**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 Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  |
| 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.* | *- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID: 924059- Ибрагимов Рамазан Рамильевич- +79637841469- tatar\_malai52@mail.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 |  | 1507367  | Парфёнов Александр Сергеевич | аналитик/специалист | +79152183175, parfyonow188@gmail.com | Высшее образование |
| 2 |  | 924059 | Ибрагимов Рамазан Рамильевич | лидер/генератор идей | +79637841469, tatar\_mamai52@mail.ru | Высшее образование |
| 3 |  | 849613 | Солтанов Исмаил Г. | душа компании | 8-996-960-70-20, Ismail.soltanov01@mail.ru | Высшее образование |

 |
|  | **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* | Цель: разработать к 2030г портативное устройства для исследования функций внешнего дыхания. Задачи: -анализ отечественного и зарубежного опыта в сфере превентивной медицины. - оценить рынок превентивной медицины в России - повышение мотивации у граждан к сохранению собственного здоровья  - повышение продуктивности превентивной медицины в России  |
|  | **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* | Мы хотим, чтобы наш проект существовал в виде производства портативных датчиков дыхания. Данный продукт поможет больным с ХОБЛ и людям с никотиновой зависимостью контролировать состояния объёма лёгких, что является основным фактором определения тяжести протекания болезни лёгких. При негативном изменении считываемых показателей, прибор будет подавать звуковой и световой сигнал, а также графическое изображение данных в виде таблиц. Контроль позволит своевременно обратиться за профильной медицинской помощью в случае ухудшения состояния.Датчик оснащён Bluetooth-модулем, который передаёт информацию с датчика на мобильное устройство пользователя (ноутбук, планшет, телефон). |
| 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* | Проблема заключается в трудности диагностики и лечения ХОБЛ. ХОБЛ 1 и 2 степеней протекает бессимптомно до определённого возрастного периода (50 лет), при этом сами симптомы: отдышка после физических нагрузок, сухой кашель, - могут быть приняты человеком за симптомы простуды или ухудшения физической формы. Это значительно снижает скорость принятия решений при оказании медицинской помощи, например в экстренной ситуации, потому что люди, страдающих заболеванием на ранних стадиях, несвоевременно обращаются за медицинской помощью. |
| 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.)* | Потенциальные потребители нашего продукта – это курящие мужчины, средним возрастом от 56-57 лет и курящие женщины возрастом 40-50 лет. Уровень образования - среднее профессиональное и высшее. Потребительский сегмент рассматривался на территории Москвы и Московской области. |
| 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* | Представленный аппарат работает на принципе регистрации изменения объёма грудной клетки. С помощью 3-осевого гироскопа устройство определяет объём лёгких при вдохе и выдохе. Микросхема прибора определяет вектор силы тяжести и скорости вращения,высчитывает угловую скорость и ускорение, с помощью чего определяетсяположение датчика в пространстве. |
| 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.*  | - Использование доступных СМИ, в частности, печатной продукции -участие в российских тендерах на оказание медицинских услуг и пр. - Проведение маркетинговых исследований по проекту с целью усовершенствования продукта.- В2G: предоставление автоматизированных сервисов для учета и контроля показателей здоровья граждан в рамках нормативной базы по охране труда и здоровья. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Heal Be, newtopia(фитнес-советники), традиционные медицинские организации, яндекс-доктор, компания EINSTEIN, Betford Scienfic, китайская компания Contec Medical Systems Co., Ltd, China. |
| 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* | Отечественный продукт(усредненная стоимость);Высокое качество продукта и точное измерение данных;Стильная и удобная в хранении форма устройства (поместиться в маленькой сумочке) |
| 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* | Реализуемость проекта превентивной медицины кажется нам устойчивым по некоторым факторам: Сфера превентивной медицины с использованием технических устройств в РФ только начинает популяризироваться, наличие медицинских институтов и лабораторий для разработок, сравнительная дешевизна. |
|  | **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* | Технические характеристики: мелко-габаритное устройство с высокой точность и скорость измерения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса заключаются в распределении организационных и административных полномочий между организаторами бизнеса. При этом каждый организатор будет являться ответственным за определённую деятельность.  |
| 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.)* | Основные конкурентные преимущества продукта заключаются в доступности: цена за устройство – 11 тысяч рублей, что вдвое ниже, чем у зарубежных аналогов (цена 26 тысяч рублей), портативность и удобство: за счёт применяемой технологии отсутствует необходимость в применении респираторов и дыхательных трубок, помехозащищённость (возможность работы при изменении положения в пространстве) |
| 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* | Технические параметры устройства: * Питание от 2 батареек 1,5 V;
* Размеры: 85\*53\*17мм
* Наличие Bluetooth – модуля передачи данных и контроллера;
* Энергонезависимая память EEPROM.
 |
| 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* | В рамках стартап-проекта проработаны технические характеристики устройства ( его размеры, основные компоненты и программное обеспечение), а также организационное и материальное обеспечение (создана структура организации, её состав, логистические каналы сбыта и поставок). |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Датчик дыхания представляет собой уникальный медицинский продукт, который позволяет предоставить медицинскую информацию своего владельца. Направление Хелснет подразумевает создание медицинского продукта илиуслуги, способные улучшить здоровье или качество жизни своего владельца, функционируя в рамках рынка здравоохранения. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Каналами продвижения будущего продукта является реклама в средствах массовой информации (радио, телевидение, печатные издания), а также в сети Интернет. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта будущего продукта являются аптечные пункты аптечной сети “Аптеки Столички” в районе Перово ВАО города Москвы. Данное размещение каналов сбыта было определено в связи с хорошей репутацией сети “Аптеки Столички”, которая также является государственной. Район Перово характеризуется как старый район Москвы с хорошей транспортной доступностью (шоссе Энтузиастов, Северо-Восточная хорда, Калининско-Солнцевская ветка метро) и удовлетворительным уровнем достатка населения (69 тысяч рублей – средняя зарплата жителя района на 2017 год). Также на территории района присутствует 8 торговых точек сети “Аптеки Столички”.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема заключается в трудности диагностики и лечения ХОБЛ. Основные пациенты с данным заболеванием дыхательных путей являются людьми среднего возраста (40-50 лет), которые при улучшении своего состояния, прекращают соблюдать терапию или же не обращаются к специалистам. Так как легкая степень хронической обструктивной болезни лёгких часто проходит бессимптомно, то диагностика заболевания представляет трудность для медицины. Так, только 26% пациентов применют длительно действующие бронхолитики на постоянной основе. |
| 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* | С помощью разрабатываемого устройства должна быть решена проблема с оповещением больных с лёгкой формой заболевания и курящих людей о изменениях состояния дыхательной системы, а точнее, о изменении объёма воздуха в лёгких. Данный показатель является основным для определения тяжести течения ХОБЛ и представлен в клинических рекомендациях Министерства здравоохранения РФ. Данные о изменении объёма воздуха будут поступать на мобильное устройство потребителя |
| 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)*  | При отсутствии адекватного и своевременного лечения лёгкая стадия обструктивной болезни лёгких может перетечь в более тяжёлую. При этом уменьшается доступный человеку объём воздуха в лёгких. Возможно развитие лёгочной недостаточности. Развитие осложнения ХОБЛ, которое происходит после 2 недель с начала болезни, приводит к к значимому снижению качества жизни пациентов и сопряжено с существенными экономическими расходами на лечение. Повышается риск инфаркта. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш товар поможет пациентам в непрерывном режиме следить за состоянием своего дыхания. Информация будет преобразовываться в графическое изображение. При отклонении лёгочного объёма от нормы датчик будет давать на мобильное устройство звуковой и визуальный сигнал. Возможно будет сравнить полученные данные и медицинские рекомендации. Потребитель затем сможет оценить представленные параметры и своевременно обратится к специалисту или же продолжить лечение. |
| 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.* | TAM: На сегодняшний день в России численнность человек, которые стратают хронической обструктивной болезнью лёгких - 2,4 миллиона человек. При этом, по данным исследований число граждан, стратающих ХОБЛв Москве достигает 43 тысяч. Также к потенциальным пациентам с ХОБЛ являются курильщики, которых по данным Росстата, в Москве насчитывается 2 миллиона 201,5 тысяча человек. То есть 2,244 миллиона человек.Если цена устройства будет 22819 рублей, то TAM составит 51 миллиард 205,8 миллионов.SAM: Только 40% больных хронической обструктивной болезнью лёгких готовы купить наш прибор. Тогда SAM составит 51 миллиард 906 миллионов рублей.50% курящих людей – 25 миллиардов 180 миллионов рублей.SOM: Продажи приборов будут осуществляться за счёт рекламы в СМИ. Учитывая эффективность рекламы и конкурентов, количество покупателей будет 10% от SAM - 17200 человек. Тогда SOM составит 39 миллионов 248 тысяч рублей. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *План дальнейшего развития проекта заключается в постепенном наращивании объёмов продаж и, соответственно, объёмов производства продукта, а также расширение сотрудничества с сетями аптечных пунктов. В конечном итоге, планируется расширения продаж на всю территорию ВАО и ЮВАО города Москвы.* |