

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/ocenka-stadii-koznogo-zabolevania-pri-pomosi-ii> (ссылка на проект)
выгрузки)

06.06(дата)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ЯГТУ
Регион Получателя гранта	Ярославская область
Наименование акселерационной программы	Политех Логистик
Дата заключения и номер Договора	

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Приложение по оптимизации работы медицинской организации на основе использования экспресс-диагностики отдельных заболеваний
2	Тема стартап-проекта* <i>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.</i>	Оптимизация работы медицинской организации с использованием экспресс-диагностики отдельных заболеваний. Проект направлен на создание приложения, которое позволит медицинским организациям оптимизировать процессы диагностики конкретных заболеваний с использованием экспресс-диагностики. Приложение предлагает улучшить методы диагностики, ускорить процесс выявления заболеваний и повышающие эффективность работы медицинских учреждений.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Биомедицинские и ветеринарные технологии.
4	Рынок НТИ	<ul style="list-style-type: none"> ● HealthNet ● NeuroNet ● Проекты тематики «Человек+» (технологии здоровьесбережения и развития человеческих возможностей)
5	Сквозные технологии	Искусственный интеллект

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- U1815971 - https://leader-id.ru/users/2281252 - Штангель В.А. - timetodieagain@yandex.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	U1815977	https://leader-id.ru/users/2283180	Лонин Иван Игоревич	Рядовой программист	vaka_turk@mail.ru	Студент ИТ направления
2	U1815974	https://leader-id.ru/users/2611764	Михайлова Арина Владимировна	Рядовой программист	arina_mikhaylova8@mail.ru	Студент ИТ направления
3	U1815973	https://leader-id.ru/users/2276124	Барановский Денис Юрьевич	Тестировщик \ помощник по технологическим решениям	dotawictory2@mail.ru	Студент ИТ направления
4	U1815976	https://leader-id.ru/users/2277039	Иванов Олег Николаевич	Рядовой программист	ivanovoleg200427@mail.ru	Студент ИТ направления
5	U1815975	https://leader-id.ru/users/2281024	Жильцова Наталия Андреевна	Тестировщик \ дизайнер	natalya.jiltzova@yandex.ru	Студент ИТ направления
6	U1350241		Даниил Прытыка	Рядовой программист		Студент ИТ направления
7	U1816372		Виталий Смирнов	Рядовой программист		Студент ИТ направления

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Цель проекта - улучшить и ускорить процесс выявления заболеваний с помощью экспресс-диагностики, что в свою очередь повысит эффективность работы медицинских организаций.</p> <p>Задачи проекта:</p> <p>Создание приложения, которое будет использовать данные экспресс-диагностики для оптимизации процессов диагностики.</p> <p>Интеграция с медицинскими учреждениями.</p> <p>Обучение медицинского персонала использованию приложения для улучшения процессов диагностики.</p> <p>Мониторинг и обновление приложения для обеспечения его актуальности и эффективности.</p> <p>Ожидается, что после внедрения проекта улучшится качество диагностики заболеваний, сократится время диагностики, повысится эффективность работы медицинских организаций.</p> <p>Области применения результатов: медицинские и образовательные учреждения, исследовательские центры, фармацевтические компании, государственные здравоохранительные организации.</p> <p>Потенциальные потребительские сегменты: медицинские учреждения, медицинский персонал, медицинские образовательные учреждения.</p>
Базовая бизнес-идея		

9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получить основной доход</i></p>	<p>Приложение для экспресс-диагностики заболевания у пациента, с использованием разрабатываемого приложения. Приложение позволит ускорить процесс выявления заболевания у пациента и принятия решения по лечению.</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Медицинские организации:</p> <p>Долгое время диагностики: Традиционные методы диагностики могут занимать много времени, что замедляет процесс лечения и снижает пропускную способность медицинского учреждения.</p> <p>Низкая эффективность работы: Много времени и ресурсов тратится на первоначальную диагностику пациента для составления направления к специалисту.</p> <p>Высокие затраты: Традиционные диагностические методы часто требуют большого количества терапевтов, которым нужно платить зарплаты.</p> <p>Организационные сложности: Неэффективное управление потоками пациентов и их данными может приводить к задержкам в диагностике.</p> <p>Врачи:</p> <p>Большая нагрузка: Необходимость проведения большого количества диагностических процедур увеличивает нагрузку на врачей.</p> <p>Пациенты:</p> <p>Долгое ожидание результатов: Пациенты вынуждены долго ждать сеанса у терапевта, что может замедлить начало лечения.</p> <p>Недостаток информации: Пациенты не всегда имеют доступ к своим диагностическим данным в удобной и понятной форме.</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Медицинские организации (B2B)</p> <p>Категория бизнеса: Больницы, клиники, диагностические центры, медицинские исследовательские учреждения.</p> <p>Отрасль: Здравоохранение, медицинские услуги.</p> <p>Географическое расположение: Городские и сельские районы, с приоритетом на густонаселенные регионы.</p>

12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Искусственный интеллект и машинное обучение</p> <p>Описание: Алгоритмы искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения (МО) могут анализировать большие объемы медицинских данных, выявлять паттерны и предлагать предварительные диагнозы.</p> <p>Примеры существующих разработок: Алгоритмы для анализа медицинских изображений, системы предсказательной аналитики для диагностики заболеваний.</p> <p>Использование в проекте: Разработка и внедрение моделей ИИ и МО для автоматической интерпретации результатов экспресс-диагностики, улучшения точности и скорости постановки диагноза.</p>
----	---	---

13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p>	<p>Доход проекта будет состоять из сотрудничества с медицинскими организациями и внедрением разрабатываемого продукта в их инфраструктуру. А также получение государственного финансирования при внедрении в гос. учреждения.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>1. Группа компаний "Хеликс" Описание: Крупная российская сеть лабораторий, предоставляющая широкий спектр лабораторных исследований и экспресс-диагностики. Основные продукты: Широкий ассортимент экспресс-тестов и диагностических услуг, онлайн-платформа для заказа и получения результатов анализов.</p> <p>2. ИНВИТРО Описание: Одна из крупнейших частных медицинских компаний в России, предлагающая широкий спектр лабораторных и диагностических услуг. Основные продукты: Экспресс-диагностика, мобильные приложения для отслеживания результатов анализов, телемедицинские услуги.</p> <p>3. Гемотест Описание: Сеть лабораторий, предоставляющая диагностические услуги, включая экспресс-диагностику и лабораторные исследования. Основные продукты: Быстрая диагностика, мобильные приложения и онлайн-платформа для получения результатов и консультаций.</p> <p>4. КДЛ (Клинико-диагностические лаборатории) Описание: Сеть медицинских лабораторий, предоставляющая широкий спектр лабораторных исследований и диагностических услуг. Основные продукты: Экспресс-тесты, онлайн-сервисы для записи и получения результатов анализов.</p> <p>5. Медскан Описание: Частная медицинская сеть, предлагающая услуги диагностики и лечения, включая экспресс-диагностику и использование передовых технологий. Основные продукты: Экспресс-диагностика, телемедицина, мобильные приложения для мониторинга здоровья.</p>
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>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</i></p>	<p>1. Повышение прибыли: При использовании нашего приложения, медицинские организации могут сократить затраты на терапевтах и медицинском персонале общего характера.</p> <p>2. Сниженная потребность в медицинском персонале: В медицинских учреждениях всегда высокая потребность в терапевтах и другом персонале не специализированного направления.</p> <p>3. Инновационная разработка: При имплементации нашего проекта в свою инфраструктуру, медицинское учреждение получит преимущество над конкурентами в виде уникального приложения, которое можно выгодно использовать как часть маркетинговой компании.</p>

<p>16</p>	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>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</i></p>	<p>Интеграция искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения (МО) Уникальность: наше приложение будет использовать ИИ и МО для автоматической интерпретации результатов экспресс-диагностики, что значительно повышает точность и скорость диагностики. Конкурентное преимущество: В отличие от существующих решений, наше приложение может предложить более точные и быстрые результаты, снижая риск человеческих ошибок и повышая эффективность работы медицинских учреждений.</p> <p>Ускорение и улучшение диагностики Полезность: Быстрое получение результатов диагностики позволяет медицинским организациям своевременно начинать лечение, что особенно важно в случае серьезных заболеваний. Востребованность: Повышение скорости и точности диагностики значительно улучшит качество медицинских услуг, что привлечет больше пациентов и повысит репутацию медицинских учреждений.</p> <p>Снижение затрат Полезность: Оптимизация процессов диагностики и снижение необходимости в повторных процедурах уменьшает затраты на диагностику. Востребованность: Экономическая эффективность привлечет как частные, так и государственные медицинские учреждения.</p> <p>Доступность и удобство для пациентов Полезность: Пациенты смогут получать результаты диагностики быстрее и в удобной форме, что повышает их удовлетворенность и приверженность к медицинским услугам. Востребованность: Повышенная удовлетворенность пациентов приведет к увеличению числа обращений и рекомендаций.</p>
-----------	---	--

Характеристика будущего продукта

<p>17</p>	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Основные технические параметры:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Технология нейросетей: <ul style="list-style-type: none"> ○ Архитектура нейросети: Использование передовых моделей глубокого обучения, таких как сверточные нейронные сети (CNN) и рекуррентные нейронные сети (RNN), для обработки медицинских данных. ○ Обучение и тестирование: Использование большого объема медицинских данных для обучения и тестирования моделей. Модели будут обучены на базе данных изображений (например, рентгеновских снимков) и текстовой информации (например, медицинских карт). 2. Экспресс-диагностика: <ul style="list-style-type: none"> ○ Скорость анализа: Система способна выдавать результаты диагностики в течение нескольких минут после получения данных. 3. Интерфейс и интеграция: <ul style="list-style-type: none"> ○ Пользовательский интерфейс: Интуитивно понятный интерфейс для пользователей, обеспечивающий простой доступ к результатам диагностики и рекомендациям по лечению. ○ Интеграция с медицинскими системами: Возможность интеграции с существующими электронными медицинскими картами (EMR) и системами управления больницами для автоматического обновления данных и уведомлений. 4. Безопасность и конфиденциальность:
-----------	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> ○ Защита данных: Использование шифрования и других методов защиты данных для обеспечения конфиденциальности и безопасности медицинской информации. ○ Соответствие нормативным требованиям: Соответствие всем применимым законам и нормативным актам в области медицинской информации, включая GDPR и HIPAA. <p>Обоснование соответствия идеи тематическому направлению (лоту):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Актуальность проблемы: <ul style="list-style-type: none"> ○ Программа направлена на решение одной из ключевых задач современной медицины — повышение эффективности и скорости диагностики заболеваний. В условиях растущей нагрузки на медицинские учреждения и ограниченных ресурсов, быстрые и точные методы диагностики крайне важны. 2. Инновационность подхода: <ul style="list-style-type: none"> ○ Использование нейросетей и искусственного интеллекта для диагностики заболеваний представляет собой инновационный подход, который значительно улучшает качество медицинского обслуживания. Это соответствует направлению инновационных технологий в здравоохранении. 3. Эффективность и экономичность: <ul style="list-style-type: none"> ○ Экспресс-диагностика позволяет сократить время на постановку диагноза, что ускоряет начало лечения и снижает затраты на медицинское обслуживание. Это особенно важно для хронических заболеваний и экстренных случаев. 4. Социальная значимость: <ul style="list-style-type: none"> ○ Программа способствует повышению качества медицинских услуг и доступности диагностики для широкого круга пациентов. Это имеет положительное влияние на общественное здоровье и соответствует целям повышения качества жизни населения. 5. Потенциал для масштабирования и внедрения: <ul style="list-style-type: none"> ○ Разработанная система может быть адаптирована и внедрена в различные медицинские учреждения, включая больницы, поликлиники и частные медицинские центры, что способствует широкому распространению технологии и ее устойчивому развитию.
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	
19	<p>Основные конкурентные преимущества (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p>	

	<p><i>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.)</i></p>	
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></p> <p><i>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</i></p>	
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p>	
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	
	<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>	

25	Какая часть проблемы решается (может быть решена)*	Для медицинских организаций 1) Долгое время диагностики 2) Организационные сложности - Проект улучшает управление потоками клиентов 3) Высокие затраты - Снижение издержек на осмотрах Для врачей: 1) Большая нагрузка Для пациентов: 1) Недостаток информации 2) Долгое ожидание результатов
----	---	---

	<i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	
26	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)</i></p>	<p>Для медицинских организаций: Медицинские организации могут использовать экспресс анализ диагностики чтобы сократить свои издержки на осмотры и зарплаты медицинскому персоналу, повысив этим самым свою прибыль.</p> <p>Для врачей: При использовании нашего продукта, нагрузка на врачей падает, снижая время, которое они проводят на работе и увеличивая эффективность их работы</p> <p>Для пациентов: Пациентам легче использовать наш продукт, чем записываться заранее ко врачу, стоять в очередях или вообще стесняться обращаться в медицинское учреждение</p>
27	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Для медицинских организаций</p> <p>1)Долгое время диагностики - Проект ускоряет диагностику заболеваний за счет более качественного распределения пациентов по врачам.</p> <p>2)Организационные сложности - Проект улучшает управление потоками клиентов при помощи лучшей логистики клиентов</p> <p>3)Высокие затраты - Снижение издержек на осмотрах</p> <p>Для врачей: 1)Большая нагрузка - Проект позволяет уменьшить нагрузку на врачей за счет лучшего распределения потока клиентов</p> <p>Для пациентов: 1)Долгое ожидание результатов - Сокращение времени ожидания результатов диагностики позволит пациентом быстрее начинать лечение</p> <p>2)Недостаток информации - Пациентам не придется сталкиваться с медицинскими терминами и сложными понятиями, а также наш проект предоставляет доступ к результатам обследования.</p>
28	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.</i></p>	-
29	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i></p>	-