**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) 290-02-73tdv8204@yandex.ru |  | Опыт проектов в бизнес чейн |
| 2 | 1751429 | 5452182 | Алексеев Артём Романович  | Поиск информации | +7 (960) 475-57-10artem-91-19@mail.ru |  | Опыт проектов в бизнес чейн |
| 3 | 1751424 | 4791972 | Ковалев Алексей Михайлович | Генератор идей | +7 (925) 298-98-04doodle10002@outlook.com |  | Опыт проектов в бизнес чейн |
| 4 | 1751444 | 3552420 | Зорина Анастасия Павловна | Исполнитель  | +7 (980) 187-61-02a\_pavlovna\_xxs@mail.ru |  | Опыт проектов в бизнес чейндент |

 |
|  | **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 Russia2. Russian Medical Device Association3. Skolkovo Foundation4. Moscow Biomedical Cluster5. 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 партнерамиПроведение 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 программыосуществлены следующие виды работ:• Разработана концепция проектаПроведён опрос целевой аудитории• Проведён анализ рентабельности проектногопредложения• Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта• Проведён социальный анализ• Проведён анализ рисков• Проведен технический анализ создаваемогопродукта• Проведен маркетинговый анализ• Сформировано резюме проекта• Разработан календарный график проекта• Закреплены работы за участниками проекта• Разработан базовый план проекта (исследованиеинвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований ит.д.)• Проведен анализ и определены потенциальныепользователи 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 ввузах и колледжах. Выбор каналов продвиженияобоснован с точки зрения максимального доступа кинформации 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 степеньюдоверия 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.* |