Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **РЭУ им. Г.В. Плеханова Севастопольский филиал** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | **Г. Севастополь** |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Система онлайн диагностики состояния здоровья |
| **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.* | Экспертная онлайн система постановки диагноза по результатам общего анализа крови. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Информационно-телекоммуникационные системы. |
| **4** | **Рынок НТИ** | HealthNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | большие данные |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1436421  - 4941330  - Турегюн Жан  - +7 978 022 0314  - [sev.reu.it@ya.ru](mailto:sev.reu.it@ya.ru) |
| **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 | U1423031 | 4920360 | Светлана Усова | Дизайнер | [sev.reu.it@ya.ru](mailto:sev.reu.it@ya.ru) |  | Не имеет | | 2 | U1422919 | 4920096 | Камилла Богадерева | Копирайтер | [sev.reu.it@ya.ru](mailto:sev.reu.it@ya.ru) |  | Не имеет | | 3 | U1423056 | 4920298 | Мерия Харитонова | Экономист | [sev.reu.it@ya.ru](mailto:sev.reu.it@ya.ru) |  | Не имеет | | 4 | U1423529 | 4921099 | Екатерина Неделькина | копирайтер | [sev.reu.it@ya.ru](mailto:sev.reu.it@ya.ru) |  | Не имеет | | |
|  | 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* | Основной целью проекта является облегчение процесса постановки диагноза для людей. имеющих проблемы со здоровьем.  Экспертная система, полученная в результате реализации проекта, решает задачу получения независимого диагноза для пользователя, который будет основан исключительно на его показателях общего анализа крови без вмешательства лечащего врача.  В результате работы системы пользователь получает набор из нескольких наиболее вероятных в его случае диагнозов, которые он может использовать для дальнейшей диагностики состояния своего здоровья.  Система предназначена для использования как в частных и государственных медицинских учреждениях, так и физическими лицами, имеющими проблемы со здоровьем. |
|  | **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* | Экспертная онлайн система постановки диагноза по результатам общего анализа крови. |
| 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* | Упрощает/дополняет постановку диагноза лечащих врачей различных профилей. Может использоваться не только медицинскими работниками, а также пациентами для дополнительной диагностики. |
| 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.)* | На уровне юридических лиц может использоваться частными медицинскими центрами или государственными медицинскими учреждениями для проведения независимой объективной диагностики пациентов. Для физических лиц может быть использована всеми категориями граждан без исключения, имеющими проблемы со здоровьем или в профилактических целях в случае обнаружения изменений в общем анализе крови. |
| 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* | Для создания продукта потребуется медицинская база данных, в которой будет в том или ином виде представлена взаимосвязь между заболеваниями и отклонениями в показателях общего анализа крови пациента. Примеры подобных баз уже можно найти в РФ. |
| 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.* | Взаимодействие с кончеными потребителями будет выстраиваться на основании прямых продаж сеансов использования системы. В случае с юридическими лицами (медицинские учреждения) продаваться будут не сеансы, а время использована системы (например, помесячно).  Основными каналами продвижения будут:   1. Контекстная реклама на поисковых платформах. 2. Таргетинговая реклама в социальных сетях с предварительным созданием тематических групп. 3. SEO продвижение сайта, которое может быть реализовано достаточно легко ввиду отсутствия конкуренции в данной нише. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | На текущий момент похожих или подобных платформ на рынке РФ нет. |
| 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* | Клиентам предлагается безальтернативное решение. |
| 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* | Данная система предлагает единственный, на текущий момент, способ объективной диагностики пациентов. Это исключает врачебные ошибки и субъективную оценку состояния больного. |
|  | **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* | Структурно продукт представляет из себя: базу данных, которая является основой всей системы и представляет собой достаточно объемный труд, вмещающий множество выдержек из научных исследований и трудов, содержащих информацию о той или иной взаимосвязи различных показателей крови с различными медицинскими состояниями; систему обработки и интерпретации данных показателей крови пациента с последующей выдачей результата сравнения данных общего анализа крови с показателями базы данных; информационный сайт, содержащий данные о научных исследованиях в данном направлении, а также инструкцию для работы с системой. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | - |
| 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.)* | Оригинальные технические решения, которые предоставляет экспертная система:   1. постановка предполагаемого диагноза по оценке показателей общего анализа крови конкретного пациента 2. проверка предполагаемого или уже существующего диагноза по полученным показателям общего анализа крови пациента (в последнем случае в ряде случаев имеется возможность не только уточнения диагноза, но и прогнозирования течения болезни) 3. выдача рекомендаций по дальнейшей лабораторной и инструментальной диагностике на основании показателей общего анализа крови 4. выдача рекомендаций по возможным вариантам терапии , наиболее вероятного диагноза 5. оценка качества работы лаборатории (гематологического анализатора) медицинского учреждения на основе стандартной корреляции показателей общего анализа крови |
| 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* | Экспертная система в тестовом варианте способна обрабатывать до 38 показателей общего анализа крови, включая расчётные и комбинированные. Поиск соответствий ведется по базе состояний, которая в тестовой версии насчитывает более 5000 записей, каждая из которых может включать корреляции по более чем 40 показателям. Поиск соответствий ведется нелинейным способом и дифференцирует показатели по силе влияния.  Конкурентов в РФ данная экспертная система на 2023 день не имеет. |
| 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* | * Существует прототип системы, который еще подлежит тестированию и отладке <https://analysis.cbc-exp.com/> * Существует запатентованная база данных, на которой может быть основана работа системы. * Существуют варианты алгоритмов обработки базы данных и постановки диагноза, которые нуждаются в доработке и проверке. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Не соответствует. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Так как экспертная система представляет собой, по сути, сайт, то основными каналами продвижения могут быть:   1. Контекстная реклама на поисковых платформах. 2. Таргетинговая реклама в социальных сетях с предварительным созданием тематических групп. 3. SEO продвижение сайта, которое может быть реализовано достаточно легко ввиду отсутствия конкуренции в данной нише.   Три указанных канала продвижения являются основными, привлечение других источников трафика на начальном этапе «раскрутки» экспертной системы считаем нецелесообразными. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Услуга по использованию системы может предоставляться как конечному потребителю (прямой канал сбыта), так и медицинскому учреждению, которое будет выступать посредником при предоставлении конченому потребителю диагностических услуг (косвенные каналы сбыта). |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В условиях существования огромного количество исследований, выявивших взаимосвязь показателей клеток крови с диагнозом пациента и с его необходимым дальнейшим лечением, а так же простоты получения необходимой информации от пациента ( общий анализ крови – наиболее часто назначаемый лабораторный тест), ещё не существует единой системы, которая бы структурировала полученные данные и ускоряла и упрощала процесс постановки диагноза и назначения лечения. |
| 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* | Данный стартап проект существенно упрощает процесс объективной постановки диагноза. Конечно, полностью исключать медицинского работники из постановки из этого процесса нельзя, но результаты работы системы могут служить основой при проведении диагностики пациента в любом медицинском учреждении (в зависимости от используемой базы данных). |
| 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)* | В наше время многие граждане сталкиваются с последствиями ошибок в государственной системе образования в виде лечащих врачей разных профилей с выраженным несоответствием их занимаемой должности, либо же с затруднением в постановке диагноза, причиной чего может быть наличие сопутствующих заболеваний, «смазывающих» общую картину диагностики. И в первом и во втором случае наличие экспертной системы если не решит, то существенно упростит процесс постановки диагноза. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Пользователь получает на руки свой общий анализ крови, в котором присутствуют отклонения. 2. Все показатели анализа крови вводятся в экспертную систему. 3. Экспертная система выдает результат анализа показателей крови пациента в виде набора предполагаемых диагнозов. 4. На основании полученных данных пользователь может принять решение о том, какого врача следует посетить в данной ситуации. 5. Либо данную систему будет использовать непосредственно лечебное заведение для проведения дополнительной независимой диагностики. |
| 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.* | В РФ насчитывается более 3700 частных клиник и около 22 тыс. государственных поликлиник. Все эти заведения потенциально могут быть пользователями создаваемой экспертной системы. Помимо юридических лиц, использовать систему могут все желающие граждане, имеющие проблемы со здоровьем. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **3. Календарный план стартап проекта** | | | |  |
| **Название календарного этапа** | **Длительность этапа, мес.** | **Стоимость, руб.** |  | |
| Подготовительный этап проекта   * Формирование команды * Сбор информации для обоснования актуальности проекта | 1 | 0 |  | |
| Основной этап   * Создание базы данных медицинских состояний * Создание и апробация математических алгоритмов получения диагнозов на основе базы данных * Создание диагностической онлайн-платформы * Создание информационного сайта для платформы * Поиск партнёров и инвесторов * Найм квалифицированного персонала (медицинские специалисты по наполнению базы данных, веб-программист, веб-дизайнер, UX/UI-дизайнер, копирайтер, тестировщики) * Патентование системы. | 12 | 9,5 млн. |  | |
| Заключительный этап   * Создание тематических групп в социальных сетях и настройка таргетинговой рекламы * Подключение контекстной рекламы на поисковых платформах * Съемка и распространение рекламных видео. | 6 | 2,5 млн. |  | |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) | А2.02 Системы поддержки принятия врачебных решений |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ  (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| Перечень планируемых работ с детализацией | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Поддержка других институтов  инновационного развития | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| Платформа НТИ |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| Для исполнителей по программе УМНИК | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

Календарный план

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |