ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта |  |
| Команда стартап-проекта | 1. Силаева Алёна Олеговна2. Варданян Эльмира Араратовна 3. Лукманова Лиана Ильгизовна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://leader-id.ru/join-team/bd0facd19a944e69a6b79683097f19c1 |
| Технологическое направление | EduNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Виртуальная реальность (virtual reality, vr) — виртуальный мир, создающий полную иллюзию присутствия с помощью органов чувств человека: осязания, слуха, зрения. при этом виртуальная реальность способна имитировать как действия, так и реакции на них. пользователь испытывает гравитацию, свойства различных материй (воды, песка и т.д.), силу удара и пр., ощущая все это совершенно реально, как и в жизни.Суть проекта заключается в предоставлении возможности студентам практиковать свои навыки в области хирургии без вреда для здоровья человека.Мы хотим разработать качественно программное обеспечение для VR-технологий, которое будет пользоваться спросом в высших медицинских учебных заведениях в качестве дополнительной практики и отработки навыков. Также эта технология позволит повысить квалификацию медицинских кадров, проверять их способности и умения, оттачивать свои навыки в проведении сложнейших операции без вреда для жизни пациентов.  |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  Актуальностью нашего проекта являются данные выявленные проблемы среди нашей целевой аудитории: 1. Нехватка практических навыков у выпускников медицинских вузов
2. Отсутствие практики среди уже практикующих специалистов в области отработки и поиска решений в сложных операциях
3. Потребность проверки знаний и навыков студентов в стенах вуза без дополнительных затрат на дорогостоящие медицинские инструменты

Поэтому существует необходимость в создании виртуальной реальности, где студенты и практикующие хирурги смогут проверить\практиковать свои навыки  |
| Технологические риски | * Риск удорожания технологической составляющей для разработки продукции
* Разработка некачественной VR системы в первое время разработки и внедрения ПО в работу, так как качество будет расти с потребностями заказчика
* Срыв сроков разработки из-за сложности проекта
 |
| Потенциальные заказчики  | Ведущие высшие медицинские учреждения Москвы  |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Первоначальное финансирование проекта планируется за счет гранта и инвестиций. Дальнейшее финансирование проекта будет осуществляться за счет средств, вырученных за предоставление платной лицензии на ПО. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наше ПО представляет собой качественную VR – систему, которая позволит студентам оттачивать свои навыки, полученные в процессе обучения на практике с помощью виртуальной реальности. Направление ЕдуНет представляет собой модернизацию образования и образовательной систему путем внедрения в образовательный процесс элементы современных информационных технологий, упрощающих и модернизирующих сам процесс обучения. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 3 810 000 млн\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранд, Инвестиции |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | По нашим оценкам, в РФ нет конкуренции в данной сфере, но имеется потребность среди потенциальных потребителей. Проанализировав зарубежный рынок, где достаточно давно виртуальная реальность в медицине пользуется спросом и предложением, мы пришли к выводу, что наш продукт будет пользоваться спросом как минимум в 4 ведущих мед.вузах, а именно РНИМУ им.Пирогова, Сеченовский университет, МГАВМиБ им. Скрябина, МГМСУ им. Евдокимова  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка бизнес-плана ибизнес-стратегии | 1 мес | 0 |
| Разработка тех.документации | 0,5 | 0 |
| Дизайн прототипа | 1 мес | 700 000 |
| Создание работающего прототипа ПО  | 4 мес | 500 000 |
| Создание самого ПО | 5 мес | 1 800 000 |
| Тестирование и внесение правок  | 2,5 мес | 420 000 |
| Подготовка к выпуску ПО | 1 мес | 30 000 |
| Рекламная кампания | 2 мес | 40 000 |
| Выпуск продукции ( 3 комплекта шлемов и vr-очков + ПО) | 1 мес  | 320 000 |

Итого 3 810 000 руб |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Силаева Алёна Олеговна2. Варданян Эльмира Араратовна 3. Лукманова Лиана Ильшизовна  | 5 0005 0005 000 | 33,3%33,3%33,3% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 15 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Силаева Алёна Олеговна  | Оценщик, движитель | 8-980-734-16-62 | Оценка принятие  решений «холодной  головой», поиск  информации и оценка внешних  источников, стимулирует  работу команды,  направляет ее в нужное русло | ГУУ, бакалавриат, международный менеджмент  |
| Варданян Эльмира Араратовна | Исследователь, коллективист | 8-900-132-72-61 | Находит необходимую информацию, собирает множество частей воедино, поддерживает гармонию в команде  | ГУУ, бакалавриат, международный менеджмент |
| Лукманова Лиана Ильгизовна | специалист, мыслитель | 8-963-908-26-45 | Владеет специальными, необходимыми навыками для выполнения работы, разрабатывает и ищет новые способы решения проблемных вопросов. | ГУУ, бакалавриат, международный менеджмент |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)