**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | *Название стартап-проекта* | Приложение First Aid App |
| 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. | Технологии Здоровой Жизни |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Биомедицинские и ветеринарные технологии |
| 4 | Рынок НТИ | HealthNet |
| 5 | Сквозные технологии | Отсутствуют |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | Лидер стартап-проекта | - Unti ID: U1328474  - Leader: ID id 4523149  - ФИО: Барышников Иван Денисович  - телефон: 79853050309  - почта: ivanbar2003@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 | U1328690 | 4523139 | Соломатин Арсений | Специалист | 8 919 767 28 58 |  | Отсутствует | | 2 |  | 4523115 | Коваленко Алина Дмитриевна | Дизайнер |  |  | Отсутствует | | 3 |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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 | Приложение-руководство по оказанию первой помощи. Приложение будет представлять собой справочник, в котором будут перечислены инструкции по оказанию первой помощи при самых различных ситуациях. Будет предусмотрена возможность вызова службы спасения. Приложению не нужен доступ в интернет для полноценной работы. В настоящее время происходят случаи, когда люди попадают в непредвиденные ситуации, связанные с необходимостью оказать первую медицинскую помощь. Данное приложение поможет решить эту проблему, предоставив самые различные инструкции по оказанию первой помощи всем нуждающимся. Результаты опроса доказывают необходимость подобного приложения: так 70% респондентов не уверены, что смогли бы в реальной ситуации оказать медицинскую помощь пострадавшему. |
|  | **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 | Подписка на приложение с руководствами по оказанию первой помощи |
| 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 | Решает проблему некомпетентности большинства населения в оказании первой помощи, в основном это туристы и автомобилисты. |
| 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.) | Физические лица: мужчины и женщины от 18 до 60+ лет, увлекающиеся туризмом или водители автомобилей, уровень образования любой, географическое положение потребителей любое, сектор рынка B2c. |
| 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 | Разработка мобильного приложения (программирование, дизайн, тестирование), реклама |
| 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. | Продажа платных подписок, рекламные и деловые партнёрства с медицинскими организациями, финансы будут привлекаться с помощью инвесторов, каналы продвижения и сбыта: магазины приложений App Store, Google Play. |
| 14 | Основные конкуренты\*  Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | Lifesaver, WebMD, EHBO-app - Rode Kruis, iFirstAid, Medscape. |
| 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 | Приложение First Aid App легче в использовании, объединяет в себе функции сразу нескольких приложений-конкурентов, дёшево для потребителя. |
| 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 | Приложение обладает рядом преимуществ над приложениями-конкурентами, в виде перечисленных в 15 пункте, а также скрытным преимуществом в виде отсутствия необходимости подключения к интернету, прибыльность обосновывается отсутствием заполненности рынка в данной сфере, а также весьма объёмными продажами, связанными с дешевизной продукта. |
|  | **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 | Минималистичный дизайн, обеспечивающий максимальную доступность к информации при экстренной ситуации. Кнопка SOS, возможность анализа речи, справочная информация и контакты. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*    Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Для реализации приложения планируется выстраивать сотрудничество с программистами, маркетологами и аналитиками, для календарного плана работ допускаются небольшие отклонения. Возможно сотрудничество с сообществом Российского Красного Креста. |
| 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.) | Среди основных конкурентов преимуществ приложения:  - Для входа и пользования не требуется интернет  - Минималистичный дизайн и легкость в использовании  - Объединение функций нескольких приложений в одном  - Дешевизна продукта для потребителя |
| 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 | Для создания такого приложения необходимы качественные источники информации для оказания первой помощи, это могут быть медицинские сайты, учебное – методические издания. Предусмотрен легкий доступ к вводу информации через диктофон. Обеспечивается доступ к пользованию без необходимости в подключении к сети интернет. |
| 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 | Готовность продукта по системе TRL оценивается на втором уровне, была проработана идея и концепция приложения, проанализирована целевая аудитория, разработан первый дизайн и технические параметры, составлена матрица ответственности и календарный план, оценены возможные риски и каналы продвижения продукта. |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Проект направлен на пользователей с различными проблемами со здоровьем, на обычных людей, которые могут оказаться в экстремальной для них ситуации и не обязательно знающих необходимые действия для ее разрешения. |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*    Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | Предполагается стратегия удержания пользователей за счет простоты и познавательной функции приложения, в целом реклама предполагается нативной.  Концепция брендинга приложения и сегментации рынка являются отдельными каналами распространения, но основные это App Store и Google Play – основные каналы распространения и размещения приложений разных видов. Это может быть реклама в соцсетях ВК или Телеграмм, на платформе YouTube, создание тестов на знание необходимых действий для оказания первой помощи, что способно заинтересовать пользователей, которые любят проходить тесты. Выбор этих соцсетей связан с популярностью среди молодёжи и тенденцией на размещение в группах и сообществах интересных тестов, доступных для прохождения в несколько кликов. |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*    Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | Планируется канал нулевого уровня сбыта без посредников, приложениям не нужны посредники между производителем и потребителем. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | Описание проблемы\*    Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 10 | Большинство людей не способны оказать первую помощь (согласно нашему опросу, в реальной ситуации только 33.3% опрошенных предполагали справиться с оказанием первой помощи пострадавшему), даже если с собой имеются огнетушитель или аптечка это не всегда разрешает экстренную ситуацию. |
| 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 | Проблема частично решается, приложение скорее повысит в среднем вероятность благополучного исхода при непредвиденных ситуациях, позволит лучше запомнить, как помочь себе и окружающим. |
| 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) | Среди пользователей приложения скорее будут преобладать группы средних лет, а также водители, дальнобойщики, туристы. При чс пользователю предоставляется возможность вызвать службу спасения одной кнопкой или найти конкретную информацию, это поможет |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*    Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | В условиях отсутствия помощи других людей, когда решение приходиться принимать самому, приложение может помочь вызвать помощь или выдать подходящую под возникшую проблему информацию. Для профилактики пользователи могут читать справочный материал для быстрых действий при возможной чс, также моделирование таких ситуаций облегчает план действий в реальности. |
| 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. | Приложение Health net входит в небольшой процент от прочих приложений на рынке (18%), возможны и другие приложения, отслеживающие активность или содержащие множество упражнений на разные группы мышц, помощь пожилым людям проще разбираться в лекарственных препаратах, новинках. |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, дни. | Стоимость, руб. |
| 1 | Исследование и анализ требований | 23 | 100 000 |
| 2 | Проектирование приложения | 7 | 300 000 |
| 3 | Разработка и тестирование приложения | 36 | 900 000 |
| 4 | Запуск и поддержка продукта | 13 | 300 000 |
| 5 | Рекламная компания и предвидение приложения | 6 | 600 000 |