ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| **1** Общая информация о стартап-проекте | |
| ННазвание стартап-проекта | Health CheckUp |
| Команда стартап-проекта | 1. Слюсаренко Анна 2. Федосеева Гелла 3. Цапиева Вероника |
| Ссылка на проект в информационной системе  Projects | [Проект](https://pt.2035.university/project/heath-checkup/invite/4c3c53d4-5d4e-4564-9383-5b1104f7d1d8) |
| Технологическое направление | Хелснет |

|  |  |
| --- | --- |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Датчик оценки состояния здоровья “Health CheckUp”, который делает полный чек-ап организма, синхронизируя данные со специально разработанным для него приложением. Данный продукт поможет людям регулярно делать самостоятельные обследования, заблаговременно обнаруживать нарушения организма и будет направлять на дополнительный осмотр к определенному врачу в зависимости от обнаруженных нарушений. Для этого датчик использует различные сенсоры и алгоритмы обработки данных, которые позволяют собирать и анализировать информацию о состоянии организма.  С помощью специально разработанного под датчик приложения человек будет получать регулярные отчёты о состоянии своего здоровья и рекомендации по лечению и направления на приём к определённым врачам.  В целом, датчик оценки состояния здоровья позволяет людям следить за своим здоровьем, получать рекомендации по улучшению образа жизни и своевременно реагировать на изменения в состоянии организма. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проблема – позднее выявление заболеваний у людей по разным причинам, например бессимптомное протекание болезни, низкое качество обслуживания в городских и частных больницах, позднее обращение к врачам и т.д., часто приводит к осложнениям, а иногда к летальному исходу.  Данный продукт как раз позволит заблаговременно обнаружить нарушения организма и начать лечение. А также его можно применять самостоятельно в домашних условиях, что позволит избежать ожидания в очереди в городских и частных поликлиниках. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Технологические риски | | 1. ***Недостаточность точности и качества данных***: создание датчика, способного оценивать состояние здоровья, может потребовать значительного объема данных, чтобы он был эффективным и точным. Недостаточность данных или несоответствие качества собранных данных может привести к неточным или неправильным оценкам состояния здоровья, что в свою очередь может привести к неправильному лечению и вредным последствиям для пользователя.  2. ***Проблемы с безопасностью данных***: сбор, хранение и передача медицинских данных должны соответствовать высоким стандартам безопасности. Нарушение безопасности данных может привести к разглашению личной информации и нарушению конфиденциальности, что является особенно критичным в случае медицинских данных.  3. ***Трудности с интеграцией с другими системами***: датчик оценки состояния здоровья может потребовать интеграции с другими медицинскими системами, чтобы обеспечить эффективную коммуникацию и взаимодействие между ними. Неправильная интеграция может привести к трудностям в передаче и обработке данных, что в свою очередь может привести к ошибочным оценкам состояния здоровья и неправильному лечению.  4. ***Трудности с универсальностью использования***: создание датчика здоровья может ограничиваться определенной группой пользователей. Например, датчик может работать только на конкретных моделях смартфонов, что может ограничить его универсальность использования. Такие проблемы могут привести к трудностям в популяризации использования такого датчика.  5. ***Трудности с энергопотреблением***: датчик оценки состояния здоровья должен иметь достаточно долгий срок службы без необходимости замены или зарядки батарей. Технологические риски включают неадекватное управление энергопотреблением, что может привести к частой замене или зарядке батарей. | |
| Экономические риски | | 1. ***Высокие затраты на исследования и разработку***: Создание датчика оценки состояния здоровья требует значительных затрат на исследования и разработку. Не существует гарантии того, что продукт будет успешным или принесет компании прибыль.  2. ***Низкая отдача инвестиций***: Если устройство не будет пользоваться спросом на рынке, инвесторы могут потерять свои деньги в ожидании прибыли.  3. ***Регулятивные риски***: Создание новой медицинской технологии связано с регулятивными рисками, которые могут замедлить процесс получения разрешения на маркетинг и продажу продукта.  4. ***Конкуренция***: Есть вероятность, что другие компании уже работают над созданием датчиков для оценки состояния здоровья, что может создать конкуренцию в отрасли.  5. ***Высокая стоимость производства***: Не только разработка, но и производство датчика может быть связано с высокими затратами. Это может снизить прибыльность проекта и повлиять на цену продажи. | |
| Экологические риски | | 1. Использование различных химических или токсичных веществ при создании датчиков может иметь негативное влияние на окружающую среду. 2. Процесс изготовления микрочипов и электронных компонентов для датчиков требует большого количества энергии и воды, что может увеличить выбросы парниковых газов и загрязнение водных ресурсов. 3. В процессе эксплуатации датчиков могут использоваться редкие металлы, которые могут быть добыты из экологически чувствительных районов, что может привести к лишению местных жителей доступа к ресурсам и повреждению окружающей среды. 4. Утилизация использованных датчиков может привести к выбросу токсичных веществ, если не будет правильно организован процесс утилизации. | |
| Политические риски | | 1. ***Приватность и безопасность***: использование датчиков могут привести к нарушению приватности и безопасности данных пациентов, что может вызвать серьезные политические проблемы. 2. ***Неравенство***: возможно, что датчики могут быть доступны не всем, что может привести к неравенству в доступности здравоохранения для граждан. 3. ***Управление данными***: возможно, что правительство может использовать эти датчики для сбора большого количества медицинских данных, которые могут быть использованы для мониторинга граждан. Если такие данные будут использоваться в коммерческих или политических целях – это может вызвать серьезные протесты. 4. ***Риск регулирования:*** Разработка и продажа датчиков могут столкнуться с правительственным регулированием. Государственные нормы в области медицинских изделий могут потребовать тщательного тестирования и документирования, чтобы оценить риски и преимущества. | |
| Потенциальные заказчики | | -– Медицинские учреждения: больницы, клиники, поликлиники.  – Компании здоровья: страховые компании, медицинские центры, консультационные службы.  – Учебные заведения: университеты, медицинские колледжи, институты и т.д.  – Люди, заботящиеся о своем здоровье: фитнес-центры, тренеры, диетологи, личные тренеры, врачи, которые проводят медицинские обследования.  – Люди, которые не имеют возможности посещения больниц по тем или иным причинам (старость/инвалидность/занятость)  – Крупные производственные компании и предприятия: они могут заинтересоваться датчиком оценки состояния здоровья, чтобы обеспечить безопасность и здоровье своих работников.  – Потребители, заботящиеся о здоровье: пользователи инструментов самодиагностики, личные владельцы спортивных клубов и студий, которые могут оборудовать свои помещения инновационными технологиями для здоровья. | |
| Бизнес-модель  Стартап-проекта (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | | Мы будем продавать наши датчики определенным компаниям, которые затем могут использовать данные для предоставления услуг по улучшению здоровья своих клиентов. Таким образом, наша целевая аудитория - это управляющие компаний по управлению здоровьем и страховым компаниям, которые хотят предоставить своим клиентам более точные данные об их здоровье.  Основным источником доходов будет продажа датчиков компаниям-партнерам, при этом мы будем брать определенную комиссию за каждый проданный датчик. Также, мы можем загружать приложения на телефоны или другие устройства, которые будут использоваться совместно с датчиком, и продавать их через приложения. Помимо этого, мы можем предлагать услуги анализа полученной информации и составления докладов, которые могут быть полезны клиентам для разработки программ здорового образа жизни.  Мы будем использовать стратегию привлечения клиентов через маркетинговые кампании, выставки и семинары. Более того, мы можем делать скидки на покупку нашего датчика по поручению управляющих компаний по управлению здоровьем и страховых компаний.  Затраты будут связаны с исследованиями и разработкой новых моделей датчиков, производством оборудования и установкой датчиков на устройствах. Однако, основные затраты будут связаны с маркетинговыми кампаниями для продвижения продукта на рынке.  Ключевые партнеры, с которыми мы будем сотрудничать, - это компании-партнеры, которые покупают наши датчики, и другие компании, предоставляющие услуги по управлению здоровьем.  Наша компания будет стремиться к тому, чтобы стать лидером на рынке датчиков оценки общего состояния здоровья и обеспечить клиентов приложениями на высшем уровне, чтобы они могли получить максимальную пользу от нашего продукта. | |

|  |  |
| --- | --- |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Датчик использует различные сенсоры и алгоритмы обработки данных, которые позволяют собирать и анализировать информацию о состоянии организма.  Устройство диагностирует нарушения организма и выдаёт рекомендации по дальнейшим действиям. |
| Сегмент | Товар находится в сегменте диагностические медицинские устройства |
| **2** Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового  обеспечения | 3 385 000 руб |
| Предполагаемые источники финансирования | Проект социальный. Первоначальное финансирование планируется с помощью грантов и собственных средств.  Дальнейшее финансирование проекта будет  осуществляться за счет средств, вырученных за продажу товара. |

|  |  |
| --- | --- |
| Оценка потенциала «рынка» и  рентабельности проекта | В настоящее время рынок здоровья огромен и растет, так как люди все больше обращают внимание на свое здоровье и благополучие.  Рынок здоровья также насыщен конкуренцией, однако наш продукт является уникальным и имеет свои преимущества по сравнению с конкурентами. Для создания датчика оценки общего состояния здоровья необходимы значительные исследования и разработки, что значительно повышает общую стоимость проекта. Однако сам датчик оценки общего состояния здоровья должен быть доступен по цене, чтобы быть востребованным у потребителей. Потому его стоимость предположительно будет равна 10 000 рублей |
| **3** Календарный план стартап-проекта   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб | | Составление бизнес-плана | 1 | 0 | | Разработка макета продукта | 0,5 | 75 000 | | Проектирование и разработка аппаратных компонентов датчика | 0,5 | 80 000 | | Проектирование и разработка программного приложения для синхронизации с датчиком | 0,5 | 80 000 | | Участие в конкурсе на грант | 1 | 0 | | Создание и тестирование функционального прототипа датчика и приложения | 2 | 100 000 | | Заключение необходимых договоров | 1 | 0 | | Производство партии датчиков и запуск в эксплуатацию | 0,5 | 70 000 | | Тестирование пользователей и сбор отзывов для улучшения дизайна и функций продукта | 1 | 40 000 | | Подготовка к массовому выпуску продукта | 1 | 40 000 | | Рекламная кампания | 2 | 2 200 000 | | Выпуск продукции (6000 шт.) | 1 | 700 000 | | **Итого** | **12** | **3 385 000** |   Итого: 3 385 000 руб | |

**4** Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Участники |  | |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Цапиева Вероника Сергеевна  2. Федосеева Гелла Радиевна  3. Слюсаренко Анна Денисовна | 5000  5000  5000 | 33,3%  33,3%  33,3% |
| Размер Уставного капитала (УК) | 15000 | 100% |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **5** Команда стартап- проекта | | |  |  |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/ опыт работы |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Слюсаренко Анна Денисовна | Координатор проекта | [Annyshka.sl@mail.ru](mailto:Annyshka.sl@mail.ru)  89658752930 | Ведение переговоров со смежными структурами; Сбор и обработка информации; Ведение документации; Проверка регламентов, инструкций и их обновления. | ГУУ  Бакалавриат  Менеджмент в кино и тв |
| Федосеева Гелла Радиевна  йлович | Помощник руководителя | Fedoseeva.gella@yandex.ru  89063853029 | Расчёт объема работ и подготовку смет; Составление графика работ;  Контроль календарно-сетевого планирования. | ГУУ Бакалавриат  Менеджмент в кино и тв |
| Цапиева Вероника Сергеевна | Руководитель проекта | [nikacapieva@gmail.com](mailto:nikacapieva@gmail.com)  89014021523 | Контроль над  соблюдением условий проекта; Организация проектной команды и распределение обязанностей внутри нее;  Участие в  разработке детального бизнесплана. | ГУУ Бакалавриат  Менеджмент в кино и тв |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли.
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до

MVP

1. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST,

SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI)