**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | *Название стартап-проекта* | *Приложение для людей со сколиозом* |
| 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. | Технологии в медицине |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ | Технологии доступа к широкополосным мултимедийным устройствам |
| 4 | Рынок НТИ | Edunet |
| 5 | Сквозные технологии | Технологии беспроводной связи |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | Лидер стартап-проекта | - Unti ID U4668271 60586  - Leader ID  - ФИО Овсянникова Софья Сергеевна  - телефон 89517088239  - 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 | U4668271 60586 |  | Овсянникова Софья Сергеевна | Руководитель проекта, экономист | 89517088239 | нет | Неполное высшее образование | | 2 | U1333481 60586 |  | Карпова Дарья Андреевна | Составитель презентации, специалист по маркетингу | 89093859195 | нет | Неполное высшее образование | | 3 | U1332678 60586 |  | Ника Чыонг | Дизайнер приложения | 89304318697 | нет | Неполное высшее образование | | 4 |  |  | Нгуен Ван Куинь Май | Аналитик | 89304318697 | нет | Неполное высшее образование | | |
|  | **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 | Сколмед - приложение, которое поможет исправить сколиоз и предотвратить проблемы, связанные со спиной: корректировка осанки, проведение персональной диагностики, посредством 3D макета тела. Также приложение поможет связаться со специалистом для дальнейшего лечения или профессиональной консультации, опираясь на индивидуальные симптомы и жалобы. Предоставит специальные методики реабилитации после лечения. |
|  | **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 |
| 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 | Приложение решит проблемы потребителей возраста 40-55 лет, учащихся, а также пожилых людей. |
| 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.) | Различные медицинские учреждения |
| 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 | Продукт предполагает использования знаний программистов, связанные с создание приложений и навигации |
| 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. | По типу клиентов: B2C – Business to Customer и B2B. Приложение будет направлено непосредственно на потребителей. Заработок будет поступать с продажи подписок. Цена подписки – 500р/месяц. Также приложение будет сотрудничать с медицинскими представителями и клиниками, которые будут покупать рекламу у платформы.Цена рекламы– 15000р/месяц. Точка безубыточности: нужно продать 2379 подписок и 80 реклам, чтобы окупить первый год |
| 14 | Основные конкуренты\*  Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | Изучив рынок не было найдено приложений с похожим функционалом что свидетельствует об уникальности приложения. Конкуренты не были найдены |
| 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 | Преимущество нашего приложения – возможность быстрой и оперативной помощи людям имеющим сколиоз. |
| 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 | О потенциальной прибыльности бизнеса свидетельствует то что в настоящее время популярность болезни среди населения всех возрастов возросла, а следовательно популярность данного приложения только возросла. |
|  | **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 | В приложении СколМед будет весь необходимый функционал для исправления сколиоза и предотвращения проблем, связанных со спиной: 1. Создание персонального аккаунта для отслеживания своих результатов. В него можно зайти через Face ID или Touch ID, или через PIN-код. 2. Возможность подключить фитнес браслет для отслеживания показателей тела и уровень физической активности. 3. Возможность установления уведомлений, которые будут напоминать о том, что пора делать упражнения. 4. Создание 3D модели человека с различными точками (местами частой боли), при нажатии которых будут показаны возможные причины боли (воспаления). 5. Онлайн-консультации/связь со специалистами через приложение. 6. Раздел с полезной информацией о сколиозе: причины возникновения, последствия игнорирования заболевания, советы для предотвращения появления искривления и многое другое. 7. Календарь, в котором можно отмечать дни и часовой промежуток проведенной тренировки. 8. Возможность ознакомления с тренировками по видео-урокам. 9. Для пользователей с устройствами от Apple будет возможность создать с помощью LiDAR 3D модель своего тела и увидеть, в какой области туловища происходит смещение позвоночника. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*    Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Структура издержек: разработка и дизайн, тестирование, продвижение, аналитика, зарплата сотрудникам поддержки и менеджерам по сопровождению |
| 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.) | Основные конкурентные преимущества связаны с его пользователями. Поскольку нашими потребителями являются пациенты |
| 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 | Приложение будет как на IOS, так и на Android, будет внедрена аутентификация,, интеграция приложения и ИИ, уведомления и напоминания, возможность перевода на иностранные языки |
| 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 | Кадровые – сформирована команда, определены роли, разделены задачи и обязанности. Организационные – определены идея, цели, задачи, уникальность и целевая аудитория. Материальные – разработана бизнес-модель, определены каналы продвижения и сбыта. |
| 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 | Реклама в социальных сетях и медицинских учерждениях. Также на сайтах больниц и других платформах. |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*    Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора | Сотрудничество с существующими медицинским приложениями, медицинскими учреждениями и врачами |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | Описание проблемы\*    Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9 | Проблема – большое количество людей со сколиозом |
| 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 | С помощью данного приложения пациенты могут быстро указать свою симптоматику и получить рекомендации к посещению врача. Это позволяет снизить время ожидания и получить оперативную медицинскую помощь. Приложение может предложить доступные врачебные специалисты и предоставить информацию о свободных слотах для записи. Помимо этого, приложение может предоставить дополнительную информацию о врачах, их специализации, опыте и рейтинге. Это поможет пациентам принять информированное решение о выборе врача и получить качественную медицинскую 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) | "Держатель" – в данном случае это пациенты которые сталкиваются с проблемой сколиоза при получении оперативной медицинской помощи. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*    Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | Проблема будет решена с помощью искусственного интеллекта, благодаря которому будут выявлены причины заболевания. |
| 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. | Оценка размера сегмента будет основывается на статистике посещаемости поликлиник и количестве людей, нуждающихся в оперативной медицинской помощи, оценка доли рынка, в свою очередь, сильно зависит от конкуренции и наличия альтернативных решений.  Возможности для масштабирования:  1. Расширение функционала (Продукт можно дальше развивать, добавляя новые функции и возможности)  2. Интеграция с другими системами (Следует стремиться к интеграции с другими медицинскими платформами, страховыми компаниями и другими участниками медицинской сферы, чтобы расширить аудиторию и увеличить потенциальное количество пользователей) |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| 1 | 2022-2023 учебный год | 4 | 745 000 |
| 2 | 2023-2024 учебный год | 4 | 800 000 |
| … | 2024-2025 учебный год | 4 | 748 448 |