**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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Healthy |
| 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.* | *Цифровые технологии и информационные системы* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - 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 |  |  |  |  |  |  |  | | 2 |  |  |  |  |  |  |  | | 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* | Цель: создать мобильное приложение, которое поможет студентам поддерживать здоровый образ жизни и эффективно управлять своим временем.  Функциональность приложения может включать следующие возможности:  1. Планирование и организация времени  2. Физическая активность  3. Питание  4. Психологическое благополучие  5. Социальная поддержка  Задачи:  1. Разработка интерфейса приложения, включающего все необходимые функциональности.  2. Создание базы данных для хранения расписаний занятий, рецептов, тренировок, а также информации о пользователях и группах.  3. Тестирование и отладка приложения для обеспечения его полной функциональности и стабильной работы.  4. Разработка стратегии маркетинга и продвижения приложения, чтобы оно было доступно и известно целевой аудитории – студентам.  5. Запуск приложения в App Store и Google Play.  6. Поддержка и обновление приложения после его запуска для обеспечения его актуальности и соответствия потребностям пользователей.  Результатом проекта будет готовое мобильное приложение, которое поможет студентам улучшить свое физическое и психическое здоровье, управлять своим временем более эффективно. |
|  | **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* | Мобильное приложение «Healthy» для улучшения физического и психического здоровья студентов |
| 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* | Многие студенты сталкиваются с проблемами, связанными с недостатком времени и стрессом. Приложение поможет студентам поддерживать здоровый образ жизни и эффективно управлять своим временем. |
| 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.)* | 1. Студенты с ограниченным временем 2. Студенты со стрессом 3. Студенты, заботящиеся о своем физическом здоровье 4. Студенты, стремящиеся к социальной поддержке 5. Студенты, интересующиеся своим питанием |
| 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. Разработка и использование алгоритмов для планирования и организации времени. Это может включать разработку алгоритмов оптимального распределения задач в расписании, алгоритмов определения наиболее эффективного использования времени и алгоритмов определения приоритетов в задачах.  2. Разработка и использование алгоритмов для персонализированных тренировок. Алгоритмы должны учитывать физическую подготовку пользователей, их предпочтения и цели, чтобы предлагать оптимальные тренировки.  3. Разработка и использование базы данных с здоровыми рецептами для студентов. База данных должна содержать рецепты, учитывающие ограниченный бюджет и доступность продуктов. Также может использоваться алгоритм рекомендаций для предложения пользователю наиболее подходящих рецептов и поддержания баланса в питании.  4. Разработка и использование программного обеспечения для доступа к медитациям и расслабляющим упражнениям. Это может включать разработку программы для воспроизведения звуков и изображений, связанных с медитацией или расслаблением, а также алгоритмы для создания персонализированных программ медитации и расслабления.  5. Разработка программного обеспечения для групповой коммуникации и организации мероприятий. Это может включать разработку программы для создания групп с интересами и целями, связанными с здоровьем, а также алгоритмы для организации и управления мероприятиями. |
| 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.* | 1. Источники дохода:  - Бесплатное приложение с возможностью основного функционала.  - Премиум-подписка со дополнительными возможностями (расширенный доступ к тренировкам и рецептам, персонализированные рекомендации от психологов и т.д.).  - Реклама в приложении от партнеров, предлагающих продукты и услуги, связанные со здоровым образом жизни.  2. Отношения с потребителями:  - Организация мероприятий и акций для взаимодействия и поддержки пользователей внутри приложения.  - Возможность общения с другими студентами, поиск поддержки и мотивации через функцию социальной поддержки.  3. Поставщики:  - Сотрудничество с тренерами и специалистами по питанию для разработки персонализированных тренировок и рецептов.  - Партнерство с психологами для предоставления услуг онлайн-консультаций.  - Взаимодействие с производителями и поставщиками продуктов питания для предоставления здоровых рецептов и рекомендаций.  4. Каналы продвижения и сбыта продукта:  - Реклама на университетских ресурсах и в социальных сетях, чтобы привлечь целевую аудиторию студентов.  - Сотрудничество с университетами и учебными заведениями для распространения информации о приложении.  - Развитие сети партнерских программ и акций для привлечения новых пользователей и удержания существующих.  - покупка рекламы в телеграмм каналах  - покупка рекламы в ВК  5. Финансирование и другие ресурсы:  - Привлечение инвестиций от инвесторов, заинтересованных в разработке и продвижении проектов, связанных со здоровым образом жизни.  - Поиск грантов и финансовой поддержки от университетов и организаций, нацеленных на поддержку студентов и их здоровья.  - Собственные сбережения |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Антипатика Lite 2. Самооценка 3. Breathe 4. Я могу |
| 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* | Мы создаем мобильное приложение, которое помогает студентам достичь успеха в учебе и заботиться о своем здоровье. Мы предоставляем инструменты для эффективного управления временем, планирования и организации занятий, физической активности, правильного питания и психологического благополучия. Мы также создаем сообщество студентов, которые поддерживают друг друга, обмениваются опытом и мотивируются к здоровому образу жизни. Наше приложение помогает студентам достичь баланса между учебой, физическим и психическим здоровьем, и личной жизнью, чтобы они могли стать успешными и счастливыми в университете и в жизни. |
| 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* | На рынке уже есть ряд существующих приложений, предлагающих решения для планирования времени, физической активности и питания, однако ни одно из них не предлагает все возможности в одном приложении, фокусируясь на потребностях студентов. Мы планируем реализовать все необходимые функции в одном удобном приложении, чтобы предложить полноценное решение для студентов. |
|  | **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. Мобильная платформа: Приложение будет разработано для популярных мобильных операционных систем, таких как iOS и Android, чтобы быть доступным для большинства студентов.  2. Интерфейс пользователя: Пользовательский интерфейс приложения должен быть интуитивно понятным и легко навигируемым. Это позволит студентам быстро освоить приложение и использовать его в своих повседневных задачах.  3. Персонализация: Приложение должно предоставлять возможность пользователям настраивать свои предпочтения и цели в области физической активности, питания и психологического благополучия. Таким образом, пользователи могут получать персонализированные рекомендации и тренировки, отвечающие их уникальным потребностям и предпочтениям.  4. База данных здоровых рецептов: Приложение должно содержать базу данных здоровых рецептов, которые учитывают ограниченный бюджет и доступность продуктов. Это позволит студентам приготавливать здоровую пищу, не тратя много времени и денег.  5. Алгоритмы рекомендаций: В приложении будут использованы алгоритмы рекомендаций для предложения пользователям наиболее подходящих тренировок, рецептов и мероприятий на основе их предпочтений, целей и результатов.  6. Поддержка онлайн-консультаций: Пользователи смогут общаться с психологами через онлайн-консультации, что обеспечит им доступ к профессиональной поддержке и советам по управлению стрессом и психологическому благополучию.  7. Групповая коммуникация: Приложение должно предоставлять возможность создавать группы с интересами и целями в области здоровья, чтобы студенты могли обмениваться опытом, мотивировать друг друга и организовывать совместные мероприятия. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Внедрение системы управления проектами и задачами для эффективной организации работы команды разработчиков, дизайнеров, маркетологов и других специалистов, которые будут заниматься созданием и поддержкой мобильного приложения. Это может включать в себя использование специализированных программных продуктов для управления задачами, установление процессов коммуникации и совместной работы.  2. Поиск и установление партнерских отношений с университетами, медицинскими центрами, спортивными клубами и другими организациями, которые могут быть заинтересованы в использовании разработанного приложения для мониторинга здоровья студентов. Это может включать в себя установление партнерских соглашений, проведение совместных мероприятий и акций, а также другие формы сотрудничества.  3. Разработка бизнес-модели и стратегии монетизации приложения, включая выбор модели распространения (бесплатное приложение с платными функциями, рекламная модель, подписка и т.д.), определение ценовой политики и стратегии продвижения продукта на рынок. Это также может включать в себя разработку плана маркетинга и продвижения приложения.  4. Управление финансами стартапа, включая привлечение инвестиций, составление бюджета, финансовый анализ и планирование, учет расходов и доходов, а также другие аспекты финансового управления. Это может включать в себя поиск инвесторов, проведение переговоров о финансировании, составление бизнес-плана и прогнозирование финансовых показателей. |
| 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.)* | 1. Комплексность функционала: приложение предлагает не только планирование времени, но и различные возможности для улучшения физического и психического здоровья студентов. Это делает его более привлекательным и удобным в использовании по сравнению с существующими отдельными приложениями или сервисами.  2. Персонализация: приложение будет предлагать тренировки, рецепты и рекомендации, учитывающие индивидуальные предпочтения и потребности каждого студента. Возможность настройки приложения под конкретного пользователя поможет создать более эффективный и персонализированный подход к поддержанию здоровья.  3. Удобство и доступность: мобильное приложение всегда будет под рукой у студентов, что делает его легко доступным и удобным для использования в повседневной жизни. Благодаря возможности получать напоминания и рекомендации, студенты смогут эффективно планировать свое время и следить за своим здоровьем без лишних усилий.  4. Социальная аспект: наличие функции социальной поддержки позволит студентам создавать сообщества с единомышленниками, что способствует обмену опытом, мотивации и взаимной поддержке. Это делает приложение не только инструментом для улучшения здоровья, но и создает положительную и поддерживающую среду.  5. Интерактивность и удовлетворение потребностей: приложение будет предлагать различные интерактивные возможности, такие как онлайн-консультации с психологами и возможность общения с другими пользователями. Это поможет студентам ощутить поддержку и удовлетворить их потребность в общении и поддержке.  В результате, данное мобильное приложение будет обладать конкурентными преимуществами за счет своего комплексного функционала, персонализации, удобства использования, социальной поддержки и интерактивных возможностей. Оно станет неотъемлемым инструментом для студентов в поддержании здорового образа жизни и эффективного управления временем. |
| 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* | 1. Разработка специализированных алгоритмов и методик для мониторинга здоровья студентов через мобильные устройства включает в себя создание программного обеспечения, которое будет считывать данные с сенсоров в смартфонах, таких как акселерометр, гироскоп, пульсометр и другие, для отслеживания физической активности, уровня стресса, качества сна и других параметров здоровья. Эти данные будут использоваться для анализа состояния здоровья студентов и предоставления им рекомендаций по поддержанию здорового образа жизни.  2. Создание интерактивных образовательных модулей и контента для мобильных устройств предполагает разработку специальных образовательных приложений, которые будут адаптированы для работы на смартфонах. Это может включать в себя интерактивные уроки, тесты, игры и другие формы обучения, которые учитывают особенности экранов мобильных устройств и способы взаимодействия с ними.  3. Интеграция виртуальной и дополненной реальности в приложение позволит создать интерактивные образовательные сценарии и учебные задачи, которые помогут студентам более глубоко усваивать материал. Например, это может быть использование AR для показа трехмерных моделей анатомии или VR для имитации реальных ситуаций, связанных с учебным процессом.  4. Разработка алгоритмов анализа данных о здоровье и успеваемости студентов предполагает создание программного обеспечения, которое будет анализировать данные о физической активности, уровне стресса, качестве сна и успеваемости студентов для предоставления персонализированных рекомендаций по улучшению образовательного процесса и заботы о здоровье.  5. Интеграция системы онлайн-консультаций с психологами и специалистами по здоровому образу жизни предполагает создание функционала приложения, который позволит студентам получать консультации и поддержку через мобильные устройства. Это может быть как текстовая, так и видео-консультации с профессионалами.  6. Разработка методов защиты данных и обеспечения конфиденциальности информации о здоровье студентов включает в себя создание технических механизмов, которые защитят данные от несанкционированного доступа и обеспечат их конфиденциальность при передаче через мобильные приложения. Это может быть шифрование данных, двухфакторная аутентификация и другие методы защиты информации. |
| 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* | Technology Readiness Level 2.  Сформулирована техническая концепция, установлены возможные области применения разработки. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствие проекта научным или научно-техническим приоритетам образовательной организации заключается в том, что наше приложение направлено на поддержание и улучшение здоровья студентов, что является важной составляющей образовательного процесса. Здоровые и активные студенты способны получать знания более эффективно и успешно реализовывать свой потенциал. Таким образом, наш проект напрямую соответствует целям и приоритетам образовательной организации по созданию здоровой и подготовленной к обучению студенческой среды. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения:  - Рекламная интеграция у блогеров на Youtube;  - Реклама в Телеграмм-каналах;  - Баннерная реклама в социальной сети Вконтакте  Данные каналы продвижения были выбрана на основе того, что целевая аудитория нашего продукта чаще всего проводит время в интернете на данных платформах. Это позволит рекомендовать наш продукт аудитории, которую он может заинтересовать. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта:  - App Store  - Google Play  Каналы сбыта выбрали такие, потому что это главные агрегаторы по продаже приложений для смартфонов. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Одной из основных проблем здоровья студентов является недостаток физической активности и плохие привычки питания. В силу высокой нагрузки обучения, многие студенты не уделяют должного внимания своему здоровью, что может привести к различным заболеваниям, пониженной эффективности учебного процесса и ухудшению общего состояния организма.  Вместе с тем, студенты часто испытывают стресс и тревожность, которые также отрицательно сказываются на их физическом и психическом здоровье. Неконтролируемый стресс может приводить к бессоннице, проблемам с пищеварением, а также ухудшению иммунной системы. |
| 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 физического и психического здоровья студентов, являющаяся предметом нашего проекта, может быть решена полностью при грамотной структуре приложения, которое мы создадим и достаточном уровне ответственности пользователей |
| 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)* | Приложение предоставляет студенту возможность вести список задач, планировать учебные и личные дела, устанавливать приоритеты и контролировать прогресс в их выполнении. Это помогает студенту структурировать свой день и управлять временем более эффективно. Также, оно может предоставлять студентам возможность общаться и сотрудничать в группе или с другими студентами, обмениваться идеями, заданиями, заметками и вопросами. Более того, наше приложение будет иметь систему поощрений и достижений, которая помогает студенту поддерживать интерес к учебе и достигать поставленных целей. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Аспекты проблемы, которые могут быть решены: 1. Слабое физическое здоровье: Приложение может предлагать персонализированные тренировки, диетические рекомендации и напоминания о занятиях спортом. Это поможет студентам поддерживать активный образ жизни, улучшить физическую форму и снизить уровень стресса. 2. Слабое психическое здоровье: Приложение может предлагать медитации, психологические упражнения и рекомендации для управления стрессом и тревогой. Также оно может предоставлять ресурсы для поиска психологической поддержки в случае необходимости. 3. Нарушенный режим сна: Приложение может предлагать советы и упражнения для улучшения качества сна, а также напоминать студентам о необходимости поддерживать регулярный сон и отдыхать в нужные моменты. 4.Низкий уровень тайм-менеджмента: Приложение может быть использовано для планирования расписания учебы, напоминания о важных событиях и организации времени на саморазвитие и отдых. Это поможет студентам более эффективно управлять своим временем и избегать чрезмерной нагрузки. 5. Недостаточный уровень социальной поддержки: Приложение может предоставить студентам возможность общаться и поддерживать контакт с другими пользователями, чтобы они могли делиться своими достижениями, обсуждать свои проблемы и получать поддержку от тех, кто находится в схожих ситуациях. |
| 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.* | На рынке уже есть примеры проектов, так же ориентированных на улучшение здоровья молодежи, но почти все конкуренты, которые были изучены нами, представляют собой технически недоработанные проекты, либо же полностью платные, что не привлекает целевую аудиторию. Таким образом, рынок еще не переполнен, и уникальный проект в этом сегменте создать можно. А монетизация нашего приложения для здоровья студентов может быть достаточно перспективной, если приложение будет предлагать действительно полезные и уникальные функции. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Реклама: мы включим рекламу в приложение и будем получать доход от рекламодателей, которые заинтересованы в нашей целевой аудитории.   2. Подписки: Предоставление основных функций бесплатно, но взимание платы за расширенные возможности или премиум-контента. Либо, временно бесплатная подписка и платное продление.  3. Партнерство с университетами: Сотрудничество с университетами для предоставления приложения студентам по специальной ценовой политике или в рамках программы для здоровья студентов может принести дополнительные доходы.  4. Внедрение функции покупок внутри приложения: предложение студентам дополнительных материалов, тренировкок или уроков по здоровью внутри приложения за отдельную плату.  5. Сотрудничество с брендами: мы будем совершать коллаборации с брендами, которые производят продукты и услуги, связанные с здоровьем и фитнесом, и получать комиссионные с продаж, сделанных через наше приложение. |