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 Елизавета  3.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 индустрии  2. Инвестиционные фонды, специализирующиеся на разработке медицинских технологий и образовательных программ  3. Частные инвесторы  4.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 РОССИИ  Тогда 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 год  50% больниц, клиник, учебных заведений =300 млн. рублей в год  Тогда 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 год  Рентабильность: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 Александра  2.Гапоненко Елизавета  3.Митрофанова Евгения | 10 000  10 000  10 000 | 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)