ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Приложение – симулятор пациента для практики студентов медиков( MEDpractice) |
| Команда стартап-проекта | 1.Волкова Александра 2.Гапоненко Елизавета3.Митрофанова Евгениия |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/prilozenie-simulator-pacienta-dla-praktiki-studentov-medikovmedpractice |
| Технологическое направление | EduNet, TechNet |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Суть проекта заключается в развитии медицинской сферы и в возможности получения большего количества практики с использованием виртуальной реальности.Идея проекта появилась благодаря общению со студентами медицинских учреждений и выявлению популярного запроса о необходимости увеличения количества практического опыта.Наша цель познакомить студентов с различными ситуациями, встречающимися в рабочем процессе, а также за счёт увеличения количества часов практики повысить компетентность будущих врачей и снизить риск постановки ошибочных диагнозов.Цель по технике SMART: разработать и запустить приложение-симулятор пациента до конца следующего года, которое будет использоваться студентами медицинских вузов для улучшения качества и эффективности практической подготовки. Количество загрузок приложения должно составить не менее 10 000, а уровень удовлетворенности пользователей должен быть не менее 4 из 5 звезд, при ограниченности ресурсов бюджета в 1 891 400 рублей. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Наш проект является актуальным и важным, так как он решает одну из главных проблем, с которой сталкиваются студенты медицинских вузов - отсутствие практического опыта в общении с пациентами. Приложение позволяет имитировать различные клинические ситуации и тренироваться в общении с пациентами, что поможет студентам приобрести необходимые навыки и уверенность в своих действиях в будущей профессиональной деятельности. Кроме того, приложение может быть полезно и для уже работающих медиков, которые хотят улучшить свои навыки общения с пациентами и повысить качество медицинской помощи. |
| Технологические риски | 1. Технические риски: возможны проблемы с разработкой приложения, такие как задержки в сроках, несовместимость с различными устройствами, ошибки и сбои в работе приложения.  2. Риски безопасности данных: при использовании приложения могут возникнуть проблемы с защитой персональных данных пользователей.  |
| Потенциальные заказчики  | 1.Медицинские учебные заведения. Они могут использовать приложение для обучения студентов и проверки их знаний. 2. Больницы и клиники. Приложение может быть использовано для обучения медицинского персонала, а также для повышения квалификации врачей. 3. Медицинские школы и центры обучения. Приложение может быть использовано для подготовки будущих специалистов. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Бизнес-модель приложения симулятора пациента будет основываться на продаже лицензии для использования приложения медицинскими учебными заведениями. Также планируется предоставление платного доступа всем желающим. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Идея симулятора пациента соответствует технологическому направлению, так как в ней используются технологии виртуальной и дополненной реальности для обучения медицинских студентов. Она позволяет создавать реалистичные ситуации и повышать навыки взаимодействия с пациентом, диагностики и лечения, что улучшает качество обучения и подготовки к практической работе. Основные технологические параметры приложения: 1. Обучение процедурам и операциям: тренировки на виртуальных моделях для освоения различных процедур и операций.2.Тренировка навыков диагностики: проведение виртуальных обследований и тестирований на основе симуляции различных заболеваний и состояний пациентов. 3. Симуляция реалистичных случаев: создание различных ситуаций, включая неожиданные осложнения или нестандартные болезни, чтобы помочь студентам развивать навыки реагирования на подобные ситуации в реальной жизни. 4.Обучение коммуникациям с пациентами: развитие навыков общения с пациентами, в том числе улучшение способности слушать, задавать правильные вопросы и объяснять диагноз. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | Общий бюджет проекта составит 1 891 400 рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | 1.аГосударственные программы поддержки образования и медицинской индустрии2. Инвестиционные фонды, специализирующиеся на разработке медицинских технологий и образовательных программ3. Частные инвесторы4.Спонсорские программы от крупных фармацевтических компаний и медицинских центров |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM**: 328 тыс. студентов медицинских учреждений + 6 тыс. больниц, клиник, учебных заведений в РОССИИТогда 334 тыс. человек это количество клиентов ТАМ. Подписка на приложение для студентов будет стоить 500 рублей в месяц, тогда 164 млн. рублей в месяц и 2 млрд. рублей в год. Лицензия для больниц, клиник, учебных заведений будет стоить 100 тыс. рублей в год – это 600 млн. рублей в год, тогда ТАМ составит 2.6 млрд. рублей в год **SAM**: предположим, что только 50% студентов готовы купить наш продукт =1 млрд. рублей в год50% больниц, клиник, учебных заведений =300 млн. рублей в годТогда 167 тыс. это количество клиентов SAM, а это приносит 1.3 млрд. рублей в год**SOM**: учитывая потенциальные возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 20% от SAM = 33 тыс. Тогда SOM составит 116 млн. рублей в годРентабильность:116 млн. рублей /1.9 млн. рублей = 61% |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Разработка MVP | 4 | 1 700 000 |
| Разработка методологии | 1 | 50 000 |
| Тестирование рынка | 1 | 141 400 |

Итого 1 891 400 рублей  |

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

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Волкова Александра2.Гапоненко Елизавета3.Митрофанова Евгения  | 10 00010 00010 000 | 33.3%33.3%33.3% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 30 000 | 100% |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Волкова Александра | Формирователь,председатель (по Белбину) | +79660755141 | Анализированние проделанной работы и её организация, составление плана для достижения цели. | Среднее общее образование  |
| Гапоненко Елизавета | Председатель, оценщик(по Белбину) | +79964751750 | Работа с информационной составляющей, её анализирование и структурирование. Поиск новых идей и предложений для развития проекта. | Среднее общее образование |
| Митрофанова Евгения  | Разведчик, доводчик ( по Белбину) | +79083039954 | Анализ работы, поиск ошибок и опущений, контроль за сроками выполнения задач. Поиск и взаимодействие со специалистами для реализации проекта  | Среднее общее образование |

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)