**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_21.11.2023\_*(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\*** | *VR-school для начинающих докторов* |
| 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 - 1749112  - Leader ID - 4978834  - ФИО Лебедева Алёна Дмитриевна  - телефон 89159610799  - почта alenchikswan@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 | 1752636 | 5455659 | Петрина Анастасия Сергеевна | Заместитель руководителя, аналитик данных | 89774227122  vspoo@vk.com |  |  | | |
|  | **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* | Применение VR-технологий и приборов виртуальной реальности в области медицины - это новый инновационный способ обучения начинающих специалистов, который снизит риск несчастных случаев во время проведения операций.  ***Цель проекта****:* Внедрение VR – технологий и приборов виртуальной реальности в качестве нового метода обучения для начинающих специалистов, обучающихся в сфере медицины.  ***Конечный продукт****:* готовый тренажер со встроенными программами для всех направлений медицины.  ***Потребительские сегменты***: медицинские вузы и колледжи. |
|  | **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* | Тренажер, который будет устанавливаться специально обученными людьми. Программы для разных направлений медицины будут продаваться и разрабатываться отдельно. |
| 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* | Существует проблема у студентов-медиков различных ступенях обучения в отсутствии достаточного практического опыта. |
| 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.)* | Потребительские сегменты: медицинские вузы и колледжи. Медицинские вузы и колледжи заинтересованы в цифровой трансформации программ практики. Географическое расположение потребителей роли не играет. |
| 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* | На основе существующих VR-технологий и технологий виртуальной реальности. Программное обеспечение будет разрабатываться программистами на под руководством опытных врачей и научных деятелей в области медицины. |
| 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.* | Для создания ценности будут привлекаться программисты и специалисты в сфере медицины. Получение прибыли будет осуществляться за счет продажи тренажеров учебным медицинским учреждениям. Каналы продвижения: страница VK, Youtube, презентации в вузах и колледжах. Проект также имеет социальный эффект, может быть поддержан за счет грантов Минздрава и других организаций. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | * **CUREosity** (Германии) создала терапию, которая совмещает VR с качественным трекингом и игровой процесс, вызывающий активность психики; * **неврологи из Белоруссии совместно с GKeyLab** провели VR -эксперимент, цель которого - увеличить объём движений у больных ДЦП. * **GKeyLab** - VR проект для лечения больных шизофренией. Экспериментальная                аватаротерапия, во время которой пациенты взаимодействуют с виртуальным aватаром, олицетворяющим их слуховые галлюцинации. * **«Dental Design Studio»** создала свой цифровой офис в метавселенной Sandbox. Здесь помимо консультаций клиенты могут пройти и виртуальную процедуру. Полученное представление о предстоящем лечении снижает страх обратиться к дантисту. * Компания **Medical Realities Tutorial** разработала платформу для обучения хирургов с использованием VR/AR гарнитур. |
| 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* | Ценность данного проекта заключается в том, что  - данный проект способен научить медиков младших курсов незамедлительно, без раздумий оказывать первую помощь  - данный проект способен снизить процент неудачных операций  - данный проект дает возможность начинающим специалистам познакомиться с нестандартными ситуациями в виртуальном мире, а не во время практики с живым человекам.  - данный проект повысит качество образования в медицинских учреждениях, где будет применяться этот проект  - данный проект способен помочь начинающим специалистам избавиться от страха первой операции.  - данный проект способен стать толчком для применения VR-технологий в других сферах, помимо медицины, так как программное обеспечение будет разрабатываться отдельно. |
| 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* | Создание компьютерной модели, работающей на отдельном компьютере, суперкомпьютере или множестве взаимодействующих компьютеров (вычислительных узлов), реализующая представление объекта, системы или понятия в форме, отличной от реальной, но приближенной к алгоритмическому описанию, включающей и набор данных, характеризующих свойства системы и динамику их изменения со временем, является идеальным способом повышения квалификации врачей, так как в этом случае риск причинения вреда живому человеку равен нулю.  Плюсы компьютерного программирования:  - Скорость получения результатов;  - Экономичность;  - Высокая точность;  - Гибкость. |
|  | **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* | 1) тренажер, который будет разрабатываться инженерами, под руководством научных деятелей в области медицины.  2) программное обеспечения будет представлено в виде различных приложений, каждое из которых будет предназначенное для отдельного направления в медицине. Данное разграничения способно снизить расходы учебных учреждений, специализирующихся на узком направлении в медицине на установки данного тренажера. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Очки виртуальной реальности (одна штука) – от 80 тыс. рублей.  Монтаж помещения (при надобности) - от 25 тыс. рублей.  Стоимость разработка ПО и специального тренажера будет согласовываться с программистами, инженерами и научными работниками.  Также расходы на рекламу, встречи с инвесторами, а также продвижение страниц в YouTube и ВКонтакте. |
| 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.)* | Наши главные конкуренты, в основном, имеют узкую направленность в медицине или же находятся на стадиях исследования, разработки, идеи, наш продукт является уникальной разработкой для организации практики студентов всех курсов в медицинских образовательных учреждениях. |
| 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* | Данный тренажер будет разработан на основе уже имеющихся разработок в сфере виртуальной реальности. Для воплощения идеи понадобится с помощью научных деятелей в области медицины сделать этот тренажер максимально практичным для обучения медиков.  Для создания ПО понадобится провести исследование какие именно случаи в врачебной практике действительно нужно включить в проект. Дальнейшая работа будет лежать на плечах программистов. |
| 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* | Данный проект находится на стадии идеи и разработки. |
| 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» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);*  *- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны»* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения будущего проекта: SMM, презентации в медицинских образовательных учреждениях, специализированные выставки, размещение медийной рекламы на тематических сайтах. Указанные каналы являются самыми доступными для целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Заключение договоров с учебными учредителями в области медицины на использование наших технологий. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В настоящее время выпускники медицинских учреждений сталкиваются с проблемой недостаточного опыта в своей профессии. Существует так же процент выпускников, которые имеют страх перед будущей профессией, так как никогда не видели настоящий процесс в живую.  Поэтому наша команда решила создать тренажер, который поможет начинающим специалистам получить практические навыки в своей профессии. А также даст возможность будущим врачам столкнуться с нестандартными ситуациями в виртуальной реальности, с которыми они могут столкнуться в реальной жизни. |
| 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* | Данный стартап проект не решает полностью проблему недостаточного опыта начинающих специалистов в области медицины, однако предоставляет им возможность проводить операции находясь в виртуальном мире, приближенном к реальности. Также данный тренажер поможет студентам расслабиться и детально проработать те навыки, в которыми у них возникают трудности, ведь в виртуальной реальности у студентов будет неограниченное количество попыток. |
| 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)* | Во-первых, данная разработка предоставляет возможность начинающим специалистам получить практический опыт в виртуальной реальности. Во-вторых, повысит качество образования в медицинских учреждениях. Также данная разработка привлечет поток абитуриентов в медицинские образовательные учреждения, так как такой нестандартный метод обучения будет интересен для молодого поколения. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Обучающие тренажеры будут установлены в медицинских колледжах и университетах. Студенты будут практиковать свои навыки во время учебных занятий и после прохождения такой практике будут чувствовать себя уверенней перед настоящим пациентом, так как будут уже иметь опыт в данном деле. |
| 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.* | Данным стартап проектом заинтересуются в частности только ведущие медицинские университеты России, так как данная разработка является дорогостоящей и требует отдельные кабинеты и большое количество электроэнергии. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| ***Этап реализации***  *• Поиск профессиональных сотрудников: медицинских экспертов, программистов*  *• Разработка ПО, настройка и тестирование*  *• Сбор первых заказов*  ***Этап завершени****я*  *• Финальная проверка выполненной работы*  *• Запуск продукта* |