**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  30.06.2023

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 30 июня 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | MedTax |
| 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** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID - 1751428  - Leader ID - 3097779  - ФИО – Бойко Алексей Александрович  - телефон - +7 (918) 352-19-95  - почта - lehaboyko2004@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 | 1751427 | 4482396 | Тихонова Дарья Владимировна | Генерирование | +7 (967) 290-02-73  tdv8204@yandex.ru |  | Опыт проектов в бизнес чейн | | 2 | 1751429 | 5452182 | Алексеев Артём Романович | Поиск информации | +7 (960) 475-57-10  [artem-91-19@mail.ru](mailto:artem-91-19@mail.ru) |  | Опыт проектов в бизнес чейн | | 3 | 1751424 | 4791972 | Ковалев Алексей Михайлович | Генератор идей | +7 (925) 298-98-04  doodle10002@outlook.com |  | Опыт проектов в бизнес чейн | | 4 | 1751444 | 3552420 | Зорина Анастасия Павловна | Исполнитель | +7 (980) 187-61-02  a\_pavlovna\_xxs@mail.ru |  | Опыт проектов в бизнес чейн  дент | | |
|  | **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 платформы MedTax - новый инновационный метод для развития отечественной медицины с целью внедрения новых технологий, создания нового оборудования и повышения квалификации специалистов.  ***Цель проекта:*** Внедрение платформы MedTax в качестве нового метода развития отечественной медицины.  ***Конечный продукт:*** Интернет платформа, которая будет доступна для университетов и компаний-производителей медицинского оборудования.  ***Потребительские сегменты:*** Медицинские университеты, компании-производители отечественного медицинского оборудования |
|  | **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* | MedTax представляет платформу, где разные университеты в лице студентов представляют свои инновационные идеи по внедрению новых технологий или оборудования для медицины, а компании производители покупают понравившуюся им идею и патентуют её под дальнейшее производство оборудования для медицины. |
| 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* | Данный продукт поможет выпускникам медицинских вузов реализовать свои идеи и позволит поработать с крупными медицинскими фирмами на новейшем оборудовании. Этот проект не только дает возможность получить дополнительные практические навыки, но и стимулирует развитие новых медицинских технологий |
| 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.)* | Основными потребителями данной платформы являются медицинские университеты, студенты медицинских ВУЗов (20-50) и компании-производители отечественного медицинского оборудования. Географическое положение не играет роли. |
| 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 инновационных разработок медицинских университетов, например, институт С.Н. Федорова , который славится своими разработками в области микрохирургии на мировом уровне. |
| 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.* | Наша компания планирует создать онлайн-платформу для стартапов в области 8медицинского оборудования, предоставляя им доступ к инвесторам, экспертам, производителям и клиникам. Мы будем заниматься организацией инвестиционных мероприятий, консультаций, маркетинговых кампаний и поддержки после запуска продукта. Для получения прибыли мы планируем использовать комиссионные сборы от успешных сделок, платные услуги по консультациям и маркетингу, а также привлечение спонсоров и партнеров. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. MedTech Accelerator Russia  2. Russian Medical Device Association  3. Skolkovo Foundation  4. Moscow Biomedical Cluster  5. Russian Healthcare Startups Association |
| 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* | Удобная интернет-площадка, относительно низкие комиссионные сборы, проведение специальных конкурсов, проверка стартапов со стороны экспертов |
| 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* | Большая привлекательность нашей площадки, исходя из наших преимуществ, взаимодействия с лучшими мед институтами страны, плотной работы с партнёрами (как Институт им. Фёдоровна, НИПК "Электрон", ООО «Мосрентгенпром» и другие), а также исходя из ситуации осложненного доступа к новым медицинским стартапам западных стран. |
|  | **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* | Основа предложения состоит в сайте - площадке, написанному на современных языках программирования, с обеспечением дополнительной защиты конфиденциальности информации, с возможностью доступа к сайту у мед. институтов и потенциальных инвесторов через систему личного кабинета. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Технической стороной разработки будут заниматься приглашенные сотрудники.  Штат будет состоять из следующих специалистов  -программисты найм сторонней организации  -маркетолог  -пиар агент  - веб-дизайнер  -финансовый менеджер  - экономист  - сервис-менеджер  - бухгалтер  На разработку и актуализацию интернет платформы необходимо около 5.000.000 млн. руб.  Команда проекта обеспечит следующие работы:  1. Этап концептуализации  • Разработка концепции проекта  • Анализ рентабельности проектного предложения• Финансовый анализ  • Социальный анализ  • Анализ рисков  • Технический анализ  • Маркетинговый анализ  • Резюме проекта  Этап планирования  • Создание календарного графика  • Закрепление работ за участниками проекта  • Составление бюджета проекта  • Разработка базового плана проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Поиск стейкхолдеров:  а) поиск спонсоров, партнеров и инвесторов  б) заключение договоров с компаниями партнерами  Проведение анализа рисков, а также рекламное сопровождение |
| 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.)* | Основным конкурентным преимуществом является то, что подобных компаний (конкурентов) в настоящее время не существует а спрос на данную тему существует на государственном уровне. Следовательно, наша компания может занять значимое место на рынке. |
| 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* | Совершение сделки между медицинскими университетами, которые представляют свои инновационные разработки, и компаниями-производителями медицинского оборудования, которые и покупают эти запатентованные инновационные идеи. |
| 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* | По итогам акселерационной программы  осуществлены следующие виды работ:  • Разработана концепция проекта  Проведён опрос целевой аудитории  • Проведён анализ рентабельности проектного  предложения  • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта  • Проведён социальный анализ  • Проведён анализ рисков  • Проведен технический анализ создаваемого  продукта  • Проведен маркетинговый анализ  • Сформировано резюме проекта  • Разработан календарный график проекта  • Закреплены работы за участниками проекта  • Разработан базовый план проекта (исследование  инвестиционных возможностей, описание бизнес-  идеи, проведение функциональных исследований и  т.д.)  • Проведен анализ и определены потенциальные  пользователи платформы (медицинские университеты и их студенты, а также компании-производители отечественного медицинского оборудования. |
| 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».страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | страница VK, Youtube,  специализированные выставки, презентации в  вузах и колледжах. Выбор каналов продвижения  обоснован с точки зрения максимального доступа к  информации целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямое заключение договоров, после согласия о сделке непосредственно на интернет-платформе, выставки. Выбор обоснован степенью  доверия целевой аудитории к каналу сбыта. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблемы связанные с разработкой и внедрением отечественного технологичного медицинского оборудования.  Студенты, имеющие инновационные идеи для создания новых медицинских устройств, сталкиваются с трудностями в их реализации по таким причинам как: недостаток финансирования, наличие коммуникативного барьера между студентами и производителями медицинского оборудования, отсутствие обмена знаниями и опытом между студентами и производителями медицинского оборудования.  А также ненасыщенность отечественного рынка качественным оборудованием, а вследствие ограниченность спектра проводимых операций. |
| 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* | Проект позволит реализовать идеи студентов, поможет получить дополнительные навыки в работе с новым оборудованием, а также послужит толчком для развития медицинских технологий. |
| 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)* | По результатам опроса выяснили, что 100% опрошенных ждут реализации данного проекта и согласны на участии в нем. Ведь данный проект поможет не только с реализацией идей и получением опыта, а также является неплохим с коммерческой точки зрения. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Студенты медицинских ВУЗов публикуют идеи на платформе от лица своего учебного заведения, компании-производители покупают опубликованные на платформе инновации. Таким образом, образовательное учреждение получает денежные средства, студенты имеют возможность попрактиковаться на медицинском оборудовании, фирмы-производители создают новую продукцию или вводят новую технологию посредством купленного патента. Что самое важное - происходит развитие отечественной медицины. |
| 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.* | Рентабельность рынка для платформы MedTax может быть высокой. Платформа предназначена для удовлетворения потребностей образовательных учреждений и компаний-производителей медицинского оборудования. В условиях текущей реальности платформа MedTax сможет занять большую долю рынка и иметь большой потенциал. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *После запуска интернет-платформы, оценив её эффективность, будет рассмотрено привлечение новых медицинских учреждений, занимающихся инновационными разработками, обучением медицинского персонала и привлечением новых компаний-производителей медицинского оборудования. Всё это будет делаться для дальнейшего ускорения развития отечественной медицины, с целью исключения обращений наших граждан в иностранные медицинские центры для проведения той или иной операции.* |