Приложение № 15 к Договору от № 70-2024-000237

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/\_2024\_04\_19\_06\_21\_37 (ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «НОВГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ЯРОСЛАВА МУДРОГО» |
| Регион Получателя гранта | НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ |
| Наименование акселерационной программы | Цифровая экономика и технологическое предпринимательство |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Точка опоры | | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | | | | | | Информирование людей по вопросам профилактики падений. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Здравоохранение, медицина, фармацевтика | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | TechNet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Технология хранения и анализа больших данных | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID: 1819577 * Leader ID: 5250566 * Петрова Елизавета Андреевна * Телефон: +79539068787 * Почта: ellipetrova@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 | 1819577 | 5250566 | Петрова Елизавета Андреевна | Лидер, дизайнер, спикер | | +79539068787;  ellipetrova@yandex.ru | – | СПО, 3 курс «Сестринское дело» |  |
| 2 | 1819578 | 5253356 | Антипова Юлия Николаевна | Дизайнер, разработчик | | +79517285772;  Petrosanana58@gmail.com | – | СПО, 3 курс «Сестринское дело» |  |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | | |  |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | | | | | | Цель проекта: Повышение осведомлённости людей о важности профилактики падений и предупреждение травм, связанных с ними. Мы стремимся обеспечить доступ к интеллектуальной информации и ресурсам по данной теме, чтобы улучшить качество жизни и безопасность пожилых и других подверженных риску групп населения. «Точка опоры» представляет собой онлайн платформу и информационный ресурс, где пациенты могут получить обзорные материалы, инструкции по упражнениям для укрепления равновесия, консультации специалистов, рекомендации по созданию безопасной окружающей среды для предотвращения падений. Так же мы предлагаем, разработанные обучающие курсы и вебинары для общественности и медицинского персонала. План реализации: 1. Создание интерактивного веб-сайта «Точка опоры». 2. Организация онлайн обучающих курсов и вебинаров для пациентов и медицинского персонала. 3. Проведение информационных кампаний через социальные сети. | | | | |  |
|  | **Базовая бизнес-идея** | | | | | | | | | |  |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | | | | | | Веб-сайт «Точка опоры» (VK) | | | | |  |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | | | | | | Физических лиц, индивидуальных потребителей, корпоративных лиц в том, что вследствие падений ухудшается качество жизни, так как можно получить разного рода травмы, возрастают затраты на стоимость лечения, неинформированность о том, как можно предотвратить падение (как обезопасить), что делать, если уже упали и т. д. | | | | |  |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | | | | | | Люди старше 65 лет и лица, подверженные риску падений (В2С). | | | | |  |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | | | | | | 1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 февраля 2016 г. N 164-р "Об утверждении Стратегии действий в интересах граждан старшего поколения в Российской Федерации до 2025 года"  2. Клинические рекомендации Падения у пациентов пожилого и старческого возраста (одобрены Минздравом России)  3. Приказ МЗ РФ от 14.12.2021г. Nº1145н «Об утверждении стандарта первичной медико-санитарной помощи пациентам пожилого и старческого возраста при падениях (диагностика и лечение);  4. Приказ МЗ НО от 01.04.2022 Nº381-Д «Об утверждении регламента по профилактике падений и переломов у лиц пожилого и старческого возраста»;  5. Международные стандарты аккредитации медицинских организаций (JCI);  6. Профилактика падений у граждан старших возрастных групп (методические рекомендации). Москва, 2019 г.  Эти все нормативные документы необходимы для реализации проекта, потому что в них содержится подтверждённая и необходимая информация, связанная с темой нашего проекта.  7.Разработанные самостоятельно 2 памятки на основе выше приведённых документов:  –Памятка «Как правильно встать после падения»  –Памятка «Профилактика падений в стационаре» | | | | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | **Бизнес-модель\*** | **Проблема.** Значительной проблемой здравоохранения является падение людей, как в стационаре, так и в обыденной жизни.  Люди, пережившие падения и страдающие от инвалидности, особенно пожилые люди, подвергаются значительному риску возникновения потребности в госпитализации в специальные учреждения и дальнейшем длительном уходе. Это являются серьезной социальной и экономической проблемой, так как они в ряде случаев могут нанести серьезный ущерб здоровью, что соответственно приводит к увеличению продолжительности и стоимости их лечения, ухудшению качества жизни.  **Существующая альтернатива.** Контент в сети Интернет, который преподнесён в разных формах, а также памятки, которые есть на данную тему в больницах.  **Ключевые партнёры.** Медицинские организации, специалисты по лечебной физкультуре  **Ключевые виды деятельности.** Информационно-просветительская и образовательная информация, физические упражнения и лечебная физкультура, создание травмобезопасной среды, обучение мед. персонала, внедрение руководств по профилактике падений.  **Ключевые ресурсы.** Медицинские, команда, социальная сеть.  **Отношения с потребителями**. Создание комьюнити, реклама в социальных сетях, возможность денежной поддержки веб-сайта.  **Сегменты потребителей.** Люди старше 65 лет и лица, подверженные риску падений (В2С)  **Каналы сбыта.** Собственный веб-сайт, мед. организации, страницы VK.  **Структура издержек.** Разработка и дизайн, продвижение и маркетинг, контент и наполнение.  **Потоки дохода.** Внутренняя реклама, подключение VK донатов/монетизация |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Конкурентов нету, так как в сети Интернет ещё не было создано полноразмерных сайтов, которые бы включали все пункты нашего проекта (материалы, инструкции по упражнениям для укрепления равновесия, консультации специалистов, рекомендации по созданию безопасной окружающей среды для предотвращения падений, обучающие курсы и вебинары для общественности и медицинского персонала)  Есть только аналоги. |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Решение в нашу пользу является правильным, потому что мы в одном месте соберём все необходимые материалы, они будут преподнесены в простой и доступной форме, иметь запоминающийся характер и не нужно переходить на несколько источников в сети Интернет.  Что будет представлено на нашем веб-сайте?  -обзорные материалы  -инструкции по физическим упражнениям  -консультации специалистов  -рекомендации по безопасной среде  -курсы и вебинары |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* |  |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | Конкретные числовые параметры можно будет выявить только после первичной апробации продукта. Для этого и необходимы грантовые средства, чтобы осуществить охваты веб-сайта, его продвижение и оплата услуг специалистов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* |  |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\*** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *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.)* |  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* |  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект** | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Решается почти вся проблема. Нашей информацией могут воспользоваться, как люди, которые уже сталкивались с этим, так и медицинские работники, которые могут перенаправить на наш веб-сайт лиц, которым нужна данная информация. За счёт этого будет решаться проблема, предотвращение которой направлено на улучшение качества жизни и безопасности пожилых и других подверженных риску падений групп |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | населения |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | По данным Всемирной Организации Здравоохранения ежегодно падает треть пожилых людей старше 65 лет, а половина из них – повторно. При этом по статистике пожилые женщины падают гораздо чаще мужчин. Посещение, знакомство и использование информации с веб-сайта «Точка опоры» позволит «держателю» проблемы снизить свои показатели, риски и ухудшения качества жизни. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Проблема будет решаться с помощью информирования, наглядных пособий, вебинаров и всего того, что было описано выше. Весь материал будет сопровождаться наглядно фотографиями или видео, что будет привлекать внимание. Тем самым это приведёт к запоминанию важной информации и возможности применить в жизни, но не нужно забывать, что если человек что-то позабыл, то он с лёгкостью может обратиться к нашему веб-сайту и с помощью поисковой строки найти нужную информацию. Самое главное, что это всё будет продемонстрировано в легкодоступной и понятной форме, чтобы могли эту информацию понять люди, не связанные с медицинской деятельностью. Наш продукт рассчитан на снижение риска падений, который в свою очередь приводит к травмам и лечению, на то, как можно помочь своему родственнику/другу и самому себе. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 16.* |  |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап- проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

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

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) |  |
| **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* |  |
| 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.* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Функционирование юридического лица: | | |  | | | |
| 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: | | |  | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | |  | | | |
| Организация производства продукции: | | |  | | | |
| Реализация продукции: | | |  | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | |  | | | |
| Расходы: | | |  | | | |
| 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.): | | |  | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | | | | | | |
|  |  | | | | |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **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»: |  |
| 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»: |  |
| **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 проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |