**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/staphyloson> (ссылка на проект)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Марийский государственный университет» |
| --- | --- |
| Регион Получателя гранта | Республика Марий Эл |
| Наименование акселерационной программы | Техно-форсаж: инновационный старт |
| Дата заключения и номер Договора | № 70-2024-000232 |

| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Staphyloson – помогаем избавлять грудничков от золотистого стафилококка |
| 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* | Мамы приносят из роддома в груди золотистый стафилококк, который развивается в домашних условиях. А использование антибиотиков без назначения врача и анализов в целях скрыть симптомы заболевания приводит к возникновению у инфекции устойчивости к данным антибиотикам. Также золотистый стафилококк может маскироваться под другие заболевания. Мы даём пользователю развёрнутую информацию и записываем в очередь, также высылаем подготовку к анализу. Лаборатории и клиники оплачивают нам за пришедших клиентов. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Здравоохранение, медицина, фармацевтика |
| 4 | Рынок НТИ | HEALTHNET |
| 5 | Сквозные технологии | Персонифицированная медицина, технологии управления свойствами биологических объектов. |
| **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -Unti ID U1816358  -Leader ID 6092421  -ФИО Макаров Иван Эдуардович  -телефон 89194182819  -почта Principalking@yandex.ru |
| 7 | Команда стартап-проекта   | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность  (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | 1 | U1816358 | 6092421 | Макаров Иван Эдуардович | Лидер | 89194182819  Principalking@yandex.ru | Менеджер, мастер-презентаций, аналитик | 2-ой курс | | 2 | U1816387 | 6092415 | Хисматуллина Анастасия Владиславовна | Производитель | 89877122880  anastasiya311024@gmail.com | Спикер, Советник, Логист | 2-ой курс, Опыт работы в бактериологической лаборатории с 2011 г. | | 3 | U1816425 | 6114572 | Перевалова Анастасия Андреевна | Администратор | 89877241274  magnatice109091@gmail.com | Спике, Советник, Администратор, | 2-ой курс, опыт работы администратором в медицинских учреждениях | | |
| **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* | Проект “Staphyloson – помогаем избавлять грудничков от золотистого стафилококка” направлен на оказание помощи мамам и её детям поиска лабораторий и клиник для оказания своевременного лечения. Тем самым мы улучшим здоровье детей, а также избавим родителей от лишник переживаний о здоровье их ребёнка. А также в задачи проекта входит проведение осведомлённости населения о мерах профилактики золотистого стафилококка. |
|  | **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* | Валидированные лиды частным лабораториям и частным клиникам. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить продукт* | Мамы приносят из роддома в груди золотистый стафилококк, который развивается в домашних условиях. А использование антибиотиков без назначения врача и анализов в целях скрыть симптомы заболевания приводит к возникновению у инфекции устойчивости к данным антибиотикам. 1. Мы сопровождаем процесс излечения.  2. Создаем поток клиентов в бакт. лаборатории и клиники. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик: для юр.лиц – категория бизнеса, отрасль и т.д.; для физ.лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (В2В, В2С и др.)* | Мамочки и груднички. Эпидемиология. Приблизительно 20-40% здоровых людей (ЗЛ) являются постоянными носителями, по крайней мере, 1 штамма S. aureus в передних носовых ходах, при этом периодическое носительство встречается у 70% людей. Микроорганизмы могут передаваться из полости носа на кожу, где колонизация носит более временный характер. Кроме того, может наблюдаться стойкое пупочное, вагинальное и пе-рианальное носительство. Многие новорожденные колонизируются в течение первой недели жизни, как правило, материнским штаммом. Уровень колонизации MRSA в общей педиатрической популяции обычно составляет <2%, но м.б. выше в некоторых регионах и у детей со значительным медицинским воздействием и хроническими заболеваниями.  Сектора 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* | Создание программного комплекса ТГ-канала для привлечения внимания клиентов к нашей проблеме. <https://t.me/staphyloson>  Создание чат-бота для работы по заказу.  Создание ТГ - чата «Мамы Марий Эл».  <https://t.me/+qyhycvgSPYgxYTY6> |
| 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.* | Мониторим наши каналы и сообщества, где отслеживаем сообщения с возможным признаком золотистого стафилококка. Начинаем прямое общение с этой мамочкой. Даём пользователю развёрнутую информацию и записываем в очередь, также высылаем подготовку к анализу. Лаборатории и клиники оплачивают валидированные лиды. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Учреждения пытающиеся самостоятельно привлечь людей на сдачу анализов на золотистый стафилококк.   1. Инвитро 2. Гемотест 3. СИТИЛАБ 4. СИТИМЕД 5. KDL |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не вашими конкурентами, и самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Мы предоставляем канал помощи, связывая клиента - лабораторию/клинику и пользователя – мамочку с ребёнком, с признаком золотистого стафилококка. Пользователю не нужно решать дополнительные инструменты для решения своей проблемы. |
| 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.д.)  *(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* | Мы забираем на себя весь процесс поиска и логистики клиентов. |
| **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. Для освещения своей деятельности создается телеграм-канал.  2. Для многостороннего обсуждения создается телеграм-чат.  3. Для записей в лаборатории и клиники используется телеграм-бот с возможностью приема платежей.  4. Написание контента канала и организация первых активностей. |
| 18 | ***Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *Приводится видение основателя (-лей) стартап в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Будет зарегистрирована как ИП «Staphyloson», сотрудники которой будут заниматься программным обеспечением чат-бота, наймом системного администратора и сотрудников, занимающихся логистикой вещей. |
| 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.)* | Проект обеспечит решение проблем поиска лабораторий для сдачи анализов и клиник для прохождения лечения золотистого стафилококка, тем самым поможет мамочкам и детям вылечиться и защититься от этой болезни  Наш проект уникален тем, что мы забираем на себя весь процесс поиска и логистики клиентов. |
| 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 в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Необходимо написать техническое задание для создания чат-бота  2. Написать к нему скрипт  3. Разместить чат-бот на сервере и запустить  Для возможности приёма оплаты дописывается платёжный шлюз |
| 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* | Уровень готовности технологий TRL – 1, то есть сформулирована идея продукта и подготовлено обоснование его полезности.  Кадровые: необходим найм системного администратора и сотрудников, занимающихся логистикой вещей – 210 тыс. руб. |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проекты тематики «Человек+» (технологии здоровьесбережения и развития человеческих возможностей) |
| 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* | Социальные сети- Телеграмм. VK  Телеграмм выбран из-за того, что в нём не нужно регистрировать наших клиентов и пользователей.  Vk выбран из-за того, что имеет большой охват среди пользователей и лёгкая работа с сообществами.  Используется маркетинговая стратегия – дифференциация, так как идёт узкая специализация на решение одной задачи. |
| 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* | Социальные сети с помощью метода социальной инженерии. |
| Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в п.10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Мы позволяем мамочка и грудничкам легче обращаться за лечением и сдачей анализов для определения и лечения золотистого стафилококка. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (п.9, п.10 и 11)* | У грудничка или мамочки могут появиться симптомы золотистого стафилококка и для оказания своевременного лечения требуется вовремя сдать анализы и в случае подтверждения заболевания золотистым стафилококком требуется вовремя обратиться за необходимым лечением. У клиента возникает потребность в постоянном притоке пациентов для лечения и сдачи анализов. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Потребитель через чат-бота будет обращаться к нам для записи на приём или сдачу анализов, мы в свою очередь записываем пациента на приём и предоставляем необходимую информацию потребителю для приёма и сдачи анализов.  Лаборатории и клиники получают клиентов, а потребители не тратят время и силы на поиск лаборатории и клиники с необходимым описанием. |
| 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 п.16* | Проект охватывает всё русскоязычное пространство, включая иностранные государства, так как мы собирали одинаковые механизмы и проблемы.  Прибыль сколько детей ежегодно заболевает 1.264.000 \* 20% / 100% \* (стоимость одного анализа 1100руб + стоимость одного приема в поликлинике 500руб) \* 4% нам \* 0,1 охват клиентов = 1.617.920 руб. |
| 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* | Первая часть проекта полностью готова, осталось создать чат-бот, собственный сайт, зарегистрировать ИП, требуется получить стартовое финансирование на 3 месяца в размере 300.000 рублей и начать непосредственную работу. |