|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | Нанобиочип |
| Команда стартап-проекта | Карапунарлы А.Дорошенко Д.Андрух А.Мананникова В. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/stimul_2022_11_20_14_38_40?_ga=2.145747772.904458664.1670792441-1301773207.1667725967>  |
| Технологическое направление | HEALTHNET |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Идея проекта заключается в создании Нанобиочипов из переработанных электронных гаджетов, улучшающих работу повреждённых участков головного мозга, отвечающих за когнитивные функции.Проводя мозговые штурмы, совершенствуя эту мысль со всех сторон, мы пришли к тому, что хотим всерьез заняться реализацией данного проекта.Мы хотим, чтобы наш проект позволили людям с когнитивными нарушениями, вновь жить полноценной жизнью. Мы, команда студентов, которые заинтересованы в помощи людям с различными отклонениями, именно поэтому идея создания нанобиочипа для помощи людям с когнитивными нарушениями, стала для нас интересной. Представьте, если вместе с вами, рука об руку мы поможем людям с нарушениями почувствовать их важность и нужность в социуме. Сделаем мир лучше! |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | **Проблема социализации лиц с ограниченными возможностями**Выделяют три паттерна взаимодействия социума и лица с ограниченными возможностями здоровья: маргинальный (отвержение), патерналистский (забота и попечение); партнерский (полноценное общественное участие и равные возможности).**Одним из наиболее частых неврологических симптомов является нарушение когнитивных функций**(память, гнозис, речь, праксис). По статистике от 3 до 20% лиц старше 65 лет имеют тяжелые когнитивные нарушения в виде деменции и от 40 до 80% более легкие в зависимости от возраста. Современная тенденция к увеличению продолжительности жизни и, соответственно, к увеличению числа пожилых лиц в популяции делает проблему когнитивных нарушений крайне актуальной для неврологов и врачей других специальностейПоэтому существует необходимость, разработать и внедрить новые методы и технологии для профилактики лечения заболеваний связанных с нарушениями когнитивных способностей головного мозга |
| Технологические риски | При первом запуске нанобиочипа можно столкнуться с такой проблемой, как нехватка заинтересованных пользователей. Также возникает риск для здоровья человекаНехватка ресурсов для производства |
| Потенциальные заказчики  | Нашими потенциальными заказчиками будет выступать целевая аудитория:Министерство здравоохранения Частные клиникиЛюди с когнитивными нарушениями |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | Установка .Партнерская программа.В будущем, когда наш проект достигнет большого масштаба, а продукт будет иметь высокие охваты, источником заработка(финансирования), может выступать реклама. Будь то реклама известных платформ, схожих по идеи с нами, или даже реклама мест |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наш продукт является медицинской услугой , обеспечивающих рост продолжительности жизни, а также получение новых эффективных средств профилактики и лечения когнитивных нарушений |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | \_\_\_\_\_\_\_\_500000000\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_рублей  |
| Предполагаемые источники финансирования | Гранты, инвестиции,субсидии от государства |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | **TAM:** По данным ФНС, в России 16,7 тысячи частных организаций, имеющих лицензию на медицинскую деятельность+ 6 187 государственных объектов здравоохранения+ 2 млн.чел страдающие когнитивными нарушениями **В РОССИИ**Тогда 2 022 787 это количество клиентов в ТАМ. Допустим наночип будет стоить 1,5млн.руб тогда ТАМ составит 3,034077× 10^120 руб в год.**SAM:** предположим, что только 70% мед. организаций готовы купить наш продукт = 16 020,9Тогда 1400000 — это количество клиентов в SAM, а он составит 24 031 350 000рублей в год.**SOM:** учитывая конкурентную среду и возможности нашего продукта, количество клиентов составит лишь 10% от SАM = 140000. Тогда SOM составит 210 000 000 000рублей в год.  |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
|  | Координатор, специалист (по Белбину) |  | Координация действий и решений, выявление основных идей. Работа с информацией и ее структурирование.  | Среднее общее образование, опыт работы – 2 года |
|  | Коллективист, исполнитель (по Белбину) |  | Работа с информацией и ее структурирование, поддержка гармонии в команде.  | Среднее общее образование |
|  | Доводчик, исполнитель, мыслитель (по Белбину) |  | Работа с дизайном – внешняя составляющая продукта и его презентации. Работа с информацией и ее структурирование | Среднее общее образование |
|  |  Оценщик, коллективист (по Белбину) |  | Работа с информацией и ее структурирование.  | Среднее общее образование |

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. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. 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) [↑](#footnote-ref-3)