ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| * Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Организация онлайн-платформы для консультаций с врачами через видеосвязь. |
| Команда стартап-проекта | 1. Михайлов Никита Олегович  2. Кочетков Тимур |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/organizacia-onlajn-platformy-dla-konsultacij-s-vracami-cerez-videosvaz |
| Технологическое направление | Проект "Организация онлайн-платформы для консультаций с врачами через видеосвязь" относится к рынку Новых Технологических Инноваций (НТИ) в сфере здравоохранения. НТИ в медицинской индустрии относится к внедрению новых технологий и цифровых решений для оптимизации и улучшения качества медицинской помощи и доставки услуг. |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Проект организации онлайн-платформы для консультаций с врачами через видеосвязь позволяет врачам и пациентам общаться в режиме реального времени, что значительно улучшает доступ к медицинским услугам и позволяет эффективно использовать специалистов независимо от их местоположения. Это инновационное решение отвечает на вызовы современной медицины и может эффективно работать в контексте НТИ, предоставляя цифровизированные и высокотехнологичные услуги в области здравоохранения. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проект "Организация онлайн-платформы для консультаций с врачами через видеосвязь" имеет высокую актуальность в настоящее время по следующим причинам:  Удобство и доступность: Онлайн-платформа позволяет пациентам получать консультации с врачом из любой точки мира без необходимости посещения больницы или клиники. Это особенно полезно для людей, живущих в удаленных районах, а также для тех, кто имеет ограниченные возможности для посещения медицинских учреждений (например, пожилые или инвалиды).  Сокращение времени ожидания: Онлайн-консультации позволяют сократить время ожидания пациентов перед получением медицинской помощи. Вместо долгих очередей в поликлиниках или приемных покойныx больниц, пациенты могут записаться на прием и получить необходимую консультацию в удобное для них время.  Возможность получения специализированной помощи: Онлайн-платформа также дает пациентам возможность получить консультацию у врачей-специалистов, которые могут находиться в другом городе, стране или на другом континенте. Это расширяет доступность медицинской помощи и позволяет получить профессиональную консультацию в случаях, когда требуется узкая специализация.  Снижение расходов: Онлайн-консультации могут быть более экономичными для пациентов, так как они не тратятся на транспортные расходы, проживание в другом городе и прочие связанные расходы. Онлайн-платформа также может обеспечить более эффективное использование ресурсов системы здравоохранения, позволяя врачам консультировать больше пациентов за определенное время.  Сохранение приватности и безопасности: В настоящее время сохранение социального дистанцирования и предотвращение распространения инфекций, таких как COVID-19, являются приоритетными задачами. Онлайн-консультации позволяют пациентам получать необходимую медицинскую помощь, минимизируя риск заражения. Кроме того, врачи и пациенты могут обсуждать личные медицинские данные через безопасные и защищенные онлайн-платформы, которые соответствуют стандартам безопасности и конфиденциальности. |
| Технологические риски | * некачественное оборудование * Отсутствие квалифицированного персонала * Сбои в работе приложения |
| Потенциальные заказчики | Целевая аудитория проекта включает широкий диапазон пользователей, в том числе:  - Занятые профессионалы, которым необходима удобная и быстрая консультация с врачом.  - Люди, проживающие в удаленных и малообслуживаемых районах, где доступ к квалифицированной медицинской помощи ограничен.  - Пациенты, которые нуждаются в непрерывном мониторинге своего здоровья и регулярных консультациях. |
| Бизнес-модель стартап-проекта (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Сегменты доходов:  комиссионные с врачей за каждую консультацию;  платные подписки или пакеты услуг для пациентов с различными тарифами и возможностями;  рекламные услуги партнерам и рекламодателям на платформе.  Ориентировочная прибыльность: прибыльность проекта будет зависеть от количества пользователей, частоты использования и уровня цен на консультации, доли комиссии от каждой консультации и экономии на операционных расходах в сравнении с традиционной моделью оказания медицинских |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Основные технологические параметры:   * Вся навигация через приложение * «Умное» ПО |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения | 10000000 руб |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты от государства, инвесторы, личные средства |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта | Точка безубыточности = 14 315 слотов  Срок окупаемости = 1,63 года |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, нед | Стоимость, руб. | | Разработка идеи | 2 | 0 | | Анализ рынка и конкурентов | 3 | 0 | | Анализ целевой аудитории | 2 | 0 | | Регистрация юридического лица | 1 | 12000 | | Составление бюджета проекта | 4 | 0 | | Поиск партнеров и спонсоров | 12 | 0 | | Поиск и аренда помещения | 8 | 1 000 000 | | Составление документов | 3 | 0 | | Заключение договоров с партнерами | 3 | 0 | | Ремонт и оборудование помещения | 25 | 6000000 | | Получение разрешений от Роспотребнадзора и Пожарной инспекции | 5 | 100000 | | Проведение рекламной кампании | 10 | 1000000 | | Найм персонала | 4 | 0 |   Итого: 8 112 000 руб |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Кочетков Тимур Аскарович  2. Михайлов Никита Олегович | 6 000 руб  6 000 руб | 50%  50% | | Размер Уставного капитала (УК) | 12 000 руб | 100% | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| * Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Михайлов Никита Олегович | Менеджер | nikita.nm2003@gmail.com | Составление бюджета, диаграммы Ганта, СДР, устава команды, регистрация проекта, оценка рисков. | 2021-наст. вр. – студент ГУУ (Менеджмент, Предпринимательство),  2021 г  "Тинькофф" Представитель |
| Кочетков Тимур Аскарович | Администратор | 1rainraingoaway@gmail.com | Анализ конкурентов, составление организационной структуры, оценка рисков, составление матрицы стейкхолдеров.  Визуальное оформление проекта, анализ конкурентов, составление бюджета, составление матрицы стейкхолдеров. | 2021-наст. вр. – студент ГУУ (Менеджмент, Предпринимательство),  2019-2021 перепродажа лимитированной одежды.  2021-2023 торговля криптовалютой и др. цифровыми объектами  2023-наст. вр. Менеджер по продажам |