**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | *Название стартап-проекта* | *Helthi* |
| 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. | Игрушка, которая будет подбирать манеру общения с людьми с психическими расстройствами, в зависимости от их заболеваний и диагноза, благодаря GPT-чату и правильной настройке специалистов.Биомедицинские технологии. |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Биомедицинские технологии  |
| 4 | Рынок НТИ | Healthnet |
| 5 | Сквозные технологии | Технологии – Индустрии 4.0 (Большие данные, искусственный интеллект, робототехника и т.д.) |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 |  Лидер стартап-проекта4501224Сергиенко Александр Сергеевич89043830207sasha.serg4@mail.ru | - Unti ID - Leader ID - ФИО - телефон - почта |
| 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 |  | 4501224 | Сергиенко Александр Сергеевич | Лидер проекта  | 89043830207sasha.serg4@mail.ru |  |  |
| 2 |  | 4501258 | Венков Кирилл Константинович | Специалист | +79628903888 Venkov.2021@mail.ru |  |  |
| 3 |  | 4483354 | Астудина Вероника Алексеевна | Аналитик | 89269985206veronikaastudina@gmail.com |  |  |

 |
|  | **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 | Игрушка, которая будет подбирать манеру общения с людьми с психическими расстройствами, в зависимости от их заболеваний и диагноза, благодаря GPT-чату и правильной настройке специалистов.Цель: Предоставить друга с которым можно поговорить в любой момент для людей с ментальными расстройствамиЗадача проекта: Закрыть потребность в общении и людей с ментальными расстройствамиРезультат: Облегчить жизнь людей с ментальными расстройствамиОбласти применения результатов: Развитие отрасли помощи людям с ментальными расстройствамиПотенциальные потребительские сегменты: Родственники/друзья/знакомые людей с ментальными расстройствами |
|  | **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 | Круглая мягкая игрушка, со встроенным ПО обеспечением чата GPT для общения. |
| 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 | 12% населения планеты страдает от ментальных расстройств, чаще всего у таких людей либо маленький круг общения, лицо его и вовсе нет. Наша игрушка станет своеобразным ,,лучшим другом" с которым такие люди смогут свободно общаться |
| 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.) | Потребители: Люди с ментальными расстройствами, такими как: Депрессия, ДЦП, Синдром Дауна и т.д.Демографические данные: 10-30 летВкусы: Не имеет значения Уровень образования: Не имеет значенияГеографическое расположение: Вне зависимости от места нахожденияСектор 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 | Игрушка будет создана на основе искусственного интеллекта чата GPTЧат GPT - чат-бот с искусственным интеллектом, разработанный компанией OpenAI и способный работать в диалоговом режиме, поддерживающий запросы на естественных языках. |
| 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. | Ценность будет транслироваться самым замыслом игрушки, а именно помощь в общении людям с ментальными расстройствами. Выстраивание отношение с потребителями будет налаживаться через рекламу и возможностью опробовать продукт в действии.Каналы сбыта продукта: Магазины техники, частные больницы, интернет магазин, психологи.  |
| 14 | Основные конкуренты\* Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | Конкурентов изделию на рынке не найдено. |
| 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 | Сам продукт является уникальным торговым предложением, именно исходя из этого фактора, у клиентов не будет альтернативы в работе с кем-то кроме нас.  |
| 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 | Healthnet предполагает направленность продукта стартапа на здоровье потребителя. Наш проект вписывается в реали технологического прогресса, мы используем - Высокоэластичный пенополиуретан, пластик, материнская и звуковая платы, светодиоды и чат GPT. Все это находиться в легкой доступности для всех. Потенциал рынка высокий, на 12% населения всей планеты, то есть каждый 7 человек страдает от ментальных проблем. В России около 5,8 млн. человек страдает от ментальных отклонений. Исходя из этой статистики можно понять востребованность нашего продукта и спрос на рынке.Прибыльность бизнеса обосновывается нулевой конкуренцией на рынке и введением на этот рынок абсолютно нового продукта. Устойчивость продукта будет зависеть от отзывов покупателей, и рекламных действия 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 | 1.высокоэластичный пенополиуретан с эффектом памяти с ионами серебра2.пластик для скелета3. разработка ПО 4. мини динамик для одной игрушки5.материнская плата 6.звуковая плата 7.мини микрофон 8.светодиоды |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*  Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Партнерские возможности: 1. Частные больницы
2. Психологи
3. Инвесторы
4. Государственные гранды
 |
| 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.) | Конкурентов на рынке не найдено |
| 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 | Чат GPT находиться в открытом доступе, благодаря этому, есть возможность взять его за основу разработки игрушки. Конкурентоспособность определяется наличием искусственного интеллекта для общения с ментально больными людьми.  |
| 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 | На данном этапе работы, есть только идея, с расписанными пунктами по ней. |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Healthnet подразумевает под собой развитие в области оказания медицинской помощи. Наш продукт помогает людям с ментальными расстройствами чувствовать себя не одинокими, и с какой-то стороны транслирует максимально правильное общение с человеком исходя из его диагноза.  |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\*  Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения | Маркетинговая стратегия: Маркетинговая стратегия будет основываться на открытости к клиентам. Так как наша игрушка затрагивает тему ментального здоровья, осознавая все переживания покупателе. Мы предоставим им точки на городских улицах, чтобы они могли сами в живую посмотреть игрушку, поговорить с ней и сделать свои выводы о ней.  |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*  Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | Возможные варианты рынков сбыта: 1) Частные больницы (Легкость в договоренности) 2) Психологи (Через рекомендации психолога, добавиться ценность игрушке) 3) Интернет магазины (Легко в обслуживании и популярно среди пользователей) 4) Магазины техники и др. (Стандартное размещение подобного товара)  |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | Описание проблемы\*  Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9  | Игрушка, которая будет подбирать манеру общения с людьми с психическими расстройствами, в зависимости от их заболеваний и диагноза, благодаря GPT-чату и правильной настройке специалистов.12% населения планеты страдает от ментальных расстройств, чаще всего у таких людей либо маленький круг общения, лицо его и вовсе нет. Наша игрушка станет своеобразным ,,лучшим другом" с которым такие люди смогут свободно общаться |
| 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 | Основная проблема, которая решается благодаря нашему стартап-проекту – это проблема общения у людей с ментальными расстройствами. Благодаря нашей игрушке человек сможет свободно разговаривать с ней, помимо этого игрушка будет подбирать правильную манеру общения для диагноза человека |
| 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) | У людей с ментальными расстройствами всегда мало общения со стороны здоровых людей. Из-за этого получается, что такие люди становятся изгоями общества. Родные наблюдают за этим и ничего не могут сделать, но с появлением на рынке нашей игрушки, позволит родными людей с ментальными расстройствами приобрести её и быть спокойными за общение их родственника. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*  Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | За счет искусственного интеллекта и возможности обучения GPT – чата, общение с человеком будет генерироваться максимально правильно с учетом диагноза человека. |
| 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. | Потенциал рынка высокий, на 12% населения всей планеты, то есть каждый 7 человек страдает от ментальных проблем. В России около 5,8 млн. человек страдает от ментальных отклонений. Исходя из этой статистики можно понять востребованность нашего продукта и спрос на рынке. |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

|  |
| --- |
|  Календарный план стартап-проекта |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, в днях | Стоимость, руб. |
| Замысел проекта | 3 дня | - |
| Формирование требований | 3 дня | - |
| Анализ осуществимости требований | 3 дня | - |
| Определение концепции ПО | 3 дня | - |
| Консультация с IT-специалистом | 6 дней | 65 тыс. |
| Анализ спроса | 6 дней | 60 тыс. |
| План сбыта | 6 дней | 60 тыс. |
| Анализ конкурентов | 9 дней | 60 тыс. |
| Планирование инвестиций | 9 дней | - |
| Планирование финансового результата | 9 дней | 55 тыс. |
| Планирование затрат | 6 дней | 55 тыс. |
| Планирование выручки | 9 дней | 55 тыс. |
| Подключение GPT | 9 дней | 65 тыс. |
| Ввод данных в ПО | 12 дней | 65 тыс. |
| Подготовка параметров общения | 9 дней | 52 тыс. |
| Консультация по болезням | 12 дней | 52 тыс. |
| Разработка дизайна | 6 дней | 45 тыс. |
| Создание технологической начинки и корпуса | 9 дней | 88 тыс. |
| Регистрация ООО | 9 дней | 4 тыс. |
| Получение патента | 9 дней | 6600 |
| Формирование административных документов | 9 дней | - |
| Закупка оборудования и материалов | 12 дней | 6560 за 1шт. игрушки |
| Отправка инструкций на производство | 3 дня | - |
| Финальная проверка выполнения работы | 9 дней | - |
| Подготовка итоговой документации о завершении проекта | 6 дней | - |
| Закрытие бюджета и всех схем | 6 дней | - |