям видеть актуальное расписание и записываться на прием без лишних звонков и уточнений.  4. Оценки и отзывы: Возможность врачей и пациентов оценивать друг друга после каждого приема, что помогает пользователям выбирать подходящего врача и повышает качество медицинских услуг.  5. Безопасность и конфиденциальность: Гарантированная защита персональных данных пользователей в соответствии с законодательством о персональных данных и медицинской этикой.  6. Гибкие партнерские возможности: Возможность для частных клиник интегрироваться в платформу для продвижения своих услуг и расширения клиентской базы.  7. Технические преимущества: Непрерывное развитие и обновление платформы, использование передовых технологий в области онлайн сервисов и безопасности данных. Итак, вышеперечисленные преимущества подчеркивают удобство, разнообразие выбора, безопасность и технологическую передовость создания онлайн платформы комфортной записи к врачам частных клиник в сравнении с существующими аналогами 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* | 1. Разработка алгоритмов машинного обучения для персонализации рекомендаций по врачам на основе предпочтений и истории пациента. 2. Реализация защиты данных с применением передовых криптографических методов для обеспечения безопасности персональных медицинских данных. 3. Эффективное управление базой данных, включая методы оптимизации запросов и обработки данных для быстрой и точной онлайн записи к врачам. 4. Разработка гибкой и масштабируемой архитектуры платформы, которая позволит быстро и эффективно интегрировать новые частные клиники и расширять функциональные возможности. 5. Создание удобного и интуитивно понятного интерфейса для пользователей с применением методов пользовательского интерфейса и пользовательского опыта, обеспечивающего удобство использования платформы. 6. Разработка методов анализа данных и статистики для предоставления клиникам информации о популярности и востребованности их услуг, а также для принятия стратегических решений и улучшения качества обслуживания. Эти научно-технические решения и результаты обеспечивают технические параметры продукта, такие как безопасность, эффективность, гибкость и удобство использования, что делает платформу конкурентоспособной на рынке онлайн сервисов здравоохранения. |
| 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* | Уровень готовности продукта TRL (Technology Readiness Level) для создания онлайн платформы комфортной записи к врачам частных клиник оценивается на уровне 6-7.  - Наличие команды экспертов: Сформирована высококвалифицированная команда разработчиков, дизайнеров, маркетологов и менеджеров по продажам, что позволяет эффективно работать над созданием и продвижением продукта.  - Проработан бизнес-план и стратегия маркетинга: Составлены организационные процессы, разработана стратегия привлечения клиник и пользователей, показавшая эффективность на модельных данных.  - Разработан MVP (Минимально-жизнеспособный продукт): Осуществлена первичная разработка платформы с базовыми функциональными возможностями, прошедшей успешное внутреннее исследование и получившей положительную обратную связь от потенциальных пользователей.  - Установлены партнерские отношения: Удалось наладить сотрудничество с несколькими частными клиниками для дальнейшей интеграции их систем с платформой.  - Имеются инвестиции и/или гранты: Проект обеспечен финансированием на определенный период времени, что позволит дальше развивать платформу, привлекая больше клиник и пользователей. Интеграция вышеперечисленных факторов позволит эффективно развивать проект и дальше усовершенствовать онлайн платформу комфортной записи к врачам частных клиник. |
| 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\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Цифровой маркетинг: включает в себя контент-маркетинг (блоги, статьи, руководства по здоровью), социальные сети для привлечения внимания и вовлечения пользователей, контекстную рекламу для привлечения новых пользователей и ретаргетинг для удержания. Эти каналы помогут эффективно продвигать платформу в онлайн-среде.  2. SEO и SEM: Оптимизация контента под поисковые запросы и реклама в поисковых системах помогут обеспечить видимость продукта в поисковых результатах, что важно для привлечения целевой аудитории.  3. Партнерство с медицинскими учреждениями: Установление партнерских отношений с частными клиниками и медицинскими учреждениями поможет привлечь клиентов через совместные маркетинговые активности и рекомендации.  4. Email-маркетинг: Создание эффективных email-кампаний для уведомления пользователей о новых возможностях, акциях, а также рассылка полезной информации о здоровье и медицинских услугах.  5. Прямые продажи и мероприятия: Организация рекламных и информационных мероприятий, участие в профильных выставках и конференциях для установления прямых контактов с потенциальными клиниками и пользователями. Каждый из этих каналов имеет свои преимущества, и их комбинация поможет обеспечить полноценное продвижение онлайн платформы для записи к врачам частных клиник. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Прямые продажи через веб-сайт: Клиенты могут регистрироваться на платформе напрямую через веб-сайт, выбирая нужного врача и время приема. Данный канал предоставляет максимальную автономность для клиентов и может быть использован для охвата широкой аудитории.  2. Партнерские отношения с частными клиниками: Установление партнерских отношений с частными клиниками, чтобы пациенты могли получать доступ к платформе через сайты и ресурсы этих клиник. Этот канал сбыта обеспечивает прямой доступ к целевой аудитории и усиливает доверие клиентов.  3. Мобильное приложение: Разработка мобильного приложения для удобного доступа к платформе через мобильные устройства. Мобильное приложение приоткрывает возможность для большей мобильности и доступности для клиентов.  4. Продажи через партнеров и платежные системы: Возможность оплаты услуг на платформе через различные платежные системы и сервисы позволяет расширить возможности для клиентов по совершению покупок. Эти каналы сбыта позволят обеспечить широкий охват целевой аудитории, разнообразные варианты доступа к продукту и удобные способы оплаты услуг, что способствует увеличению числа пользователей и партнеров на платформе. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В современном мире все чаще используются электронные технологии, в ближайшем будущем мы полностью откажемся от использования бумажных архивов, в связи с этим, для того чтобы осуществить запись на прием к врачу на платформе будет продаваться подписка, благодаря которой будет предоставляться доступ ко всем возможностям сайта, в связи с которым человек сможет записаться к нужному врачу в удобное ему время, предварительно узнав краткую характеристику и профессиональный опыт специалиста. |
| 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* | Существует проблема попадания на неквалифицированного специалиста и благодаря данной подписке на нашем сайте человек сможет подробно ознакомиться с подтвержденным опытом врача, что даст человеку гарантию на сертифицированное лечение и развеет страх о некачественном лечении |
| 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)* | Благодаря нашей платформе человек не привязан к конкретной поликлинике. Сайт упрощает поиск врача, применяя внутри него фильтры, которые выставляет сам пользователь (внутренний рейтинг специалиста/цена и другое…) Клиент может выбрать подходящего врача в зависимости от его потребностей, с помощью встроенного фильтра. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Клиент покупает подписку на наш сайт, подбирает нужный ему фильтр (в личном кабинете его можно зафиксировать) и выбирает нужного специалиста. Таким образом, человек освобождает личное время, экономя его на поиске квалифицированного специалиста с подходящими параметрами. |
| 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.* | В наше время все больше компаний стремится к тому, чтобы оптимизировать производства и привести их полностью к цифровому формату. Благодаря нашей платформе люди смогут без проблем выбирать профессионалов, и больше не нужно будет часами искать нужного специалиста по разным поликлиникам. Наш сервис позволит найти нужного врача в удобном месте, экономя время, которое так ценно для людей. К такому формату стремятся большинство компаний, и мы будем фаворитами в этой среде. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| **Этап реализации**  • Обеспечение команды профессиональными сотрудниками: поиск медицинских экспертов, программистов  • Разработка ПО, настройка и тестирование  • Сбор первых заказов  **Этап завершения**  • Финальная проверка выполненной работы  • Закрытие бюджета и всех схем  • Запуск продукта |