**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Технологии здоровой жизни 2.0» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Надеваемый на руку портативный биоанализатор «Карлайл 2.0» |
| 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.* | ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии разработки медицинских изделий нового поколения, включая биогибридные, бионические технологии и нейротехнологии» |
| 4 | **Рынок НТИ** | Хелснет, Технет |
| 5 | **Сквозные технологии** | «Сенсорика и компоненты робототехники» |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: - Leader ID: 6326772- ФИО: Умбетжанова Алина- телефон: 89962121294- почта: yumiario@mail.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 | U1965158 | 6326772 | Умбетжанова Алина | Team lead, дизайнер-разработчик | 89962121294yumiario@mail.ru | Администратор | Магистратура ГУУ М\_МВТ\_1-2 |
| 2 |  | 6328536 | Владимир Тлеуов | Менеджер продукта, сисадмин | 87051077668varunosekai@mail.ru | Логист | Магистратура ГУУ М\_МВТ\_1-2 |
| 3 |  | 6326183 | Джанаева Ю.А.  | Отдел маркетинга | 87053144580: lulya\_tai@mail.ru | Бухгалтер | Магистратура ГУУ М\_МВТ\_1-2 |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | **Цель проекта:**1. Разработка инновационного портативного биоанализатора, для мониторинга состояния человека, а также забора крови вне поликлиник.2. Синхронизация поступающей с аппарата информации с веб-приложением, и рекомендации для улучшения здоровья, с учетом состояния пользователя по анализам датчиков.3. Привлечение инвестиций для реализации улучшения аппарата и введения новых функциональных возможностей**Задачи проекта:**1. Исследование рынка и целевой аудитории.2. Проектирование и создание прототипа аппарата.3. Разработка мобильного приложения.4. Тестирование приложения для обеспечения стабильной работы, высокого качества пользовательского опыта и конфеденциальности.5. Тестирование аппарата.6. Запуск и маркетинговая стратегия для успешного продвижения и привлечения покупателей.**Ожидаемые результаты:**1. Удобство и комфорт процесса забора крови.2. Быстрота процесса, сокращение времени, требуемого на получение результатов анализа.3. Минимальная инвазивность и уменьшение риска инфекций.4. Интеграция с другими устройствами (передача данных о состоянии организма в приложение «Здоровье»).5. Доступность медицинских услуг повсеместно.6. Повышение безопасности медработников.7. Персонализация лечения благодаря постоянному наблюдению.8. Раннее выявление заболеваний.**Области применения результатов:**Бизнес-сектор, здравоохранение, личное использование.**Потенциальные потребительские сегменты:**Пожилые люди, беременные женщины, пациенты в остром состоянии, доноры, медицинские учреждения, спортивные учреждения, министерство обороны и люди всех возрастов и профессий заботящихся о здоровье. |
|  | **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* | **Надеваемый на руку портативный биоанализатор «Карлайл 2.0»,** позволяет провести всесторонний анализ состояния здоровья человека, а также в домашних условиях организовать забор крови с последующей герметизацией и хранением пробирки для последующей передачи в лаборатории на исследования в любых целях, с синхронизацией полученной информации с мобильным приложением, фиксирующее данные пользователя, сохраняющее историю анализов, для отслеживания динамики и предлагающее рекомендации по улучшению самочувствия/эффективности лечения. |
| 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* | - Портативный биоанализатор позволяет осуществлять постоянное наблюдение и динамику хронических заболеваний у пожилых людей.- Контроль за состоянием здоровья беременных женщин без регулярных посещений медицинских учреждений.- Оперативно оценить здоровье человека в остром или критическом состоянии для дальнейших мер.- Проведение срочных экспресс анализов перед донорством или перед экстренной операцией.- Уменьшение очередей и нагрузки на персонал в медицинских учреждениях.- Отслеживание ключевых параметров (пульс, давление, насыщение кислородом, и т.д.) в реальном времени с целью оптимизации тренировок и предотвращения травм спортсменов.- Мониторинг здоровья в полевых и боевых условиях, для своевременной эвакуации солдат.- А также решает проблему нехватки времени и финансов в целях регулярных/своевременных медосмотров людей всех возрастов и профессий.  |
| 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.)* | **Здравоохранение:** К данному сегменту относятся государственные и частные медицинские учреждения, врачи, психологи, травматологи и другие специалисты здравоохранения, которые могут использовать аппарат для точного замера показателей организма.**Личное использование:** В этот сегмент входят люди всех возрастов и профессий, которые могут использовать аппарат для точного замера показателей организма, а также забора крови вне поликлиник.**Спорт**: Сюда относятся спортсмены всех направлений, работники этого сегмента, которые могут использовать аппарат для моментального анализа показателей организма во время тренировок и после.**Армия:** В данном сегменте аппарат можно применять в полевых условиях, удаленных регионах и в момент боевых действий для срочной оценки состояния пострадавших и принятия решения об эвакуации в критических случаях.  |
| 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* | 1. Набор датчиков «Vitals» позволяющий считывать состояние пользователя в данный момент2. База данных «Health Monitoring», сравнивающая показатели с эталонами в базе (на базе MySQL).3. Информация, поступающая с датчиков ARM Cortex4. Передача информации в приложение - WI-FI 6.5. Веб-приложение - Java, Kotlin6. Облачные хранилища - iCloud, Huawei cloud, Amazon, Google disk.4. Компонент для забора крови - NIR сканерами5. Скарификаторы Safe extraction6. Дезинфекция гелем на основе хлора - Hamilton Pharm |
| 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.*  | **Бизнес-модель портативного биоанализатора**1. **Ценность** заключается в предоставлении удобства, доступности диагностики и возможности профилактики заболеваний без необходимости посещения медицинского учреждения.2. **Источники дохода:**- Продажа устройства: Основным источником дохода станет реализация прибора через интернет-магазины и розничные сети.- Продажа расходных материалов: Регулярная продажа сменных картриджей для различных анализов обеспечит стабильный поток доходов.- Подписка на расширенный анализ: будет предложена модель подписки в мобильном приложении, предоставляющая доступ к более глубокой информации и персонализированным рекомендациям.- Лицензирование технологии: Предоставление лицензии на использование технологии медицинским учреждениям, независимым лабораториям, министерству обороны и спортивным организациям.3. **Взаимодействие с потребителями и поставщиками:**- Потребители: Компания стремится к построению долгосрочных отношений с клиентами, предлагая программы лояльности, качественную поддержку и персонализированные рекомендации. Ценность продукта будет особенно актуальна для людей с хроническими заболеваниями и тех, кто уделяет повышенное внимание своему здоровью.- Поставщики: Компания будет сотрудничать с надежными поставщиками компонентов устройства и сырья для сборки сменных картриджей, а также с РосЗдравНадзор по сертификации изделия и дальнейших апгрейдов аппарата, и расширения ассортимента расходных материалов к нему. 4. **Привлечение финансирования:**Финансирование проекта планируется получить за счет:- Венчурных инвестиций- Государственных грантов на исследования и развитие - Краудфандинговых платформ5. **Каналы сбыта и продвижения:**- Онлайн-продажи: Собственный сайт, маркетплейсы и интернет-магазины в том числе и аптечные сети.- Розничная сеть: Магазины электроники и аптеки.- Партнерство с клиниками: Внедрение устройства в частные медицинские центры и страховые компании.- Маркетинг: Продвижение продукта будет осуществляться через социальные сети, сотрудничество с блогерами, участие в выставках и PR-кампании.6. **Развитие бизнес-модели:**- Инновации: Постоянное совершенствование устройства, добавление новых функций и расширение ассортимента картриджей.- Выход на международный рынок: - Расширение географии продаж.- Партнерство с фармацевтическими компаниями:- Разработка совместимых картриджей и продуктов. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Процедурные кабинеты, Vein Viewer, FRESENIUS Medical Care, Abbott FreeStyle Libre, iHealth, Dexcom G6, Apple Watch Series 7, Withings ScanWatch, BioIntelliSense BioSticker и другие. |
| 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* | **Ключевые преимущества:**- Универсальность: Устройство объединяет функционал множества медицинских приборов, обеспечивая комплексный анализ состояния организма.- Доступность и оперативность: Точные результаты анализа доступны в режиме реального времени, как на самом устройстве, так и через мобильное приложение. - Профилактическая направленность: Регулярное использование биоанализатора способствует раннему выявлению отклонений и своевременному принятию мер для предотвращения развития заболеваний.- Персонализация: на основе полученных данных предоставляются индивидуальные рекомендации по улучшению состояния здоровья.- Надежность и точность: Система основана на современных технологиях и проходит многоступенчатую проверку точности измерений.**Дополнительные преимущества:**- Круглосуточная техническая поддержка и регулярные обновления программного обеспечения.- Доступная цена и экономичная эксплуатация.**Конкурентное преимущество:**В отличие от большинства существующих аналогов, предлагаемый биоанализатор отличается уникальным сочетанием доступности, многофункциональности и удобства использования. Он позволяет осуществлять комплексный мониторинг ключевых показателей здоровья с помощью одного устройства.  |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**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* | 1. Разрабатываемый продукт представляет собой **инновационное решение**, объединяющее в одном устройстве функции, которые обычно требуют использования нескольких приборов. Это обеспечивает пользователям возможность быстро и удобно проводить комплексный анализ состояния здоровья в домашних условиях. Отсутствие на рынке аналогичных многофункциональных устройств с широким спектром анализа делает наш продукт уникальным и конкурентоспособным. Мы уделяем особое внимание защите интеллектуальной собственности, активно работая над патентованием ключевых технологий, используемых в устройстве.2. Существует недостаток инновационных и доступных устройств для мониторинга здоровья на рынке. Наши конкуренты, как правило, специализируются на одном типе анализа (например, только измерение давления или уровня глюкозы), в то время как наш продукт предлагает комплексный анализ состояния здоровья. **Цены конкурентов:**Карлайл 2.0: 30 000 руб.Процедурные кабинеты, за каждую услугу: 120 - 900 руб.Лабаратории, за каждый анализ: 165 - 4 580 руб.Vein Viewer: 361 000 руб.FRESENIUS Medical Care: 3 000 000 руб.Abbott FreeStyle Libre: от 6 500 руб.iHealth (Apple Watch): от 33 590 руб.Dexcom G6 от 21 500 руб.Withings ScanWatch: от 50 000 рубBioIntelliSense BioSticker: неизвестно (только для США) Мы не просто предоставляем инструмент для измерения показателей, но и предлагаем пользователям **персонализированные рекомендации** на основе результатов анализа. Это делает наш продукт ценным инструментом для активного управления здоровьем.3. Повышение осведомленности о важности профилактики и регулярного мониторинга здоровья увеличивает спрос на удобные и доступные средства диагностики. Наш портативный биоанализатор удовлетворяет эту потребность, предоставляя возможность проводить анализ **в любое время и в любом месте**, без необходимости посещения медицинских учреждений.4. Численность населения РФ 146 миллионовЛюдей с ограниченными возможностями 11 млн.Пенсионеров 41 млн.Беременных женщин около 1 млн.Штатная численность Вооруженных сил 2 млнКоличество людей в спортивных организациях/предприятиях 15 млн, из них 4 млн профессиональные спортсмены.Итого: 11+41+1+2+4 = 59 млн человек, приблизительно около 40% населения (ориентируемся на проценты в связи с демографическим старением и динамикой рождаемости)**ТАМ: 0.4 х 146 млн = 58.4 млнSAM: 0.15 х 58.4 млн = 8.76 млнSOM: 0.25 х 8.76 млн = 2.19 млн****Потенциальный рынок для нашего продукта огромен**, учитывая растущий интерес к технологиям самодиагностики, а также актуальность в сфере удаленной медицины. Мы планируем выйти на международные рынки, что позволит расширить охват аудитории. **Регулярный доход** будет обеспечиваться за счет продажи картриджей и подписки на дополнительные аналитические сервисы, создавая стабильный поток доходов. Возможности адаптации продукта для разных регионов и пользователей, а также расширения его функциональности, гарантируют масштабируемость бизнеса.5. Мы планируем **постоянно совершенствовать изобретение**, внедряя новые технологии и улучшая его функциональные возможности. Получение медицинской сертификации и признание продукта в качестве медицинского устройства повысит доверие потребителей и откроет новые каналы сбыта. 6. Стратегические партнерские отношения с медицинскими и фармацевтическими компаниями, аптечными сетями и страховыми компаниями позволят **создать устойчивую экосистему вокруг нашего продукта и обеспечить его доступность для широкой аудитории**. |
|  | **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* | 1. Все в одном: возможность получать анализ полный анализ состояния организма. А также делать забор крови в условиях безопасности и комфорта дома/офиса.2. Динамика: Возможность отслеживать динамику показаний прибора в приложении, для наглядности прогресса. 3. Безопасность данных: Защита конфиденциальности и безопасности данных пользователя, обеспечиваемая шифрованием FIPS 46-3, с защитной передачей с аппарата в приложение по Wi-Fi.4. Приложение позволяет сравнивать показания пациента с эталонными для его/её возраста/расы/веса/роста, а также в среднем по пользователям по различным показателям (фильтр)5. Генерация в приложении на основе показателей рекомендованных действий для улучшения показателей и доведения их до эталона, на основе программы Cadence doc assistance с AI. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Видение основателя проекта в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса и партнерских возможностей для разработки данного аппарата, расходных материалов к нему и мобильного приложения:1. Организация команды:Формирование мультидисциплинарной команды, состоящей из инженеров, разработчиков, врачей, маркетологов, финансистов и других специалистов.Введение гибких методов управления проектом.Корпоративная идея «Здоровье с комфортом»Создание культуры открытости и сотрудничества, поощряющей обмен идеями и знаниями.2. Разработка и производство:Использование современных технологий и подходов к проектированию (CAD/CAM, 3D-принт, Vitals датчики, NIR сканеры, Safe extraction).Внедрение системы контроля качества на всех этапах производства.Автоматизация производственных процессов для повышения эффективности и снижения затрат.3. Маркетинг и продажи:Разработка уникального торгового предложения (USP), подчеркивающего преимущества продукта.Активное использование цифровых каналов продвижения (социальные сети, контекстная и таргетированная реклама, SEO).Сотрудничество с медицинскими учреждениями и врачами для повышения доверия к продукту.3. Финансовое управление:Бюджетирование и финансовый контроль для обеспечения устойчивости бизнеса.Привлечение инвестиций и грантов для финансирования разработок и масштабирования.Оптимизация налоговых обязательств и страховых выплат.Партнерские возможности1. Сотрудничество с IT-компаниями:Разработка мобильного приложения и платформы для сбора и анализа данных.2. Интеграция с существующими системами электронного здравоохранения.3. Возможности для кросс-продаж и совместного маркетинга.Взаимодействие с гос. органами и НКО:Участие в государственных программах поддержки стартапов.Участие в программах развития технологий здоровой жизнедеятельностиПолучение грантов и субсидий для расширения функциональных возможностей и изобретение новых моделей биоанализатора.В будущем международное партнёрство:Выход на международные рынки через локальных партнёров.Локализация продуктов и адаптация к местным рынкам. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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.)* | 1. Забор крови и автоматизированная дезинфекция оборудования. В отличие от специализированных устройств (глюкометры, тонометры), наш биоанализатор объединяет в себе функции нескольких приборов, проводит широкий спектр анализов, не требующих лабораторных условий.Это всё делает его универсальным инструментом для домашнего контроля здоровья.2. Благодаря использованию передовых датчиков и алгоритмов, наш биоанализатор обеспечивает точность, сопоставимую с профессиональными медицинскими приборами. Это гарантирует достоверность полученных данных и позволяет принимать обоснованные решения о состоянии здоровья.3. Интуитивно понятный интерфейс и мобильное приложение с функцией синхронизации данных предоставляют пользователю расширенную аналитику и персонализированные рекомендации в режиме реального времени. 4. Регулярное использование биоанализатора позволяет не только диагностировать, но и предотвращать заболевания за счет раннего выявления отклонений. Персонализированные рекомендации на основе полученных данных помогают пользователю улучшить свое здоровье. 5. Несмотря на широкий функционал и высокую точность, цена нашего биоанализатора остается конкурентоспособной благодаря оптимизации производственных затрат. 6. Длительный срок службы картриджей и датчиков минимизирует затраты на обслуживание и делает эксплуатацию устройства более выгодной. 7. Возможность передачи результатов анализов непосредственно врачу через интегрированные платформы телемедицины расширяет функциональность устройства и повышает удобство его использования.8. Высококачественные материалы и компоненты, а также тщательное тестирование гарантируют долговечность и надежность работы биоанализатора.9. Предлагается гибкая модель продаж и сервисного обслуживания, включающая подписку на расширенные аналитические услуги и регулярную поставку картриджей. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Одним из ключевых компонентов такого аппарата является набор датчиков «Vitals» позволяющий считывать состояние пользователя в данный момент и база данных «Health Monitoring», сравнивающая показатели с эталонами в базе, к тому же выдающая рекомендации по улучшению тех или иных показателей (на базе MySQL).2. Информация, поступающая с датчиков, обрабатывается логическим процессором на основе ARM Cortex, передача информации в приложение осуществляется по WI-FI 6.3. Все данные сохраняются в веб-приложении на смартфоне, что позволяет отслеживать динамику, и делает резервные копии в облачном хранилище (iCloud, Huawei cloud, Amazon, Google disk).4. Компонент для забора крови оснащен NIR сканерами и скарификаторами по технологии Safe extraction, позволяющими делать забор крови полностью безопасным для пользователя (приборы и датчики очищаются гелем на основе хлора, по технологии Hamilton Pharm), зона контакта в месте забора крови дезинфицируется спиртом. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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* | Проведен анализ рынкаВыявлены главные конкурентыСоздан портрет потенциального покупателяРазработана концепция устройстваНачаты технические расчетыСоздано несколько вариантов дизайна корпусаВ разработке сайт бренда, который по тестовой рассылке и рекламе успели посетить 11 964 пользователя.Проведен опрос **4 070 респондентов**, из которых 74,1% нуждаются в таком медицинском изобретении и готовы приобрести его за заявленную цену17,7% не доверяют, но готовы изучить и передумать8,2% опрошенных категорически отнеслись к устройству**План развития продукта:**1. Определение требований (1-1,5 месяца)-Анализ потребностей целевой аудитории: 1 неделя-Сбор технических требований: 1-3 недели-Юридические и нормативные аспекты: 1 неделя-Экономическая оценка: 1 неделя-Аналитика и исследование рынка: $5,000-Консультации юристов и экспертов: $5,000-Экономическое моделирование: $10,0002. Проектирование (3-6 месяца)-Концепция устройства: 0,5-1 месяц-Проектирование интерфейса пользователя: 1-2 месяца-Разработка функциональной схемы: 1-2 месяца-Выбор технологий и материалов: 0,5-1 месяц-Дизайн и концепция: $5,000-Интерфейс пользователя: $20,000-Инженерия и схемотехника: $35,000-Закупка комплектующих: $40,0003. Разработка (12 месяцев)-Создание прототипа: 3 месяца-Программирование интерфейса: 3 месяца-Тестирование отдельных модулей: 3 месяца-Интеграция модулей: 3 месяца-Прототипирование: $45,000-Программирование: $50,000-Модульное тестирование: $25,000-Интеграционные работы: $50,0004. Тестирование и сертификация (12 месяцев)-Функциональное тестирование: 2 месяца-Безопасность и надежность: 2 месяца-Клинические испытания: 2- месяца-Сертификация на основе испытаний: 6 месяцев-Лабораторные испытания: $150,000-Клинические исследования: $180,000-Сертификация $37 0005. Создание ПО и интеграция с устройством (6 месяцев)-Бэклог и проектирование архитектуры: 1 месяц-Разработка функционала анализа данных: 1 месяц-Пилотный запуск и сбор обратной связи: 3 месяца-Финальная подготовка и релиз: 1 месяц-Создание приложения такой сложности: $200,0006. Внедрение и запуск (12--18 месяцев)-Производство первой партии: 6 месяц-Маркетинговая кампания: 3-6 месяц-Запуск продаж: 3-6 месяц-Организация производства первых 25тыс устройств:-Рекламная кампания: $150 000-Производство партии (25 000 устройств) $5 000 000-Логистика и дистрибуция: 50 000 7. Поддержка и обновление (Постоянная деятельность)-Круглосуточная техническая поддержка: $100,000/год-Обновления ПО: $300,000/год-Улучшения и расширения: $250,000/год |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1. С помощью цифрового маркетинга целевая аудитория продукта – это лица любого возраста, заинтересованные в мониторинге здоровья, а также люди с хроническими заболеваниями, активно пользуются интернетом. Цифровые каналы позволяют охватить эту аудиторию с минимальными затратами.Методы: Контекстная реклама (Google, Яндекс), таргетированная реклама и органический контент в социальных сетях (Instagram, Facebook, TikTok), сотрудничество с блогерами и экспертами в области здоровья и фитнеса, SEO-оптимизация сайта.2. Интернет-магазины и маркетплейсы, такие как Ozon, Wildberries и другие, предоставляют доступ к широкой аудитории и позволяют быстро выйти на рынок с минимальными затратами на инфраструктуру.3. Медицинские учреждения и аптеки пользуются высоким уровнем доверия у потребителей и могут стать важными партнёрами для распространения и популяризации продукта.4. Для популяризации продукта на массовом рынке, особенно среди людей старшего возраста, телевизионная и наружная реклама остаются важными каналами.5. Прямые продажи корпоративным клиентам, таким как страховые компании, работодатели, спортивные учреждения, позволяют расширить рынок и обеспечить стабильный спрос.6. Программы лояльности и активная поддержка клиентов способствуют привлечению новых пользователей и удержанию существующих, повышая их доверие и удовлетворенность продуктом.7. Краудфандинговые платформы позволяют привлечь средства для финальной стадии разработки и производства устройства, а также создать сообщество вокруг продукта на раннем этапе. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Прямые продажи через собственный онлайн-магазин:- Обоснование: создание собственного интернет-магазина позволяет установить прямой контакт с покупателями, улучшить сервис обслуживания клиентов и собирать ценную информацию о предпочтениях потребителей. Кроме того, прямые продажи исключают комиссионные сборы маркетплейсов, что дает возможность устанавливать более конкурентоспособные цены и проводить регулярные акции.2. Интернет-магазины и маркетплейсы:- Обоснование: платформы, подобные Ozon, Wildberries и Amazon, обладают широкой аудиторией, охватывая потребителей, активно ищущих решения для мониторинга здоровья. Они обеспечивают удобство покупок, быструю доставку и простые условия возврата, что повышает доверие к продукту. 3. Медицинские учреждения и аптеки:- Обоснование: аптеки и медицинские учреждения пользуются высоким уровнем доверия среди потребителей, которые ассоциируют эти места с качественными и надежными продуктами, особенно в сфере здравоохранения. Размещение продажи устройства в таких учреждениях позволит охватить целевую аудиторию людей, заботящихся о своем здоровье, а также получить рекомендации врачей, что повысит доверие к продукту и спрос.4. Партнёрства с корпорациями и страховыми компаниями:- Обоснование: сотрудничество с крупными компаниями в рамках корпоративных программ по охране здоровья позволит выйти на широкий рынок и обеспечить стабильный спрос. Включение устройства в пакеты медицинского страхования для профилактики и мониторинга здоровья создаст дополнительные каналы сбыта.5. Розничные сети (физические магазины):- Обоснование: несмотря на рост онлайн-продаж, многие потребители предпочитают проверять товары лично перед покупкой. Размещение в крупных розничных магазинах и специализированных магазинах товаров для здоровья поможет повысить узнаваемость бренда и доверие к продукту. Физические магазины, расположенные в крупных торговых центрах, станут удобным местом для покупок для широкой аудитории.6. Телемедицинские платформы и онлайн-консультации:- Обоснование: популярность телемедицины растет. Интеграция с платформами для удаленного мониторинга здоровья и обмена данными с врачами повысит ценность продукта для пользователей. Платформы предоставляют удобный и безопасный способ для людей следить за своим здоровьем, не посещая клиники.7. Краудфандинг:- Обоснование: краудфандинговые платформы позволяют привлечь начальные инвестиции для финальной стадии разработки и серийного производства. Кампании на таких платформах помогают создать базу лояльных клиентов и поклонников продукта, которые будут поддерживать проект на протяжении всего его существования.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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* | **Удобство и экономия времени:** - Потребители могут проводить анализы и процедуры в любое удобное время и месте, избегая необходимости посещать медицинские учреждения.- Быстрое получение результатов анализов благодаря автоматической передаче данных в мобильное приложение.- Оперативная оценка здоровья человека в остром или критическом состоянии для дальнейших мер.- Проведение экспресс анализов перед донорством или срочной операцией- Уменьшение очередей и нагрузки на персонал в медицинских учреждениях**Повышение точности диагностики:**- Современные датчики обеспечивают высокую точность измерений, что позволяет своевременно выявлять отклонения в состоянии здоровья.- Постоянный мониторинг ключевых показателей здоровья помогает предотвратить развитие серьезных заболеваний.**Индивидуальный подход к лечению:**- На основе полученных данных мобильное приложение предлагает персонализированные рекомендации по изменению образа жизни, питанию и приему медикаментов.- Возможность дистанционного консультирования с врачом через приложение для коррекции лечения.**Безопасность и комфорт:**- Одноразовые картриджи исключают риск заражения и обеспечивают стерильность процедур.- Простой и интуитивно понятный интерфейс устройства и приложения делают его доступным даже для людей без специальных знаний.**Доступность медицинских услуг:**- Особенно актуально для жителей отдаленных районов, где доступ к квалифицированной медицинской помощи затруднен.- Помогает людям с ограниченными возможностями, которым сложно передвигаться. |
| 26 | **«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 11)*  | 1. Человек в критическом состоянии в случае чрезвычайных ситуаций получивший травмы: природные катаклизмы (ураган, цунами, сель и др.), техногенные ситуации (аварии, пожары и прочие.), биологические (вспышки эпидемии, пандемия, карантин), социальные (терроризм, алкоголизм, употребление запрещенных веществ), экологические (изменение биосферы, загрязнение воды, кислотные дожди)2. Люди, нуждающиеся в срочном переливании крови или операционном вмешательстве.3. Пациенты с хроническими или инфекционными заболеваниями: температура, слабость, признаки эпилепсии, острые боли в брюшной части.4. Маломобильные граждане: пенсионеры, беременные женщины, люди с ограниченными возможностями, люди с травмами конечностей.5. Жители удаленных районов, не имеющих доступа к вызову врача на дом, испытывающие недомогания, без возможности оценить состояние и запросить помощь.6. Спортсмены перед участием в соревнованиях могут получить данные о своем состоянии, оптимизировать нагрузку и предотвратить опасные травмы.7. Военные получат возможность в полевых условиях и в зоне боевых действий, провести анализы для оказания своевременной помощи и эвакуации солдат.8. Уязвимые слои населения с дефицитом времени и финансовых ресурсов могут получить поверхностный отчет о состоянии их здоровья.9. Тревожные люди, ипохондрики будут регулярно следить за своими показателями здоровья, отчего могут быть уверенны и спокойны за свое самочувствие, и своевременно реагировать на изменения тем самым минимизируют уровень стресса и беспокойства.10. Персонализированный подход к здоровью и стремление к пониманию состояния собственного организма для принятия обоснованных решений в отношении питания, физической активности, лечения и общего благополучия на протяжении всей жизни. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Портативный биоанализатор представляет собой инновационное решение для обеспечения постоянного и удобного мониторинга состояния здоровья. Данное устройство интегрирует в себе широкий спектр функций, ранее доступных только при использовании специализированной медицинской аппаратуры.1. Карлайл 2.0 позволяет проводить комплексный анализ ключевых биологических показателей, а именно:- Мониторинг температуры тела, с помощью инфракрасных датчиков и термометров- Измерение пульса с использованием оптического датчика (фотоплетизмографии)- Мониторинг дыхания с помощью датчика носовых потоков воздуха- Уровень стресса из вариабельности сердечного ритма (HRV)- Насыщение кислородом (сатурация), через оптический датчик для измерения уровня кислорода в крови (SpO2)- Биохимический состав крови: Миниатюрные электрохимические датчики для анализа глюкозы, холестерина, триглицеридов, электролитов и других веществ с одной капли крови.- Электрокардиограмма (ЭКГ)Встроенные электроды для регистрации электрической активности сердца.- Артериальное давление. Осциллометрический метод и фотоплетизмография.- Маркеры воспаления, микрофлюидными чипами для анализа C-реактивного белка (СРБ) и скорости оседания эритроцитов (СОЭ)Это всё делает его универсальным инструментом для домашнего контроля здоровья.2. Благодаря компактным размерам и интуитивно понятному интерфейсу, устройство удобно использовать в домашних условиях, а также:- Передавать полученные данные на смартфон, планшет или другое устройство что бы подробнее изучить состояние здоровья, и по разрешению пользователя перенаправлять результаты в поликлинику и закрепленному врачу, в том числе в платные клиники и лечащим докторам.- Анализ и хранение данных: приложение обрабатывает полученные данные, предоставляет рекомендации и сохраняет историю измерений для дальнейшего отслеживания пациентом- Уведомления и напоминания: пользователи получают уведомления о необходимости проведения очередного анализа или приема лекарства.3. Сменные одноразовые картриджи, содержащее иглу и пробирку для сбора образца крови. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | 1. **TAM (Total Addressable Market):**Это общий размер всего рынка, включающий всех потенциальных пользователей продукта. В данном случае это все категории людей, которые могут нуждаться в таком устройстве, включая пожилых людей, беременных женщин, пациентов в остром состоянии, доноров, а также различные учреждения.Оценка TAM:Численность населения РФ 146 миллионов:-Людей с ограниченными возможностями 11 млн.-Пенсионеров 41 млн.-Беременных женщин около 1 млн.-Штатная численность Вооруженных сил 2 млн-Количество людей в спортивных организациях/предприятиях 15 млн, из них 4 млн профессиональные спортсмены.TAM = 11 + 41 + 1 + 2 + 4 = 59 млн - 40% населения (в связи с демографическим старением и динамикой рождаемости ориентир на процентаж)**SAM (Serviceable Available Market):**Это часть TAM, которую компания реально может обслужить с учетом своих возможностей и ограничений. Например, не все группы людей готовы или финансово смогут позволить себе покупку такого устройства.Оценка SAM: Предположим, что устройство будет продаваться преимущественно в крупных городах, где есть достаточный спрос и платежеспособность населения. Также учитываем возможность продажи в медицинские и спортивные учреждения, и государственные закупки.Допустим, что реальная доля рынка, которую можно охватить, составит 15% от TAM.SAM = 0.15×58.4 млн = 8.76 млн**SOM (Serviceable Obtainable Market):**Это та часть рынка, которую компания реально сможет захватить, учитывая свою стратегию, ресурсы и конкуренцию в виде привычных методов сдачи анализов и существующих приложений здоровья.Оценка SOM: Пусть компания планирует занять 25% от SAM в течение первых пяти лет работы на рынке.SOM = 0.25×8.76 млн = 2.19 млнИтоговые значения: TAM: 58.4 млн человек SAM: 8.76 млн человек SOM: 2.19 млн человек2. Продвижение:Глобальный тренд ухода за собственным здоровьем без обязательной зависимости от медицинских учреждений стимулирует развитие рынка устройств для самодиагностики и мониторинга.Возможности масштабирования бизнеса:- Расширение ассортиментаНовые типы датчиков: добавление новых типов датчиков для мониторинга дополнительных параметров здоровья, например, уровня витамина D, гормонов щитовидной железы, уровень холестерина и других биомаркеров.Новые расходные материалы: такие как тест полоски мочи для выявления pH, альбуминурия, анализ на инфекции, тест на беременность и др.Модификации устройства: создание версий устройства для различных сегментов рынка, таких как профессиональные медицинские работники, домашние пользователи, путешественники и т.д.: - Географическая экспансия:Международный выход: выход на зарубежные рынки, начиная с ближайших регионов и постепенно расширяя географию присутствия.Адаптация продукта: локализация оборудования и приложений под особенности местных рынков, включая языковые адаптации, соответствие национальным стандартам и регуляциям.- Партнёрства и коллаборацииСовместные проекты с фармацевтическими компаниями: разработка совместных решений для мониторинга состояния здоровья пациентов, принимающих определенные препараты.Коллаборации с медицинскими, спортивными и военными учреждениями: заключение договоров на поставку оборудования в крупные клиники и госпитали, участие в клинических исследованиях.- Услуги и подпискаПлатформа телемедицины: создание собственной платформы для дистанционного консультирования с врачами, основанной на данных, собранных с помощью устройства.Подписка на обслуживание: предоставление подписок на регулярные поставки расходных материалов (картриджей), техническое обслуживание и обновления программного обеспечения.- Развитие экосистемыИнтеграции с другими устройствами: создание интеграций с популярными фитнес-трекерами, умными часами и другими гаджетами для обмена данными и улучшения пользовательского опыта.Разработка дополнительного оборудования: создание сопутствующих устройств, таких как мини-лаборатории для домашнего использования, автоматические дозаторы лекарств и т.п.Предложение Карлайл 2.0 в комплекте с другими товарами для здоровья - Исследования и разработкиНаучные исследования: участие в научных проектах и клинических испытаниях для подтверждения эффективности и безопасности устройства.Патентование технологий: защита интеллектуальной собственности и патентование уникальных технологий и решений.Возможность дополнять клиническое состояние и методы лечения для будущих рекомендаций пациентам с аналогичными показателями- Маркетинг и продвижениеРеклама и PR: активное продвижение бренда через цифровые и традиционные медиа-каналы, участие в выставках и конференциях.Инфлюенс-маркетинг: привлечение известных личностей и лидеров мнений для популяризации продукта среди целевой аудитории.- Социальные инициативыПроекты в сфере общественного здравоохранения: участие в социальных инициативах, направленных на повышение осведомленности о важности профилактики и раннего выявления заболеваний.Спонсорство мероприятий: спонсорская поддержка спортивных и оздоровительных мероприятий, благотворительных акций.3. Рентабельность бизнеса:-Разработка высокотехнологичного устройства требует значительных первоначальных инвестиций. Однако высокая стоимость единицы продукции оправдана ее многофункциональностью и универсальностью. - Карлайл 2.0, относящийся к премиум-сегменту, обеспечит хорошую прибыль благодаря не только продаже устройства, но и дополнительным услугам (программное обеспечение для анализа здоровья, интеграция с медицинскими учреждениями, продажа расходных материалов).- Ожидается высокий спрос на Карлайл 2.0, благодаря растущему интересу к ЗОЖ. -Грамотная маркетинговая стратегия и расширение каналов сбыта обеспечат быстрый возврат инвестиций и стабильный финансовый рост.Прогноз затрат:3.1. Определение функциональных требованийВремя: 4–6 недель.Ресурсы: Команда специалистов, включающая инженеров-биомедиков, программистов, дизайнеров, маркетологов, финансистов и др.Стоимость: от $10,000 до $20,0003.2. Разработка концепции и прототипаВремя: 3–6 месяцев.Ресурсы: Специалисты по разработке медицинских устройств, инженеры-электронщики, механики. Стоимость: от $250,000 до $270,000.3.3 Тестирование и сертификацияВремя: 6–12 месяцев.Ресурсы: Лаборатории для тестирования, специалисты по сертификации. Стоимость – от $330,000 до $370,000.3.4 Производство и маркетингВремя: 6–12 месяцев.Ресурсы: Производственные мощности, маркетинговая кампания. Стоимость: от $5,000,000 до $5,200,000.Итоговые затраты и срокиВ целом, создание подобного устройства потребует значительных инвестиций и времени:**Общая стоимость:** От $5,592,000 до $5,760,000.Общее время: От 15,5 до 31 месяцев.(Эти цифры являются ориентировочными и могут сильно варьироваться в зависимости от конкретных задач и условий реализации проекта)Себестоимость 1 комплекта (биоанализатор Карлайл 2.0, 5 картриджей, зарядное устройство) = 20,000 рубСтоимость при прямых продажах 35,000рубСтоимость продаж по гос закупкам 30,000рубСтоимость продаж дистрибьюторам 29,000рубСтоимость сменных картриджей:набор 5 единиц: 350рубнабор 10 единиц 600рубнабор 25 единиц 1200рубСтоимость подписки в приложении:149 руб/месяц1199 руб/год |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в**течение 6-12 месяцев после завершения**прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* | 1. Завершение разработки и сертификация-Завершение доработки устройства и проведение дополнительных тестирований.-Получение международных сертификатов качества и безопасности для продаж на разных рынках.2. Масштабирование производства-Оптимизация производственных процессов для увеличения объемов выпуска.-Снижение себестоимости и повышение маржинальности продукции.3. Маркетинговая кампания-Запуск маркетинговой стратегии с акцентом на онлайн-продвижение и участие в отраслевых выставках.-Повышение осведомленности о бренде и привлечение первых пользователей.4. Партнёрства с медицинскими учреждениями и страховыми компаниями-Налаживание сотрудничества с клиниками для интеграции устройства в программы мониторинга здоровья.-Разработка партнерств с страховыми компаниями для включения устройства в их пакеты.5. Развитие мобильного приложения и облачного сервиса-Разработка мобильного приложения для синхронизации устройства с телефонами пользователей.-Создание облачного сервиса для хранения и анализа данных, полученных с устройства.6. Привлечение инвестиций-Привлечение венчурных инвестиций для ускоренного роста и масштабирования.-Участие в стартап-конкурсах и использование средств для развития.7. Выход на международные рынки-Экспансия на рынки Европы, США и Азии.-Налаживание партнерств с зарубежными дистрибьюторами и медицинскими учреждениями.8. Постоянное улучшение продукта-Сбор обратной связи от пользователей и улучшение устройства в соответствии с их потребностями.-Адаптация продукта под специфические требования разных рынков.Меры поддержки-Привлечение инвестиций, участие в государственных программах поддержки стартапов и сотрудничество с акселераторами. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| **Фокусная тематика из перечня ФСИ**(<https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php> ) | Надеваемый на руку портативный биоанализатор «Карлайл 2.0» |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| **Коллектив** *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству,**перечню должностей, квалификации),**который Вы представляете на момент**выхода предприятия на самоокупаемость.**Вероятно, этот состав шире и(или) будет**отличаться от состава команды по проекту,**но нам важно увидеть, как Вы**представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на**самоокупаемость* | Коллектив 36 человек, в частности:4 Торговых представителя3 Специалиста по маркетингу (SEO, таргет, видеографы и прочее) 1 Специалист по логистике2 Бухгалтера1 Управляющий проектом (директор)1 Заведующий складом2 Экспедитора4 Инженера1 Био-инженер3 IT специалиста2 Медицинских работника12 Операторов технической поддержки клиентов |
| **Техническое оснащение***Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | На момент выхода на самоокупаемость техническая оснащенность предприятия планируется следующая: фабрика по сборке биоанализатора, на базе холодного склада общей площадью 1000квм.На территории склада будет развернут офис общей площадью 120-150квм, из сэндвич-панелей. Фабрика – конвейер по сборке с 2 роботами руками, швейная установка по сшиванию рукавов биоанализатора, пресс склейки деталей, тестовый стенд, 3д принтер, сварочная станция, шлифовальный станок.Офис будет оснащен серверной будкой с сервером, 10-15 компьютеров или ноутбуков, 3 проектировочные станции. |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | Поставщики: производитель Vitals датчиков MEDSYST,Производитель пластмасс PLASTPRODUCTПроизводитель электроники HUAWEI CO LTDУдаленный штаб call-центра и чатов поддержки от Яндекс-сервисовПродавцы:Аптеки, мед/спорт учреждения, OZON, Wildberries, страховые компании |
| **Объем реализации продукции (в натуральных единицах)** *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено* | Объем реализации – 25 000 единиц/год (комплекты)Комплектация:1 Основное устройство биоанализатор «Карлайл 2.0»2. Зарядное устройство 3. 5 сменных картриджей4. Футляр для хранения и переноски устройства5. Инструкция по эксплуатации6. Гарантийный талон7. Упаковка |
| **Доходы (в рублях)** *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* | 750 млн руб. - при продаже 25 000 комплектов биоанализатора (пилотный тираж), по цене 30 000 рублей (в среднем).12.6 млн рублей при продаже 36 000 комплектов картриджей за 1ый год42млн рублей при продаже 120 000 комплектов картриджей6 млн руб. при подписке 5 000 пользователей |
| **Расходы (в рублях)** *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* | 615 – 630 миллионов рублей в год |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость***Указывается количество лет после завершения гранта* | 1,5-3 года |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,** **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| **Коллектив** | Дизайнер-разработчик, логист, бухгалтер |
| **Техническое оснащение:** | Ноутбук, компьютер для дизайна, смартфон, наушники и микрофон для связи, планшет. |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| **Формирование коллектива:** | Найм инженеров и программистов на период реализации инжиниринга продукта, с поэтапным наймом маркетологов для создания конкретного плана сбыта товара |
| **Функционирование юридического лица:** | ТОО |
| **Выполнение работ по разработке****продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:** | Анализ существующих научно-технических данных и выбор наиболее перспективных направлений для разработки.Разработка технического задания на создание MVP.Проектирование и изготовление прототипа.Тестирование прототипа и сбор обратной связи.Доработка продукта на основе обратной связи.Проведение дополнительных экспериментов и испытаний для достижения уровня TRL 3.Подготовка отчета о выполненных работах и достигнутых результатах.Обоснование возможности дальнейшей разработки и коммерциализации продукта. |
| **Выполнение работ по уточнению****параметров продукции, «формирование»****рынка сбыта (взаимодействие с****потенциальным покупателем, проверка****гипотез, анализ информационных****источников и т.п.):** | Провести исследование рынка и проанализировать текущие тенденции.Сегментировать рынок и определить целевые группы потребителей.Провести конкурентный анализ и выявить уникальные преимущества вашего продукта.Организовать опросы и интервью с потенциальными покупателями.Создать фокус-группы для обсуждения продукта.Провести тестирование продукта среди представителей целевых групп.Сформулировать гипотезы и провести эксперименты для их проверки.Проанализировать результаты экспериментов и собрать данные.Мониторить СМИ и использовать аналитику данных для получения дополнительной информации.Заказать профессиональные маркетинговые исследования при необходимости.Внести изменения в параметры продукта и скорректировать маркетинговую стратегию.Разработать долгосрочную стратегию развития продукта и укрепления позиций на рынке. |
| **Организация производства продукции:** | Закуп оборудования, подгонка мощностей под требуемый результат |
| **Реализация продукции:** | Подписание договоров с долгосрочными партнерами, работа с тендерами |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| **Доходы:** | 750 000 000 – 800 000 000 руб/год |
| **Расходы:** | 560 000 000 – 600 000 000 руб/год |
| **Источники привлечения ресурсов для****развития стартап-проекта после****завершения договора гранта и****обоснование их выбора (грантовая****поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):** | Финансирование проекта планируется получить за счет:- Венчурных инвестиций- Государственных грантов на исследования и развитие - Краудфандинговых платформ |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 Проектирование, разработка, тестирование и сертификация (длительность – 28-31,5 месяца) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Определение требований (1-1,5 месяца) | Аналитика и исследование рынкаКонсультации юристов и экспертовЭкономическое моделирование | 500 000 руб.500 000 руб.1 000 000 руб. | Выявление ЦА и количества потенциальных клиентов, соответствие требованиям закона, оптимизация расходов |
| Проектирование (3-6 месяца) | Дизайн и концепцияИнтерфейсИнженерия и схемотехникаЗакупка комплектующих:  | 500 000 руб.2 000 000 руб.3 500 000 руб.4 000 00 руб. | Проектирование изобретения и современные инженерные решения позволяют сделать устройство удобным и сэкономить на комплектующих  |
| Разработка (12 месяцев) | ПрототипированиеПрограммированиеТестированиеИнтеграционные работы | 4 500 000 руб.5 000 000 руб.2 500 000 руб.5 000 000 руб. | Разработка прототипа, проверка функциональных возможностей и безопасности. |
| Тестирование и сертификация (12 месяцев) | Лабораторные испытанияКлинические исследования-Сертификация | 15 000 000 руб.18 000 000 руб.3 700 000 руб. |  |

 |
| Этап 2 Массовая производительность (длительность – 3-6 месяцев) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Создание ПО и интеграция с устройством | Список требований и проектирование архитектурыРазработка функционала анализа данныхПилотный запуск и сбор обратной связиФинальная подготовка и релиз | 20 000 000 руб. | Мобильное приложение с удобным и понятным интерфейсом, отображает и сохраняет данные о состоянии человека и дает возможность делиться анализами с лечащим врачом, а так же отслеживает динамику изменений, фиксирует рекомендации врача. |
| Внедрение и запуск (12--18 месяцев) | Организация производстваРекламная кампанияЛогистикаКруглосуточная техническая поддержка: Обновления програмного обеспеченияУлучшения и расширения:  | 500 000 000 руб.15 000 000 руб.5 000 000 руб.10 000 000 руб/год30 000 000 руб/год25 000 000 руб/год | Выход проекта на промышленные мощности, первые продажи, обработка данных, налаживание хранения, логистики, и др. |

 |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** | Нет |
| **Участвовал ли кто-либо из членов****проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации****команд»:** | Нет |
| **Участвовал ли кто-либо из членов****проектной команды в программах****«Диагностика и формирование****компетентностного профиля человека /****команды»:** | Нет |
| **Перечень членов проектной команды,****участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:** | Нет |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как****диплом»** | Нет |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности****и наличие достижений в конкурсах****АНО «Россия – страна возможностей»:** | Нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| **Номер контракта и тема проекта по****программе «УМНИК»** | Нет |
| **Роль лидера по программе «УМНИК» в****заявке по программе «Студенческий****стартап»** | Нет |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Определение требований | 1-1.5 | 2 000 000 |
| 2 | Проектирование  | 3-6 | 10.000.000 |
| 3 | Разработка | 12 | 17 000 000 |
| 4 | Тестирование и сертификация | 12 | 37 000 000 |
| 5 | Создание ПО и интеграция с устройством | 6 | 20 000 000 |
| 6 | Внедрение и запуск (25тыс комплектов) | 12-18 | 500 000 000 |
| 7 | Поддержка и обновление | Постоянно | 65 000 000 |