**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 0562039983 |
| Регион ВУЗа  | Санкт-Петербург |
| Наименование акселерационной программы  |   |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Разработка азиромиции-селективного электрода для целей медицинской диагностики |
| **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.* | Разработка азиромиции-селективного электрода для целей медицинской диагностики |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Биомедицинские и ветеринарные технологииТехнологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения |
| **4** | **Рынок НТИ** | TexNet, FoodNet, HealthNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Новые производственные технологии  |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U649989- Leader ID id 2318400- ФИО Османова Мария Рабадановна - телефон 89094788945- почта osmanovamaria40@gmail.com |
| **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 | U1672466 | 5264275 | Мирзоева Зарият Абдусамедовна- | Участник  | +89993100364hadizatmirzoeva1@gmail.com | Студент  |  |
| 2 | *U1741514* | *5311614* | Халитова Хадижа Руслановна- | Участник | +7 (928) 978-09-15khadia.khalitova1337@mail.ru | Студент |  |
| 3 | U1672126 | 4960769 | Исрафилова Зухра Бадрутдиновна | Участник | +89896644663israfilovazukhra@mail.ru | Студент |  |
| 4 | U1714442 | 3348225 | Магамдалиева Заира Джалаловна | Участник | +9894857608z.magamdalieva@mail.ru | Студент |  |
| 5 | U1737792 | 4852649 | Шихрагимова Самира Мурадиковна | Участник | +7 (928) 549-66-40samirashikhragimova@bk.ru | Студент |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | 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* | Проект направлен на разработку Азитромицин-селективного электрода для медицинской диагностики и контроля качества продуктов. Цель проекта - создание точного и надежного инструмента для определения азитромицина в тканях и крови, а также контроля содержания антибиотиков в пищевых продуктах и сточных водах. Ожидаемые результаты включают в себя метод анализа азитромицина, повышение безопасности продуктов и окружающей среды. Продукт будет полезен в медицинской практике, позволяя эффективно контролировать применение антибиотиков, а также в области контроля качества пищевых продуктов, поддерживая стандарты безопасности. Потенциальные потребительские сегменты включают лаборатории, медицинские учреждения, производителей продуктов питания и экологические организации. |
|  | **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* | Продуктом стартап-проекта является Азитромицин-Селективный Электрод. Этот уникальный электрод предназначен для точного определения азитромицина в тканях, крови, пищевых продуктах и сточных водах. Он обеспечивает высокоточный анализ содержания антибиотика, что делает его идеальным инструментом для медицинской диагностики и контроля качества продуктов. |
| 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* | Азитромицин-Селективный Электрод решает проблему медицинских учреждений, лабораторий, производителей продуктов питания и экологических организаций, связанную с необходимостью точного и быстрого определения содержания азитромицина. В медицинской сфере он обеспечивает эффективный мониторинг применения антибиотиков у пациентов, что является ключевым аспектом в лечении инфекций. В пищевой промышленности продукт позволяет контролировать уровень антибиотиков в продуктах, обеспечивая безопасность для потребителей. В сфере экологии он позволяет контролировать загрязнение сточных вод антибиотиками, помогая поддерживать экологические стандарты и предотвращая негативное воздействие на окружающую среду и здоровье человека. |
| 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.)* | B2B2C |
| 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 работе ионоселективных электродов (ИСЭ) используется разность потенциалов, возникающая на внутренней и внешней поверхностях мембраны |
| 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.*  | Установление партнерских отношений с медицинскими и продовольственными организациями для тестирования продукта и обеспечения его принятия на рынке. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Спектрофотометр УФ — ВО UV-1800Жидкостный хроматограф Prominence UFLC Fast LC-20AD (Shimadzu, Япония)ООО «НПФ «Мета-хром», г. Йошкар-Ола;ООО «Хромос», г. Дзержинск;Газовые хроматографы GC-2010 Plus (Shimadzu, Япония) |
| 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* | В отличие от конкурентов, наш Азитромицин-Селективный Электрод обладает уникальными свойствами, такими как мобильность, быстрота определения, легкость в обслуживании, простота в использовании. |
| 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 технологииДефицит конкурентных аналоговРастущий рынок здравоохранения и фармацевтики |
|  | **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* | Селективность Мембраны ИСЭ: Разработка мембраны с высокой селективностью к определенному типу иона. Стабильность и Долговечность: Мембраны ИСЭ должны быть стабильными в различных окружающих условиях.Чувствительность и отклик: ИСЭ должны иметь высокую чувствительность к изменениям концентрации ионов и быстрый отклик на эти изменения для быстрого и точного измерения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | SRL 4 |
| 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.)* | Селективность, мобильность, быстрота определения, легкость в обслуживании, простота в использовании. |
| 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* | Для создания азиромиции-селективного электрода необходимы следующие научно-технические решения и результаты:Синтез и Оптимизация Мембраны: Разработка химического состава и структуры мембраны, обеспечивающей высокую селективность к определенному типу иона. Методы Калибровки и Коррекции: Разработка методов калибровки ИСЭ для обеспечения точности измерений. Это включает в себя разработку калибровочных растворов и алгоритмов коррекции результатов измерений.Технологические Процессы: Оптимизация процессов производства мембран ИСЭ, включая методы нанесения и обработки материалов, для обеспечения высокой производительности и надежности производства. |
| 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* | TRL 7 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует пункту в) переход к персонализированной медицине, высокотехнологичному здравоохранению и технологиям здоровьесбережения, в том числе за счет рационального применения лекарственных препаратов |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Медицинские Конференции и ВыставкиОнлайн-Платформы для Медицинских учрежденийБизнес-Партнерства с Лабораториями и Клиниками: |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Дистрибьюторские соглашения. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Антибиотики, включая азитромицин, являются важным средством лечения инфекционных заболеваний, однако неправильное использование и избыточное применение антибиотиков приводят к возникновению антибиотикорезистентности. |
| 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* | Электрод разработан для точного и надежного определения азитромицина в медицинских пробах и продуктах питания. Используя этот электрод, можно эффективно контролировать и мониторить содержание азитромицина в различных образцах.. |
| 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)*  | Держателем проблемы являются медицинские учреждения, лаборатории, фармацевтические компании и продовольственная промышленность, которые сталкиваются с проблемой недостаточного контроля за использованием азитромицина и других антибиотиков.  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема недостаточного контроля за использованием азитромицина будет решена путем внедрения и использования Азитромицин-Селективного Электрода в медицинских учреждениях и продовольственной промышленности |
| 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.* | Азитромицин-Селективный Электрод ориентирован на медицинские учреждения, лаборатории и продовольственную промышленность. Потенциальный рынок включает глобальные и региональные медицинские учреждения и продовольственные компании.  |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) | Б2.04 Приборы для медицинской диагностики и леченияБ5.05 Средства контроля состояния окружающей среды |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)*Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного**предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* | Османова Мария Рабадановна- студент 3 курса ХФ ДГУМирзоева Зарият Абдусамедовна- студент 2 курса ХФ ДГУХалитова Хадижа Руслановна студент 2 курса ХФ ДГУИсрафилова Зухра Бадрутдиновна студент 2 курса ХФ ДГУМагамдалиева Заира Джалаловна студент 2 курса ХФ ДГУШихрагимова Самира Мурадиковна студент 1 курса ХФ ДГУ |
| Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | Контрольно-измерительные приборы: Спектрофотометры и хроматографы для контроля качества и тестирования продукции.Сырье для Производства: Покупка химических материалов и других компонентов для создания электродов.Реагенты и Растворы: Закупка реагентов для создания, анализа и тестирования продукции.  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)*Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на**момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | ООО ЛабТехООО «ИНТЕРЛАБ»ООО HighlokООО ЛабТех |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах) *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть**осуществлено* | 12000 |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* | 360000 |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто* | 280000 |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* | 3 года |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Османова Мария Рабадановна- студент 3 курса ХФ ДГУМирзоева Зарият Абдусамедовна- студент 2 курса ХФ ДГУХалитова Хадижа Руслановна студент 2 курса ХФ ДГУИсрафилова Зухра Бадрутдиновна студент 2 курса ХФ ДГУМагамдалиева Заира Джалаловна студент 2 курса ХФ ДГУШихрагимова Самира Мурадиковна студент 1 курса ХФ ДГУ |
| Техническое оснащение: | Хроматограф: Для анализа состава реагентов и материалов, проверки чистоты и стабильности компонентов.Системы дозирования: Для точного дозирования реагентов и контроля их расхода при производстве мембранВытяжные системы: Обеспечивают эффективное удаление вредных газов и паров из лаборатории.Микропипетки и шприцы: Для точного дозирования реактивов и образцов при подготовке тестовых систем. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | ООО Актан-ВакуумООО «ИНТЕРЛАБ»ООО HighlokООО ЛабТех |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА*(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | 3 месяца |
| Функционирование юридического лица: | 5 лет |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | 6 месяцев |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | 3 месяца  |
| Организация производства продукции: | 1 год |
| Реализация продукции: | 2 года |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА |
| Доходы: | 1000 |
| Расходы: | 100 |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): | Грантовая поддержка Фонда содействия инновациям (программа Коммерциализация)Привлечение ИнвестицийГосударственные исследовательские и инновационные программы |
| Перечень планируемых работ с детализацией |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** |  **Описание работы** |  **Стоимость** |  **Результат** |
| Работы организационного характера | Создание юридического лица |  200000 рублей |  ИП |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование работы |  Описание работы |  Стоимость | Результат |
| Литературный обзор и проектирование электрода | На данном этапе проведен анализ литературы по селективным электродам и антибиотикам. Разработан дизайн азиромицин-селективного электрода, учитывая технические параметры и потребности в медицинской диагностике. |  60000 | Оазработка азиромицин-селективный электрод для точного и быстрого определения азиромицина в биологических средах. |
| Производство и Тестирование | Заказ материалов и компонентов для производства.Сборка и тестирование первой партии продукции. Клинические испытания и научные исследованияПроизводство первой партии азиромицин-селективных электродовСотрудничество с медицинскими учреждениями для проведения клинических испытаний.Участие в научных исследованиях для проверки эффективности продукта. | 700000 | Установленные партнерские отношения с медицинскими учреждениями и дистрибьюторами |
| Маркетинг и Распространение | Разработка маркетинговой стратегии и продвижение продуктаСоздание маркетинговых материалов и рекламных кампаний.Раскрутка продукта в медицинском сообществе и среди пациентов.Установление партнерских отношений и продажиПоиск дистрибьюторов и партнеров для распространения продукции.Начало продаж продукта клиентам и клиникам. | 240000 | Начало успешных продаж продукции на рынке медицинской диагностики. |

 |
| Поддержка других институтов инновационного развития |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| Платформа НТИ |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | В рамках образовательного процесса платформы университетского технологического предпринимательства, прохождение акселерационной программы TechNet  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: | - |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: | Османова Мария Рабадановна- студент 3 курса ХФ ДГУМирзоева Зарият Абдусамедовна- студент 2 курса ХФ ДГУХалитова Хадижа Руслановна студент 2 курса ХФ ДГУИсрафилова Зухра Бадрутдиновна студент 2 курса ХФ ДГУМагамдалиева Заира Джалаловна студент 2 курса ХФ ДГУШихрагимова Самира Мурадиковна студент 1 курса ХФ ДГУ |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | - |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | - |
| Для исполнителей по программе УМНИК |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | - |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | - |

Календарный план

 ***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Литературный обзор и проектирование электрода | 1-2 месяца | 60000 |
| 2 | Производство и Тестирование | 10-12 месяцев  | 700000 |
| 3 | Маркетинг и Распространение | 3-5 месяцев  | 240000 |