**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» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Разработка умного браслета MQF с технологией отслеживания физического состояния человека и автоматической системой оповещения в спец службы  |
| 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.* | *ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- Глебова Татьяна Павловна, Куксова Вероника Константиновна, Сушинских Екатерина Максимовна- 8-(916)-946-59-62, 8-(961)-540-97-82, 8-(916)-166-78-75- 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 |  |  | Глебова Татьяна Павловна | Исследователь ресурсов | 8-(916)-946-59-62 |  |  |
| 2 |  |  | Куксова Вероника Константиновна | Исследователь ресурсов | 8-(961)-540-97-82 |  |  |
| 3 |  |  | Сушинских Екатерина Максимовна | Исследователь ресурсов | 8-(916)-166-78-75 |  |  |

 |
|  | **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* | Разработка умного браслета MQF со множеством функций, в том числе одной уникальной, которая заключается в наличии системы автоматического оповещения в спец. службы о критическом состоянии человека, для отслеживания физического состояния пожилых людей и людей с ограниченными возможностями |
|  | **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* | Умный браслет MQF, оснащённый системой отслеживания различных физических показателей |
| 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* | Проект поможет людям отслеживать состояние своего физического здоровья и в критической ситуации получить быструю неотложную помощь |
| 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.)* | Пожилые люди; люди с ограниченными возможностями; люди, живущие одни; люди, которые хотят следить за состоянием своего здоровья |
| 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* | Закупка необходимых деталей, таких как: плата arduino, Li-Pol аккумулятор LP603030 емкостью 500 мА/ч, несколько микросхем, датчик давления BMP280, диоды, кнопка TrakFon TP-48, gsm модуль, силиконовый ремешок. Далее – программирование и разработка. |
| 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.*  | Наш продукт будет представлен экспертной комиссии и таким образом мы будем искать инвесторов для его реализации. После реализации разместим в соц. сетях наш товар с целью продажи и получения прибыли  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Gsmin, Qumann, Xiaomi, Bizzaro, Eldy, Oldmen |
| 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* | Выпуск качественного продукта, который принесёт хорошую прибыль за счёт своей востребованности  |
| 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* | Чёткий план и наличие возможностей его осуществления, средние цены и хорошее качество продукта, что увеличит спрос и, соответсвенно, количество покупаетелей и прибыль |
|  | **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* | Умный браслет MQF оснащён всеми необходимыми датчиками для отслеживания физического состояния человека и автоматической отправки сигнала в службу спасения и подключённых к нему людей  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для создания нашего проекта мы будет привлекать отечественное производство (например, компания mikron) |
| 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.)* | -демократичная стоимость -уникальная функция автоматического оповещения для вызова экстренных оперативных служб (медицинская помощь) в случае необходимости, которую определит наш умный браслет при помощи анализа различных физических показателей |
| 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 получения экспертного мнения будем привлекать людей из медицинских институтов (Первый Московский государственный университет имени И.М. Сеченова) |
| 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* | Проект на стадии разработки идеи |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Пассивные каналы продаж:Компания запускает рекламу, промоакции, скидки и торговые предложения.Сарафанное радио и вирусный маркетингКлиенты рассказывают друзьям о товаре или услуге, делятся положительными впечатлениями от покупки.Социальные сети:В социальных сетях можно продавать не здесь и сейчас, а сделать так, чтобы покупатель обратился к вам, когда ему понадобится товар или услуга. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Активные каналы продаж:Это телефонные продажи товаров и услугКанал розничных продаж:Канал помогает выйти на массовый рынок, быстро повысить узнаваемость и увеличить оборот. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Отсутствие помощи в критических ситуациях, связанных с ухудшением физического состояния, у пожилых людей и людей, которые живут одни |
| 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 будет решена частично, но поможет людям, относящимся к приведенным категориям, получать своевременную помощь |
| 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)*  | Многие пожилые люди живут одни и не способны в полной мере контролировать состояние своего здоровья, тем более в экстренных ситуациях. Именно поэтому мы разработаем браслет, который поможет им не только поддерживать свое физическое состояние, но и получать необходимую помощь. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Люди смогут контролировать своё физическое состояние и получать быструю помощь в случае его ухудшения. |
| 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.* | Рынок умных браслетов очень востребован среди людей всех возрастов. Ожидается, что объем рынка вырастит с 134,12 млн ед. В 2023 году до 456,89 млн ед. к 2028 году. Смарт-браслеты можно разделить на:-фитнес-браслеты-многофункционльаные базовые часы/браслеты-умные браслеты |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *После экспертной комиссии и привлечения инвесторов начать производство и продажу умных браслетов*  |