**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | «Доктор рядом» |
| 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** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - 5481566- U1753889- Молчанова Рената Анатольевна- 89539683166- rena.molchanova.@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 | U1753896 | 5481734 | Железцова Виктория Валерьевна | маркетолог | 89919699561Victoriazhel@yandex.ru | - | - |
| 2 | U32115 | 5483063 | Петров Александр Михайлович | аналитик | 89538763656alexbooking13@gmail.com | - | - |

 |
|  | **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* | Приложение «Доктор рядом» позволяет пациентам с помощью смартфона или планшета заказывать и проводить видео-встречи с терапевтами буквально за считанные минуты. Так же приложение позволит продлить больничный лист, ранее выданный в медицинском учреждении, при наличии соответствующих симптомов. Платформа работает на iOS- и Android-устройствах. Пользователи могут самостоятельно назначить время видео консультации. |
|  | **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* | Медицинское приложение для онлайн приема у терапевта с функцией продления больничного листа. |
| 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* | Проблемы, которые решает проект:-недостаток времени на посещение медицинских учреждений;- большой поток людей в медицинских учреждениях;- большое число заражений вирусами в медицинских учреждениях. |
| 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.)* | Целевая Аудитория:- люди, которые хотят следить за своим здоровьем и не тратить на это много времени-люди, которые боятся заразиться в медицинском учрежденииВ2ВДля физических лиц: 18-80 лет, уровень образования не важен, географическое расположение любое |
| 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* | Телемедицина: использование информационных и коммуникационных технологий для удаленного мониторинга пациентов, консультаций врачей на расстоянии, диагностики и предоставления медицинских услуг через интернет и мобильные приложения. |
| 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.*  | Каналы продвижения: РекламаПоток прибыли: Платные функции в приложении (999р / за онлайн консультацию)Затраты по проекту:-Налоги -Затраты на создание приложения-Реклама-Зарплата персоналу |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Доктис , Телемед, SmartMed, DocDoc, онлайн доктор |
| 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* | У нашего приложения главным преимуществом является функция продления больничного листа. |
| 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* | Уникальность нашего продукта заключается в том, что клиент имеет возможность посещать онлайн консультации с терапевтами по невысоким ценам, почитать советы по здоровью и продлить больничный лист. |
|  | **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* | Наше приложение поддерживают устройства IOS, AndroidЯзык интерфейса – русскийРазмер приложения – 200мб |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основными бизнес-процессами будущего предприятия являются:1. Технические процессы (процессы развития продукта):1.1. Создание сервера хранения данных;1.2. Написание кода сайта;1.3. Подготовка дизайна сайта1.4. Поиск партнёров и площадок для подготовки экскурсионного контента;1.5. Интеграция обработанного контента на сервис.2. Организационные бизнес-процессы (отношения с потребителем):2.1. Предоставление пробных версий продукта для привлечения начальной аудитории;2.2. Поиск дистрибьюторов и запуск рекламной кампании;2.3. Выступление представителей продукта на выставках и форумах на стендах компаний-партнёров;2.4. Сбор и обработка обратной связи от пользователей продукта. |
| 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.)* | Наше приложение не самое дорогое на рынке, включает функцию продления больничного листа. |
| 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. Совместимость: Приложение будет совместимо с различными типами устройств, операционных систем
2. Аналитика и отчетность: Приложение будет предоставлять аналитическую информацию и отчетность для врачей и администраторов, чтобы они могли анализировать данные и принимать информированные решения для улучшения медицинского ухода и эффективности работы.
3. Безопасность и надежность: Приложение будет защищено от взлома и несанкционированного доступа к медицинской информации пациентов. Оно будет предоставлять надежные и защищенные каналы связи для передачи медицинских данных.
4. Удобство использования: Приложение будет интуитивно понятным и легко использоваться как для врачей, так и для пациентов
 |
| 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* | В ходе работы над стартап проектом была разработана бизнес-идея и сформирована концепция самого проекта, ведется исследование рынка и целевой аудитории. |
| 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. Социальные сети: Использование популярных социальных платформ позволяет донести информацию о продукте до широкой аудитории. 2. Партнерские программы: Сотрудничество с другими компаниями или блогерами, которые имеют аудиторию может быть отличным способом привлечения новых клиентов3. Реклама в поисковых системах: Оптимизация сайта продукта под поисковые запросы, реклама в поисковых системах, таких как Google или Яндекс, помогут привлечь целевую аудиторию. 4. Email-маркетинг: Создание подписочной базы и отправка регулярных информационных писем и позволит донести важную информацию о продукте до заинтересованной аудитории. С помощью персонализации, предложений и дополнительных материалов, таких как инструкции или советы по использованию продукта можно поддерживать связь со своими клиентами и привлекать их внимание. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  1. App Store и Google Play: Самыми популярными и распространенными площадками для распространения мобильных приложений являются App Store от Apple и Google Play от Google. 2. Собственный веб-сайт: Предоставит пользователю возможность загрузить приложение с нашего сайта или перейти на страницу с Google Play или App Store для скачивания. Веб-сайт может также служить источником дополнительной информации о приложении, а также местом для обратной связи и поддержки пользователей.3. Социальные медиа: Активно использовать социальные медиа для продвижения нашего приложения. Создание привлекательного контента, информация о возможностях и преимуществах приложения, публикация обзоров и отзывов пользователей. 4. Рекламные кампании: Инвестирование в рекламные кампании для привлечения внимания к нашему приложению. Рекламирование его на платформах контекстной рекламы, таких как Google Ads и Яндекс.Директ, а также на социальных медиа и других сайтах с большой аудиторией. 5. Сотрудничество с другими приложениями и платформами: Партнерство с другими приложениями или платформами, которые имеют связанные интересы или аудиторию.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Все люди периодически болеют. Для того, чтобы продлить больничный лист сейчас нужно записываться на прием к доктору, запись к которому есть не всегда. Либо людям приходится сидеть в «живой» очереди. Зачастую, не до конца выздоровевшие люди слабы и плохо себя чувствуют и не желают посещать поликлинику и долго там находиться, ведь возможно вновь заразиться из-за высокой концентрации больных.Также есть категория людей, которым необходима консультация терапевта, но нет времени и желания посещать поликлинику.Именно для таких людей будет создано медицинское приложение с возможностью онлайн приема у терапевта с функцией продления больничного листа. |
| 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* | Проблемы, которые решает проект:-недостаток времени на посещение медицинских учреждений;- большой поток людей в медицинских учреждениях;- большое число заражений вирусами в медицинских учреждениях. |
| 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)*  | «Держатель» проблемы – продление больничного листа только в медицинских учреждениях.Из-за того, что на данный момент больничный можно продлить только в поликлинике создаются большие потоки людей, увеличивается число заражений в медицинских учреждениях.Благодаря нашему приложению у людей будет возможность не тратить много времени. В свою очередь со временем у врачей появится больше времени для приема других пациентов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Благодаря нашему приложению зараженные люди смогут консультироваться с врачом онлайн и не передавать вирус другим людям, поэтому снизится поток людей в больнице. Люди, которые находятся далеко от медицинских учреждений смогут не тратить много времени на дорогу. |
| 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.* | Потенциал рынка:1. Глобальное применение: в силу универсальности мобильных приложений, рынок телемедицины имеет либо локальный, либо глобальный охват, что дает возможность покрыть большую аудиторию и привлечь клиентов со всех уголков страны.
2. Удобство и доступность: приложение для телемедицины может быть удобным инструментом для пользователей, позволяющим получать медицинскую помощь в удобное для них время и место, особенно если они не могут физически попасть к врачу

Рентабельность бизнеса:1. Увеличение клиентской базы: приложение для телемедицины может привлекать больше пользователей из-за своей удобности и доступности, что может привести к постоянному росту клиентской базы и повышению рентабельности.
2. Минимизация затрат: разработка и управление приложением может быть относительно дешевым по сравнению с открытием и поддержкой физической медицинской клиники.
 |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Наш стартап в области телемедицины предлагает платформу, которая позволяет пациентам получать квалифицированную медицинскую помощь и консультации в режиме онлайн. Мы стремимся улучшить доступность и удобство получения медицинских услуг, особенно для людей, находящихся в удаленных районах или испытывающих трудности с посещением врачей лично.**Цели развития:**- Увеличение числа зарегистрированных пользователей платформы телемедицины в течение ближайших двух лет.**- Расширение партнерской сети с медицинскими учреждениями для предоставления большего количества специалистов и услуг.**- Увеличение уровня удовлетворенности пациентов и повышение рейтинга нашей платформы.**Дополнительные шаги:**- Постоянное улучшение функциональности нашей платформы, включая добавление новых возможностей**- Анализ отзывов пациентов и внесение корректировок в нашу платформу для улучшения пользовательского опыта.**- Исследование новых рынков и возможностей для расширения географического охвата нашей платформы телемедицины.**Маркетинговая стратегия:**- Расширение рекламных кампаний на онлайн-платформах, включая социальные сети и медицинские форумы.**- Установление партнерских отношений с местными организациями и страховыми компаниями для привлечения большего числа пользователей.**- Организация вебинаров и онлайн-мероприятий для повышения осведомленности о преимуществах телемедицины.**- Внедрение программ лояльности для активных пользователей и скидок для новых клиентов.**С учетом этих пунктов, мы разработаем подробный план развития вашего стартап-проекта в области телемедицины.* |