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 Олегович2. 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 слотовСрок 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 Аскарович2. Михайлов Никита Олегович | 6 000 руб6 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 объектами2023-наст. вр. Менеджер по продажам |