**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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Приложение «Медицинский дневник»/«Дневник здоровья» |
| 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.* | *– ТН2. Новое медицинское оборудование, материалы и технологии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Биомедицинские и ветеринарные технологии»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *EduNet, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Технологии машинного обучения и когнитивные технологии"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО  - телефон  - почта |
| 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 |  |  | Орлова Анастасия Алексеевна |  |  |  |  | | 2 |  |  | Щеглова Анастасия Эдуардовна |  |  |  |  | | |
|  | **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* | Целью проекта является разработка мобильного приложения «Дневник здоровья», посредством которого пользователь будет осуществлять мониторинг своего здоровья, путем ввода данных, которые возможно измерить в домашних условиях. Обработка этих данных приложением позволит диагностировать и прогнозировать развитие заболеваний на ранних стадиях. Благодаря всторенному в него искусственному интеллекту, приложение будет давать рекомендации по лечению заболеваний. Приложение позволит получать базовую медицинскую помощь людям даже в регионах с недостатком мед. персонала. Кроме того, приложение будет систематизировать данные о зарождении и протекании различных заболеваний у большого числа людей, что будет способствовать прогрессу медицины |
|  | **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* | Мобильное приложение «Дневник здоровья» |
| 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* | 1. 1. Потребители, желающие следить за своим здоровьем на постоянной основе 2. 2. Потребителей, у которых нет возможности своевременно получать медицинские услуги, в частности, ввиду удаленности места их проживания от места нахождения медучреждений. |
| 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.)* | Физ. лица; 14 лет и старше; любой уровень образования; географическое расположение: регионы с малоразвитой инфраструктурой; регионы, с повышенной занятостью населения  Рынок B2C |
| 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* | В России ИИ используется для обработки снимков КТ и МРТ. В США и Европе уже идет активное внедрение ИИ в диагностирование заболеваний |
| 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.* | Разработка приложения будет осуществляться собственными силами команды.  За финансовыми ресурсами мы будем обращаться к инвестору, запрашиваемая сумма: 3 000 000 рублей.  В приложении будет присутствовать реклама определенных лекарственных средств и медицинских услуг в зависимости от симптомов и заболеваний. Индивидуально для каждого клиента.  Также в приложении будет действовать система подписки, стоимость которой будет составлять 850р/мес. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Приложение FLO. Приложения «Здоровье», встроенное в телефоны. |
| 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* | Наше приложение более функционально, чем существующие на данный момент. Оно осуществляет обработку данных, на основе которой может давать рекомендации пользователям |
| 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* | Наш проект уникален, так как может снизить необходимость посещения мед учреждений, что освободит время пользователя и уменьшит нагрузку на медицинский персонал; а при необходимости обращения в мед учреждение, вся история заболевания уже будет готова у пользователя – и чем точнее история, тем надежнее постановка диагноза.  Так же, отслеживая протекание заболеваний, приложение позволит собрать и проанализировать больше данных о возможных предпосылках заболеваний и об их стадиях развития (которые могут разнится в зависимости от пола, возраста, вредных привычек, финансового положения и других факторов), такие данные можно предоставлять в институты для исследования (если будет необходимо выйти на рынок B2B). |
|  | **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* | Приложение, оформленное под дневник: пользователь будет вносить свои показатели (температура, вес, рост, давление и др.) и симптомы в приложения (выбирая их из списка доступных с помощью поиска симптомов). Так же будет доступен календарь, по которому пользователь сможет вносить правки в предыдущие дни (если забудет/не будет иметь возможности внести показатели и симптомы день в день).  Так же в приложении будет доступен чат-ИИ, с которым можно консультироваться по поводу симптомов и возможных заболеваний (если таковые обнаружатся в процессе внесения симптомов), ИИ сможет дать рекомендации по процессу лечения и приему лекарственных средств/выбору медицинских услуг (а также помощь с записью на мед услуги к нашим партнерам) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для начала работы приложения, нужен доступ к базам данных мед. институтов, на которых будет проходить изначальное обучение ИИ.  Для дальнейшей работы приложения нужен отдел технической поддержки (для поддержания работы и обновления функционала) и маркетинговый отдел (для рекламы самого приложения, а также заключения рекламных контрактов с производителями лекарств и с компаниями, оказывающими медицинские услуги, как КТ, МРТ и т.д.) |
| 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.)* | Другие подобные приложения служат исключительно как история болезней или же в целом не несут никакого функционала, помимо отслеживания режима сна, совмещенного с шагомером. Наш же продукт будет полноценной диагностической единицей, способной рекомендовать методики лечения. |
| 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* | Система ИИ |
| 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* | К настоящему моменту времени проведен опрос, в результате которого был сформирован характеристический портрет портрет потребителя и «идеальный» образ продукта; разработан бюджет проекта; осуществлено календарное планирование; сформирована команда проекта. |
| 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» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Таргетированная реклама в социальных сетях, реклама в мед учреждениях, сотрудничающих с нашим проектом |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мобильное приложение, которое можно будет загрузить из магазина в AppStore, GetApps, Google Play |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Необходимость очного посещения мед учреждений, жертвуя рабочим временем, отсутствие возможности вести медицинские записи, не посещая доктора, невозможность отлеживать состояние своего здоровья на постоянной основе (без регулярного посещения врачей) |
| 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* | Решается проблема нехватки времени у клиента, использование приложения сокращает необходимость личного посещения врачей (на которых обычно выделяется рабочее время – будние дни) |
| 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)* | Потребитель, используя наше приложение, получит возможность постоянно отслеживать состояние своего здоровья, при этом не теряя время на посещение врачей. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Использование нашего приложения позволит пользователям решить проблему нехватки времени на посещение врачей, а также отслеживать свое здоровье, ведя дневник |
| 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.* | По состоянию на 01.01.2023 общее население России составляет около 146 млн человек.  Из них являются интернет-пользователями около 90%.  По нашей экспертной оценке, сформированной в результате маркетингового исследования, около 40% хотели бы иметь возможность отслеживать состояние своего здоровья ежедневно, используя для этого мобильное приложение |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Разработка приложения «Дневник здоровья» 2. Заключение рекламных контрактов с производителями лекарственных средств 3. Размещение приложения на платформах: GooglePlay, AppStore, GetApps 4. Запуск рекламной компании приложения «Дневник здоровья» в социальных сетях и в поисковой системе Яндекс. 5. Совершенствование приложения «Дневник здоровья» с учетом пожеланий его пользователей |