Приложение № 15 к Договору

от №

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
|  *(ссылка на проект)* |  *(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организациивысшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  7729050901 |
| Регион ВУЗа |  Московская область |
| Наименование акселерационной программы |  Акселератор Московского областного филиала РАНХиГС 2023 |
| Дата заключения и номер Договора | 70-2023-000729 2023-07-13 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ |
| 1 | Название стартап-проекта\* |  Разработка и производство искусственной поджелудочной железы |
| 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.* |  4. Науки о жизни |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\* |  4. Биомедицинские и ветеринарные технологии(утв. Указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. N 899) |
| 4 | Рынок НТИ |  HealthNet |
| 5 | Сквозные технологии |  Новые производственные технологии |
|  | ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА |
| 6 | Лидер стартап-проекта\* | * Unti ID
* Leader ID: U1602604
* Вихляев Павел Семёнович
* +7-902-147-86-10
* vi.pavel@yandex.ru
 |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационнойпрограммы) |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация(краткое описание) |
| 1 |  U1602604 | id 1323507 |  Вихляев Павел Семёнович |  Лидер |  +7-902-147-86-10 vi.pavel@yandex.ru | Генеральный директор |  3 курс бакалавриата (Проектный менеджмент) |
| 2 |  U1028036 | id 3384855 |  Кульниченко Елизавета Павловна |  Администратор |  +7-916-369-47-74liza.kulnichenko@mail.ru | Финансовый директор |  3 курс бакалавриата (Проектный менеджмент), подготовка проектов и эффективные бизнес коммуникации (сертификат о дополнительном образовании) |
| 3 | U1599309 |  id 4843447 |  Лесик Ольга Сергеевна |  Администратор |  +7-919-729-65-75lesikolga17@gmail.com | Исполнительный директор | 3 курс бакалавриата (Проектный менеджмент), подготовка проектов и эффективные бизнес коммуникации (сертификат о дополнительном образовании) |
| 4 |  |  | Толпыгина Светлана Николаевна  | Консультант |  |  | Врач кардиолог, доктор медицинских наук  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | 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* | Сахарный диабет – это распространенное хроническое заболевание, которым страдают миллионы людей по всему миру. На 2023 год около 8.8% населения Земли страдает от этого заболевания. Сахарный диабет возникает в результате дефектов выработки инсулина, дефекта действия инсулина или обоих этих факторов. Одним из самых перспективных направлений в профилактике сахарного диабета является использование искусственной поджелудочной железы: устройства, которое внешним образом прикрепляется на тело больного и автоматически вводит инсулин, когда это необходимо.К сожалению, на 2023 год российский рынок ИПЖ довольно скуден, лишь несколько компаний занимаются разработками в этой области, ни одна из которых не занимается производством таких устройств. Именно поэтому, целью нашего проекта мы выбрали разработку и производство ИПЖ, желая предоставить российскому потребителю доступное и удобное решение проблемы сахарного диабета. |
|  | 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* |  Система автоматизированной доставки инсулина в организм человека, страдающего инсулинозависимым диабетом, включающая мониторинг глюкозы, инсулиновую помпу и центр принятия решений |
| 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* |  Наш проект решает проблему снабжения организма инсулином у людей, страдающих от сахарного диабета первого типа |
| 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.)* |  Люди всех возрастов, вкусов, уровней образования, среднего достатка, страдающие от сахарного диабета I типа Сектор рынка: B2C, B2G |
| 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* |  Наш проект основан на американской технологии разработки ИПЖ Insulet и Medisafe |
| 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.* |  Модель прямых продаж: Мы будем продавать свой продукт непосредственно потребителю через свой веб-сайт, социальные медиа или другие каналы продаж. Партнерство: Сотрудничество с другими компаниями или государственными учреждениями для расширения рынка и увеличения продаж.Отношения с потребителями будут выстраиваться через регулярные обновления продукта, техническую поддержку и предоставление дополнительных услуг, связанных с искусственной поджелудочной железой, таких как консультации и обучение в использовании. Мы также будем активно сотрудничать с врачами и медицинскими учреждениями, чтобы распространять нашу продукцию и получать рекомендации от специалистов.Для привлечения финансовых ресурсов мы планируем привлечение венчурного капитала, партнерство с инвесторами и поиск грантовых программ, связанных с медицинскими исследованиями и молодыми, перспективными проектами в целом.Каналы продвижения и сбыта продукта будут включать в себя онлайн-маркетинг, рекламные компании, участие в медицинских выставках и семинарах, а также взаимодействие с медицинскими специалистами для рекомендаций и предоставления информации.Мы также будем активно искать партнерства с поставщиками, чтобы обеспечить своевременное и качественное снабжение компонентами, необходимыми для производства нашей продукции.В целом, наша бизнес-модель будет базироваться на предоставлении удобных и доступных решений для людей, страдающих от заболеваний поджелудочной железы, а также на активном взаимодействии с медицинским сообществом и на поиске финансовых и партнерских ресурсов для развития и производства нашей продукции.Инвестиции: 1 056 500 000р.Денежные потоки:Дп0= - 1 056 500 000р.Дп1 = 134 900 000р.Дп2 = 405 600 000р. Дп3 = 405 600 000р.Дп4 = 405 600 000р.Дп5 = 405 600 000р. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 14 | Основные конкуренты\**Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* |  Roche, Insulet, Medtronic, Terumo, MiniMed, BetaPumpСШАНу здесь, собственно, собрались все трендсеттеры и весь бомонд технологий и исследованийMEDTRONIC([medtronic-diabetes.com](https://vk.com/away.php?to=http%3A%2F%2Fmedtronic-diabetes.com&cc_key=))Пожалуй, главный мировой производитель и разработчик инсулиновых помп. Имеют наибольшее число успешных моделей, технологий, исследований и их внедрений в свои продукты. Все помпы Medtronic имеют регистрационное удостоверение Росздравнадзора, за исключением моделей, распространяемых исключительно в странах Северной Америки, Северной и Западной Европы.Классическая конструкция с длинным проводным катетером. Управляется с корпуса устройства, поэтому большинству владельцев нужно доставать помпу из-под одежды и заодно рассказывать окружающим, что это такое. Можно также подключить дорогущий дистанционный пульт, похожий на брелок от автосигнализации из 90-х. Умеет вручную вводить болюс в трёх режимах, задавать плавный базальный фон с его корректировкой, рассчитывать необходимую дозу при условии корректного указания чувствительности к инсулину, его потребности на одну хлебную единицу и времени действия инсулина.INSULET([omnipod.com](https://vk.com/away.php?to=http%3A%2F%2Fomnipod.com&cc_key=))Американский производитель самых современных на сегодняшний день и адаптированных под удобство использования инсулиновых помп .OmnipodПомпа патч-конструкции, которая крепится прямо на кожу практически в любое место. Не имеет проводных катетеров, самая удобная в использовании. Управляется через приложение на смартфоне или отдельный контроллер, может синхронизироваться с системой постоянного мониторинга глюкозы Dexcom G6, создавая имитацию работы поджелудочной железы. При помощи технологии SmartAdjust и, основываясь на показаниях Декскома, может автоматически каждые 5 минут корректировать подачу инсулина, но необходимость введения болюса под еду не отпадает. Имеет водозащиту, можно плавать и принимать душ. При всех плюсах имеет весьма весомые минусы: стоимость использования очень высока, приложения под iOS пока нет, а на андройде работает только с некоторыми моделями Самсунга.(К сожалению, сейчас крайне сложно найти на российском рынке)ЕвропаЕвропейцы не отстают от своих американских конкурентов и также имеют современные технологии и наработанную научную базу. Плюс есть несколько компаний, пытающихся обратить на себя внимание через внешний вид и не совсем обычные фичи, но пока они могут себе позволить лишь локальный рынок в пределах пары соседних стран.ROCHE([rochediabetes.com](https://vk.com/away.php?to=http%3A%2F%2Frochediabetes.com&cc_key=))Лидер среди европейских производителей. Не имеет такой широкой географии и такой линейки, как Medtronic, зато есть всё собрание сочиненийЯпонияTERUMO([terumo.com](https://vk.com/away.php?to=http%3A%2F%2Fterumo.com&cc_key=))Японская компания, работающая в странах Европы, Среднего Востока и Африки. Производит инфузионные приборы, в том числе помпы, а также глюкометры и различные принадлежности.Помпа Medisafe WITHПо сравнению с конкурентами устройство не имеет интеграции с системами мониторинга глюкозы, не может управляться через смартфон, у него страшный PDM с убогим интерфейсом. Но есть одно сильное преимущество. Помпа имеет съемно-разборную конструкцию. Менять необходимо только канюли, а корпус устройства вместе с насосом остаются те же. Помпа работает на сменных батарейках. Такое решение делает стоимость пользования значительно ниже, так как Вы не платите каждые три дня за микросхемы, элементы питания и насосы и прочий пластик. Производитель заявляет шестимесячный срок службы устройства. Канюли меняются, как и у остальных, раз в три дня.(Как раз у данной компании мы хотим позаимствовать концепцию со съемно-разборной конструкцией) |
|  |  |  |
| 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* |  Наш продукт превосходит конкурентов по удобству использования и цене |
| 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* |  Устойчивость бизнеса обуславливается низким уровнем конкуренции на российском рынке. Полезность нашего товара заключается в упрощении повседневной жизни людей, страдающих от сахарного диабета I типа. Поскольку на российском рынке отсутствуют аналогичные устройства, заняв эту нишу, наша компания сможет обеспечить прибыть, благодаря наличию спроса и отсутствию предложения на товар.  |
|  | 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* | Размеры: 94 x 55 x 25 мм Вес: Около 103 г с установленными батарейками Корпус помпы: Пластмасса, устойчивая к царапинам, вибрации и действию лекарственных препаратов; все углы закруглены. Температурные границы: В период использования: +5°C – +40°CПри хранении в упаковке: +5°C – +45°CПри транспортировке: –20°C – -50°C Влажность воздуха (относительная влажность): В период использования: 20%–90%При хранении в упаковке: 5%–85%При транспортировке: 5%–95% Атмосферное давление: Высота: приблизительно от –300 до +5400 м.В период работы: 50–106 кПа (500–1060 мбар.При транспортировке или хранении в упаковке: 50–106 кПа (500 - 1060 мбар). Базальная скорость: Минимальная = 0.05 ЕД/час, максимальная = 50 ЕД/часВсего предусмотрено 24 почасовых базальных скорости, регулируемых с шагом 0.01 (до 1.00 ЕД/час), 0.05 (до 10.0 ЕД/час) и 0.1 (до 50.0 ЕД/час). Болюс: Максимальный: 50 единиц инсулинаБыстрый болюс: шаг прибавки в единицах 0.1, 0.2, 0.5, 1.0 и 2.0Стандартный Болюс, Растянутый Болюс и Многоволновой Болюс:фиксированный шаг прибавки в 0.1 единицуПродолжительность Растянутого Болюса и Многоволнового Болюса: шаг прибавляемого интервала 15 минут (от 15 минут до 12 часов) Временная базальная скорость: Шаг изменения 10%, 0%–90% (снижение), 110%–250% (повышение)Продолжительность прибавляется с интервалом в 15 минут, максимальное время установки 24 часа Максимальное давление: 400 кПа (4.0 бар) для пластиковых резервуаров и инфузионных систем Поток (cкорость введения): Во время заполнения инфузионной системы и введения болюса - 0.2 ЕД/сек (1/20 базальной часовой дозы вводится с интервалами каждые 3 минуты) Передача данных: Инфракрасный порт (ИК) Степень защиты от воды: IPX 8—Защищен от воздействия воды при временном погружении, не превышающим стандартные условия (≤ 60 минут на глубину ≤ 2.5 метров) Источник питания: Одна батарея AA 1,5 В, щелочная (LR6) или литиевая (FR6), либо один перезаряжаемый NiMH‐аккумулятор AA 1,2 В (HR6). Минимальная емкость батарей должна быть 2500 мАч. Не используйте щелочные батареи, не отвечающие требованиям стандарта IEC 60086‐1. Не используйте литиевые батареи, не отвечающие требованиям стандарта IEC 60086‐4. Не используйте угольно‐цинковые или никель‐кадмиевые (NiCd) батареи.Минимальная емкость перезаряжаемых батарей должна составлять 2600 мАч. Пользуйтесь только зарядным устройством, рекомендованным производителем аккумуляторов. Не используйте перезаряжаемые батареи, не отвечающие требованиям стандарта IEC 62133.Обратитесь в Информационный центр, если вы намерены использовать батареи или перезаряжаемые батареи другого типа. Срок действия батарейки: Если использовать типичный для пользователей паттерн (50 ЕД/сутки при концентрации инсулина 100 ЕД/мл; температура пользования 23°C ±2°C) время работы батарейки приблизительно:Щелочная 30 дней с включенным Bluetooth / 70 дней безЛитиевая 80 дней с включенным Bluetooth / 200 дней без• NiMH 40 дней с включенным Bluetooth / 100 дней без Срок хранения данных: Время и дата сохраняются в памяти около 1 часа после извлечения батарейкиДругие установки инсулиновой помпы (почасовая базальная скорость, остаточное заполнение резервуара, шаг болюса и активное меню пользователя) и память событий (история болюса, история суточных доз инсулина, история Временной Базальной Скорости и история предупреждения) всегда сохраняются независимо от заряда батареи и времени, в течение которого ваша инсулиновая помпа находилась без батареи Катридж: Система катриджей 3.15 мл пластиковый катридж с люеровским соединением Инфузионные системы: Инфузионные системы с люеровским наконечником-соединителем (инфузионные системы не содержат латекса и ПВХ) Системы безопасности: Концепция безопасности основана на использовании системы контроля, состоящей из двух микропроцессоров (основного и управляющего). Если в основном процессоре возникает сбой или неисправность, они выявляются управляющим процессором. Например, в случае чрезмерного введения мотор немедленно выключается и отображается сообщение об ошибке Е7: ОШ. ЭЛЕКТРОНИКИ. Основной и управляющий процессоры сигнализируют об ошибке E7 звуковыми сигналами и вибрацией. Кроме того, основной процессор выводит на дисплей помпы номер ошибки E7. Основной процессор, в свою очередь, также может в любой момент определить, корректно ли работает управляющий процессор. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\**Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних**процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Мы планируем открывать «ООО». При наших расчётах первый объём производства составляет 70 единиц продукции, далее повысить объём до 560 единиц. Производственная площадь для производственной линии будет покупаться в Московской области, т.о.:Инвестиции: 1 056 500 000р.Денежные потоки:Дп0= - 1 056 500 000р.Дп1 = 134 900 000р.Дп2 = 405 600 000р. Дп3 = 405 600 000р.Дп4 = 405 600 000р.Дп5 = 405 600 000р.Со второго года объем увеличится на 560 единиц в месяц, т.о.Дп2 = 560 единиц продукции \* 12 месяцев \* 120 000р. |
| 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.)* |  Цена ниже средней по рынку, комфорт и удобство в использованииСША - OmnipodПомпа патч-конструкции, которая крепится прямо на кожу практически в любое место. Не имеет проводных катетеров, самая удобная в использовании. Управляется через приложение на смартфоне или отдельный контроллер, может синхронизироваться с системой постоянного мониторинга глюкозы Dexcom G6, создавая имитацию работы поджелудочной железы. При помощи технологии SmartAdjust и, основываясь на показаниях Декскома, может автоматически каждые 5 минут корректировать подачу инсулина, но необходимость введения болюса под еду не отпадает. Имеет водозащиту, можно плавать и принимать душ. При всех плюсах имеет весьма весомые минусы: стоимость использования очень высока, приложения под iOS пока нет, а на андройде работает только с некоторыми моделями Самсунга.Европа – ROCHEЕвропейцы не отстают от своих американских конкурентов и также имеют современные технологии и наработанную научную базу. Плюс есть несколько компаний, пытающихся обратить на себя внимание через внешний вид и не совсем обычные фичи, но пока они могут себе позволить лишь локальный рынок в пределах пары соседних стран.Япония - Medisafe WITHПо сравнению с конкурентами устройство не имеет интеграции с системами мониторинга глюкозы, не может управляться через смартфон, у него страшный PDM с убогим интерфейсом. Но есть одно сильное преимущество. Помпа имеет съемно-разборную конструкцию. Менять необходимо только канюли, а корпус устройства вместе с насосом остаются те же. Помпа работает на сменных батарейках. Такое решение делает стоимость пользования значительно ниже, так как Вы не платите каждые три дня за микросхемы, элементы питания и насосы и прочий пластик. Производитель заявляет шестимесячный срок службы устройства. Канюли меняются, как и у остальных, раз в три дня. |
| 20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\* | https://resources.cloud.medtronic-diabetes.com/sites/prd/files/documents/2022-10/780g\_ifu.pdf |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Описываются технические параметры**научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/**обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их**конкурентоспособность* |  |
| 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 настоящий момент проект находится на уровне разработки TRL-2, в следствие отсутствия необходимого бюджета и финансирования, для разработки базовой технологии. Уровень TRL-3 будет достигнут в течение 2.5 лет с момента выделения бюджетных средств на разработку нашей технологии ИПЖ |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно- техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Наш проект полностью соответствует требованиям Акселератора Московского Областной Филиала РАНХиГС 2023 |
|  | Каналы продвижения будущего продукта\**Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* |  Рассматривается применение телевизионной рекламы, рекомендации работников медицинской сферы |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\**Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  Розничная продажа, оптовая продажа, поиск индивидуальных клиентов, ОМС |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | Описание проблемы\**Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* |  Сахарный диабет является чрезвычайно распространенным хроническим заболеванием, занимающим третье место среди основных причин смертности: после сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний. Ювенильный диабет 1 типа (СД1) — болезнь, связанная с нарушением обмена веществ, а именно с дефицитом гормона инсулина и повышенной концентрацией глюкозы в крови. Это аутоиммунное заболевание, при котором иммунитет ошибочно уничтожает собственные клетки организма, поэтому его сложно лечить. Болезнь поражает и взрослых и детей. Стать инсулинозависимым малыш может после перенесённого вируса или инфекции. Если сравнивать статистику по диабету 1 и 2-го типа, СД1 встречается примерно в одном из 10 случаев.Диабет первого типа опасен тяжелыми осложнениями — он постепенно разрушает всю сосудистую систему. Например, СД1 значительно увеличивает риск развития сердечнососудистых заболеваний: страдающие гипергликемией люди чаще подвергаются инсультам и инфарктам. Продолжительность жизни женщины, страдающей сахарным диабетом 1 типа, на 15 лет меньше, чем у здоровой ровесницы. Больные гипергликемией мужчины доживают в среднем до 50-60 лет и умирают на 15-20 лет раньше сверстников.Диабетики всю жизнь должны соблюдать режим питания и распорядок дня, принимать инсулин и следить за содержанием сахара в крови. |
| 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* |  Наш проект позволит значительно упростить контроль за содержанием сахара в крови, а также своевременный ввод инсулина в организм, частично решая проблему неудобства инсулиновых инъекций |
| 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)* |  Мотивация потенциального клиента заключается в упрощении своей повседневной жизни путем использования нашего продукта, вместо менее удобных аналогов. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\**Необходимо описать детально, как именно**ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Система автоматизированной доставки необходимой дозы инсулина в организм человека (помпа) вводит препарат в тело человека, а также производит мониторинг уровня глюкозы в крови. |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\* | Инвестиции = 1 056 500 000рТекущие затраты = 270 700 000рОбъём реализации = 3380Цена реализации: 120 000рВыручка = 405 600 000рПрибыль = 134 900 000рРентабельность товара = 33%Рентабельность проекта (с учётом НДС) = 39,8%NPV = 2 043 908 950р.IRR = 25,5% |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные**возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* |  |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Пункт** | **Наименование этапа** | **Период исполнения этапа** |
| 1. | Написание ТЗ для организации, занимающаяся разработкой технологии производства искусственной поджелудочной железы (полная комплектация), подписание договора на производство | 3 месяца |
| 2. | Запуск разработки технологии производства искусственной поджелудочной железы, создание прототипа  | 6 месяцев |
| 3. | Написание ТЗ для организации, занимающейся разработкой технологии производства станка для производства искусственной поджелудочной железы, подписание договора на производство | 2 месяца |
| 4. | Запуск разработки технологии производства станка для производства искусственной поджелудочной железы, создание прототипа | 6 месяцев |
| 6.  | Выбор, осмотр, покупка помещения | 3 месяца |
| 7.  | Написание ТЗ для организации, занимающейся разработкой конвейеров для производства картриджей для искусственной поджелудочной железы, подписание договора на производство | 2 месяца |
| 8.  | Запуск производства конвейеров для производства картриджей для искусственной поджелудочной железы | 6 месяцев |
| 9. | Выбор логистической компании для переправки закупленного оборудования на производственную площадь, обеспечение логистики для установки оборудования в цеху | 1 месяц |
| 10.  | Прохождение проверок на соответствия требованиям законодательства, получение разрешения, специальных лицензий на продажу и производство медицинских продуктов | 6 месяцев |
| 11.  | Поиск менеджеров по персоналу для найма сотрудников, наём персонала  | 6 месяцев |
| 12.  | Обращение к органам власти ответственным за программу ОМС, подача заявки на участие в программе, прохождение процесса утверждения, подписание договора | 6 месяцев |
| 13. | Выбор управленческой стратегии, обеспечение эффективной организационной структуры | 2 месяца |
| 14. | Расчёт дальнейших маркетинговых процессов, запуск анонсов о производстве на российский рынок | 2 месяца |
| 15.  | Запуск производства, старт продаж | 1 месяц |