*Заполняйте паспорт в электронном виде, чтобы иметь возможность вносить изменения. Для удобства доступа можно сохранить файл в папку вашей команды на Google-диске.*

*Этот файл доступен для чтения, чтобы его заполнить, сделайте копию или скачайте. Если скачиваете, то загрузите на диск в формате Word-документа.*

*При редактировании выделенное цветом можно убрать :)*

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *не заполнять (ссылка на проект)*  не заполнять *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Псковский государственный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | «Платформа для управления медицинской историей Heal me» |
| **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.* |  *Данный проект решает необходимость эффективной и безопасной организации информации о пациентах. Это может упростить взаимодействие между поставщиками медицинских услуг, обеспечить более эффективное принятие решений, улучшить уход за пациентами, а также расширить исследования и анализ. Кроме того, такая платформа может предоставить пациентам возможность получать доступ к своим медицинским данным и контролировать их, способствуя прозрачности и участию в собственном здравоохранении.* |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии искусственного интеллекта, нейросетей, технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных вычислительных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | **HealthNet (персональная медицина)****SafeNet (новые персональные системы безопасности)** |
| **5** | **Сквозные технологии** | **Большие данные (Big Data); Искусственный интеллект;** |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | Здесь заполняем информацию о капитане команды. * UntiID — <https://steps.2035.university/account/info>
* Leader ID — <https://leader-id.ru/profile>
* ФИО — Лёшин Михаил Максимович
* Телефон — 89118827611
* Почта — Stariyvladick@mail.ru
 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткоеописание) |
| 1 | U1727932 | id 4047150 | ЛешинМихаилМаксимович | Контролирование хода проекта, обеспечение соблюдение сроков, эффективного распределение ресурсов и надлежащее управление рисками. | 89118827611Stariyvladick@mail.ru | Администратор, координатор | проектная деятельность  |
| 2 | U1739925 | id 4047162 | ГоринаМарьянаАлександровна | Создание удобной и интуитивно понятной платформы, разработка интерфейсов, в которых легко ориентироваться. | 89009923736Maryana.669@yandex.ru | Предприниматель | проектная деятельность  |
| 3 | U1728220 | id 4925624 | ПестеревАлександр Алексеевич  | Тщательное тестирование платформы, выявление и устранение любых ошибок или проблем. | 89969479983alex.nikashin@yandex.ru | Изобретатель | проектная деятельность  |
|  |  | 4 | U1728284 | id 4047140 | ОстроумовНикитаИванович | Обладание знаниями в области разработки программного обеспечения, управления базами данных и дизайна пользовательского интерфейса. | 89113876044dre.dreamer2016@yandex.ru | Изобретатель  | проектная деятельность  |
|  |  | 5 | U1728247 | id 4269202 | ФедотовЕгорАлександрович | Обеспечение соответствия платформы соответствующим правовым нормам,решение вопросов, связанных с безопасностью данных, конфиденциальностью пациентов и согласием. | 89113715515erorikfed901@gmail.ru |  Коммуникатор | проектная деятельность  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | 1. Цели проекта: повышение эффективности и точности ведения медицинской документации, улучшение ухода за пациентами и их безопасность, безопасность их данных
2. Задачи проекта: разработать удобную и безопасную платформу для хранения, организации и поиска медицинских записей, внедрить надежные меры конфиденциальности и безопасности данных, интегрировать с существующими системами и стандартами здравоохранения, обеспечить совместимость в различных медицинских учреждениях, и обеспечить комплексный доступ в режиме реального времени к информации о пациентах для медицинских работников.
3. Ожидаемые результаты: оптимизация рабочих процессов управления медицинскими документами, сокращение документации и административного бремени, улучшение координации медицинской помощи, улучшение процесса принятия клинических решений за счет всестороннего доступа к истории пациентов, повышение вовлеченности пациентов и их участия в собственном здравоохранении.
4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект). Результаты проекта могут быть применены в различных учреждениях здравоохранения, таких как больницы, клиники, и другие медицинские учреждения. Платформа может принести пользу поставщикам медицинских услуг, включая врачей, медсестер и административный персонал, а также пациентам, которым будет проще получать доступ к своей медицинской информации и управлять ею. Кроме того, платформа может иметь потенциал для интеграции с медицинскими исследованиями, инициативами в области общественного здравоохранения и управлением здоровьем населения.
5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): пациенты, врачи
 |
|  | **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* | Онлайн-приложение, которое будет платным, также можно приобрести дополнительные функции, например, напоминания или советы.  |
| 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* | Данный проект решает следующие проблемы пациентов:1. Неорганизованная медицинская документация. Проект помогает клиентам оптимизировать и систематизировать свою историю болезни, делая ее легкодоступной и снижая вероятность отсутствия или неполноты информации.2. Доступность и мобильность. Клиенты могут получить доступ к своей истории болезни в любое время и в любом месте и легко поделиться ею с различными поставщиками медицинских услуг.3. Безопасность данных. Проект решает проблему кражи данных за счет усиленного шифрования и многоуровневой аутентификации. |
| 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.)* | для юр. лиц: Поставщики медицинских услуг (B2B): Больницы, клиники и медицинские учреждения. Специализированные поставщики медицинских услуг (например, кардиологические клиники, стоматологические кабинеты) Географическое положение: везде (в пределах РФ), где предоставляются медицинские услуги. для физ. лиц: среднего возраста , пол, мужской, женский, уровень дохода любой, B2C рынок, проживание в пределах территории РФ, люди, заботящиеся о своем здоровье, пациенты с хроническими заболеваниями или сложной историей болезни. |
| 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* |  Научно-технические решения:1. Функциональная совместимость. Платформа будет спроектирована таким образом, чтобы обеспечить беспрепятственную интеграцию с существующими системами и медицинскими устройствами. Благодаря стандартизированным форматам данных и протоколам совместимости поставщики медицинских услуг смогут легко импортировать и экспортировать данные пациентов, обеспечивая плавный поток информации между различными системами.2. Искусственный интеллект. Используя алгоритмы ИИ, платформа может анализировать медицинские записи для выявления закономерностей, тенденций и потенциальных рисков, что может помочь медицинским работникам принимать более обоснованные решения, выявлять ранние предупреждающие признаки и улучшать результаты лечения пациентов.3. Разработка пользовательского интерфейса. Будет разработан удобный интерфейс, обеспечивающий интуитивно понятную навигацию и эффективный доступ к медицинским записям. Это улучшит взаимодействие с пользователем и упростит процесс ввода, получения и обновления информации о пациенте.4. Кибербезопасность. Внедрение надежных мер безопасности имеет решающее значение для защиты данных пациентов. Платформа будет использовать самые современные протоколы кибербезопасности, включая шифрование, контроль доступа и регулярные проверки безопасности, чтобы обеспечить высочайший уровень защиты данных. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. Партнерство с поставщиками медицинских услуг. Сотрудничество с поставщиками медицинских услуг, такими как больницы или клиники. Можно предложить свою платформу в качестве дополнительной услуги их пациентам, а они в свою очередь могут помочь в продвижении платформы. 2. Стратегии монетизации. - Плата за подписку: Можно взимать с пользователей ежемесячную или годовую абонентскую плату за доступ и использование функций платформы.- Премиум-услуги: предлагают дополнительные функции или расширенные функциональные возможности за более высокую плату. Это может включать, например, расширенный анализ данных, - Реклама и партнерство: Можно изучить партнерские отношения с компаниями, связанными со здравоохранением, для показа целевой рекламы или предоставления спонсируемого контента на данной платформе. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкуренты:Epic Systems: Epic Systems разработала платформу для управления электронными медицинскими записями под названием Epic EHR. 2. Cerner Corporation: Cerner Corporation разработала платформу для управления здравоохранением под названием Cerner Millennium. Эта платформа интегрирует данные медицинской истории пациентов и автоматизирует процессы.3. Allscripts: Allscripts разработала платформу для управления клиническими процессами под названием Allscripts Sunrise. Эта платформа включает в себя функции управления пациентами, заказами лекарств, результатами лабораторных исследований и другими важными данными. 4. GooPatient-это бесплатное и простое программное обеспечение для личных медицинских карт. Он включает в себя электронную медицинскую карту с общими данными о здоровье и журнал здоровья для ежедневного отслеживания вашего состояния и лечения. Журнал здоровья использует хэштеги (как в Твиттере), чтобы сделать записи о здоровье простыми и интуитивно понятными. 5.Apple Health («Здоровье») — это агрегатор данных о состоянии вашего организма в вашем iPhone. Приложение собирает данные от различных фитнес-приложений, установленных на вашем смартфоне, а также с Apple Watch, анализирует их и оформляет всю информацию в удобном виде, чтобы дать вам комплексное представление о состоянии вашего здоровья. |
| 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* | Наш проект направлен на создание комплексной платформы для управления историей болезни, предоставляющей четкие ценностные предложения нашим клиентам.1. Удобство и доступность:Наша платформа предлагает удобный интерфейс, который позволяет людям легко получать доступ к своим медицинским записям.2. Повышенная эффективность:Наша платформа оптимизирует процесс хранения и получения медицинской информации.3. Улучшение ухода за пациентами:Наша платформа обеспечивает беспрепятственное общение и сотрудничество между поставщиками медицинских услуг, обеспечивая комплексную и скоординированную помощь. 4. Безопасность и конфиденциальность данных:Мы уделяем приоритетное внимание безопасности и конфиденциальности конфиденциальной медицинской информации. Наша платформа использует надежные методы шифрования и придерживается строгих правил защиты данных, гарантируя, что данные пациентов останутся безопасными и конфиденциальными.5. Интеграция с существующими системами:Мы осознаем важность совместимости в сфере здравоохранения. Наша платформа предназначена для интеграции с существующими системами, обеспечивая совместимость и бесперебойный обмен данными для поставщиков медицинских услуг.Благодаря удобному интерфейсу, оптимизированным процессам, улучшенному сотрудничеству и надежным мерам безопасности наша платформа выделяется как оптимальный выбор для ведения истории болезни. |
| 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* | 1. Проект может быть реализован, потому что в команде есть люди, которые имели опыт с созданием приложений.
2. Наше приложение отличается от других своим функционалом и возможностями.
3. Мы используете уникальные технологии.
4. Наш проект направлен на создание комплексной платформы для управления историей болезни, которая предлагает удобство и доступность для пользователей. Это повышает эффективность за счет оптимизации хранения и поиска медицинской информации.
 |
|  | **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* | Проект: Разработка платформы управления медицинской историейТематическая область: Технологии здравоохраненияОсновные технические параметры:1. Безопасность. Внедрение надежных мер безопасности для защиты конфиденциальных медицинских данных пациентов, включая шифрование, контроль доступа и регулярные проверки безопасности. 2. Масштабируемость. Разработка платформы для обработки большого объема медицинских записей и удовлетворения, растущего числа пользователей. 3. Функциональная совместимость. Обеспечение плавной интеграции с существующими системами здравоохранения, диагностические устройства и другое медицинское программное обеспечение. Внедрение стандартизированных протоколов обмена данными (например, HL7, FHIR), чтобы облегчить взаимодействие и обеспечить эффективный обмен данными между различными поставщиками медицинских услуг.4. Совместимость с мобильными устройствами. Создание мобильного приложения или оптимизация платформы для мобильных устройств, что позволит врачам и пациентам получать доступ к медицинским записям в любое время и в любом месте. 5. Резервное копирование и аварийное восстановление данных. Создание автоматизированных механизмов резервного копирования и резервных систем хранения для обеспечения целостности и доступности данных. Внедрение протоколов аварийного восстановления.Обоснование соответствия тематической области:Проект соответствует тематической области медицинских технологий, поскольку направлен на удовлетворение острой потребности в эффективном ведении истории болезни. Используя технологии, платформа расширяет возможности поставщиков медицинских услуг предоставлять точную, своевременную и персонализированную помощь, одновременно предоставляя пациентам легкий доступ к их медицинским записям. Технические параметры, изложенные выше, обеспечивают безопасность, масштабируемость, функциональную совместимость, удобство использования, анализ данных, совместимость с мобильными устройствами и целостность данных, что делает проект конкурентоспособным в сфере технологий здравоохранения. Эта платформа обладает огромным потенциалом для улучшения результатов здравоохранения, проведения исследований и оптимизации процессов здравоохранения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Целью проекта является разработка комплексной платформы для управления историей болезни. Основатели представляют себе систему, которая оптимизирует внутренние процессы внутри организации, а также изучает возможности партнерства. Создавая эффективную и удобную платформу, проект направлен на улучшение управления медицинскими документами, облегчение сотрудничества между поставщиками медицинских услуг и защиту конфиденциальных данных. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Целью проекта является разработка комплексной платформы для управления историей болезни, предлагающей несколько ключевых конкурентных преимуществ.Качественные характеристики:1. Удобный интерфейс. Платформа будет иметь интуитивно понятный и удобный интерфейс, обеспечивающий простую навигацию и доступность как для медицинских работников, так и для пациентов.2. Настройка. Платформа позволит пользователям настраивать свой опыт управления историей болезни в соответствии со своими конкретными потребностями, обеспечивая персонализированный и индивидуальный подход.3. Безопасное хранение данных. Главным приоритетом является обеспечение высочайшего уровня безопасности данных. Платформа будет использовать надежные меры шифрования и строгий контроль доступа для защиты конфиденциальной медицинской информации.4. Сотрудничество и общение. Платформа будет способствовать беспрепятственному сотрудничеству и общению между поставщиками медицинских услуг и пациентами, обеспечивая эффективный обмен медицинскими записями, результатами анализов и планами лечения.Количественные характеристики:1. Экономическая эффективность. Платформа будет предлагать конкурентоспособные ценовые планы, гарантируя доступность и соотношение цены и качества. Внедрение эффективных процессов поможет сократить расходы и сэкономить время поставщиков медицинских услуг.2. Масштабируемость. Платформа будет предназначена для обработки большого объема медицинских записей и будет отвечать потребностям медицинских учреждений различного размера, от небольших клиник до крупных больниц.3. Скорость и производительность. Платформа будет уделять приоритетное внимание быстрой и надежной работе, обеспечивая быстрый доступ к медицинским записям и сводя к минимуму время простоя для обеспечения бесперебойного обслуживания.4. Возможности интеграции. Платформа будет иметь возможность интегрироваться с существующими системами, лабораторными базами данных и другим медицинским программным обеспечением, обеспечивая бесшовное и комплексное решение для управления историей болезни. |
| 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. Совместимость: способность платформы беспрепятственно обмениваться данными и информацией с другими системами и устройствами здравоохранения, используя общие стандарты, такие как HL7, FHIR или DICOM. 2. Искусственный интеллект: интеграция технологий ИИ для расширения возможностей платформы. 3. Разработка пользовательского интерфейса: разработка интуитивно понятного и удобного интерфейса для медицинских работников, позволяющего легко перемещаться по платформе и взаимодействовать с ней, включая такие функции, как настраиваемые информационные панели, расширенные функции поиска и оптимизированные рабочие процессы. 4. Кибербезопасность: внедрение надежных мер безопасности для защиты данных пациентов от несанкционированного доступа, взломов или потери данных, включая шифрование, аутентификацию пользователей и регулярные обновления безопасности, чтобы оставаться устойчивыми к постоянно развивающимся угрозам. |
| 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* | Уровни готовности технологии:1. TRL 1 — Соблюдаются основные принципы: представляет собой теоретическую или начальную стадию проекта, на которой проводятся научные исследования для понимания фундаментальных концепций и осуществимости платформы.2. TRL 2 — Сформулирована технологическая концепция: определена концепция платформы управления историей болезни и сделаны первоначальные выборы конструкции. Однако никаких экспериментальных подтверждений еще не произошло.3. TRL 3 – Подтверждение концепции: техническая осуществимость платформы демонстрируется посредством аналитических и лабораторных исследований. Этот этап включает моделирование, эксперименты или прототипы для проверки основных функций.4. TRL 4 — Проверка технологии в лабораторной среде: компоненты и подсистемы платформы интегрируются и тестируются в контролируемой лабораторной среде для проверки ее производительности в реальных условиях.5. TRL 5 – технология проверена в соответствующей среде. Платформа тестируется и валидируется в моделируемой или контролируемой среде, которая очень похожа на реальные условия управления историей болезни. Целью данного этапа является оценка его функциональности, надежности и производительности.6. TRL 6 — Прототип системы, продемонстрированный в соответствующей среде: Прототип платформы тестируется и оценивается в операционной среде. На этом этапе основное внимание уделяется оценке пригодности платформы для ведения истории болезни в реальных условиях.7. TRL 7 — Прототип системы, продемонстрированный в оперативной среде: Платформа дорабатывается и развертывается в соответствующих эксплуатационных условиях. Его производительность, удобство использования и эффективность широко оцениваются.8. TRL 8 — фактическая система завершена и сертифицирована: платформа подвергается окончательным модификациям и оптимизации на основе отзывов операционной среды. Он считается полностью функциональным, проверенным и пригодным для широкого использования.9. TRL 9 — Реальная система, проверенная успешным развертыванием: Платформа была внедрена и успешно использовалась во многих реальных медицинских учреждениях. Его производительность, надежность и удовлетворенность пользователей были подтверждены в результате широкого развертывания. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Приложение по созданию платформы для управления медицинской историей актуально преимущественно для медицинских учреждений, эта платформа будет способствовать продвижению медицинских услуг, исследований и образовательных целей. Это будет способствовать сотрудничеству, улучшению ухода за пациентами и оптимизации административных задач, что в конечном итоге принесет пользу всей экосистеме здравоохранения. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Маркетинговая стратегия, которая будет применяться, представляет собой комбинацию цифрового маркетинга и целевых рекламных кампаний.1. Интернет-реклама. Использование таких платформ, как Google Ads, и рекламы в социальных сетях для ориентации на определенную группу и повышения осведомленности о преимуществах платформы. Интернет-реклама может эффективно охватить широкую аудиторию и вызвать интерес.2. Контент-маркетинг: создание информативного и привлекательного контента, такого как сообщения в блогах, статьи и видеоролики, посвященные важности ведения истории болезни. Этим контентом можно делиться на веб-сайте платформы, в социальных сетях, а также посредством гостевых публикаций на соответствующих веб-сайтах здравоохранения, чтобы завоевать доверие и привлечь потенциальных пользователей.3. Маркетинг влияния: сотрудничество с медицинскими работниками или влиятельными фигурами в отрасли, которые могут поддержать платформу и поделиться своим положительным опытом. Это может помочь укрепить доверие и авторитет среди целевой аудитории.4. Маркетинг по электронной почте: создание списка рассылки для регулярного информирования об обновлениях, новых функциях и предложениях существующим и потенциальным пользователям. Маркетинг по электронной почте обеспечивает персонализированное общение и помогает привлечь потенциальных клиентов.5. Партнерство с поставщиками медицинских услуг: Формирование партнерских отношений с организациями здравоохранения, клиниками и больницами для продвижения платформы среди их пациентов. Такой подход совместного маркетинга может помочь охватить целевую аудиторию и повысить заметность платформы в отрасли здравоохранения.6. Оптимизация магазина приложений. Оптимизация присутствия платформы в магазинах мобильных приложений за счет использования релевантных ключевых слов, привлекательных визуальных эффектов и положительных отзывов. Это обеспечивает лучшую видимость и увеличивает шансы привлечения пользователей, которые активно ищут решения для управления историей болезни.Выбранные каналы продвижения оправданы их способностью эффективно и результативно охватить целевую аудиторию. Интернет-реклама и контент-маркетинг помогают повысить осведомленность широкого круга людей, заинтересованных в здравоохранении, а маркетинг влияния и партнерство с поставщиками медицинских услуг повышают авторитет и надежность платформы. Маркетинг по электронной почте обеспечивает персонализированное общение и поддерживает вовлеченность пользователей, а оптимизация магазина приложений максимизирует видимость платформы для потенциальных пользователей, ищущих аналогичные решения. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Планируемые каналы продаж будущего продукта включают онлайн-платформы, поставщиков медицинских услуг и стратегическое партнерство.1. Онлайн-платформы. Продажа продукта через онлайн-платформы, такие как специальный веб-сайт или приложение, обеспечивает легкий доступ и удобство для пользователей. Это позволяет людям напрямую приобретать и управлять своими медицинскими записями, не выходя из дома, что соответствует растущей тенденции к цифровым решениям в здравоохранении. 2. Поставщики медицинских услуг. Сотрудничество с поставщиками медицинских услуг, такими как больницы, клиники и частные практики, может быть эффективным каналом продаж. Интегрируя платформу с существующими системами, медицинские работники могут предлагать эту услугу своим пациентам в качестве дополнительной функции. Такой подход повышает вовлеченность пациентов и улучшает общее управление здравоохранением. 3. Стратегическое партнерство. Формирование стратегического партнерства со страховщиками, телемедицинскими компаниями и стартапами в области медицинских технологий может расширить охват и распространение платформы. Интегрируя продукт в свои предложения, эти партнеры могут продвигать его как решение для улучшения ухода за пациентами, оптимизации процессов и улучшения общих результатов в отношении здоровья. Обоснование такого выбора заключается в необходимости использовать каналы продаж как напрямую потребителю, так и между предприятиями. Онлайн-платформы предоставляют прямой канал для удовлетворения потребностей отдельных пользователей, а сотрудничество с поставщиками медицинских услуг и стратегическое партнерство обеспечивают более широкое внедрение и масштабируемость. Такой многоканальный подход максимизирует проникновение на рынок и гарантирует, что продукт достигнет различных сегментов клиентов в сфере здравоохранения.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Неорганизованная медицинская документация создает ряд проблем в здравоохранении. Во-первых, поставщикам медицинских услуг становится трудно эффективно получать доступ к соответствующей информации о пациентах. Без централизованной системы медицинские записи могут быть разбросаны по разным местам, что делает получение необходимых данных отнимающим много времени и затруднительным. Кроме того, отсутствие стандартизированных форматов и организации приводит к проблемам с совместимостью. В разных медицинских учреждениях могут использоваться разные системы, что затрудняет беспрепятственный обмен информацией. Это может привести к задержке или неполной передаче данных о пациентах, что потенциально может привести к ошибкам в диагностике и лечении. Кроме того, неорганизованная медицинская документация затрудняет мобильность. Пациенты могут посещать разных поставщиков медицинских услуг или больницы, и без единой платформы их история болезни может быть недоступна. Это может привести к повторным тестам, ненужным процедурам и задержкам в оказании медицинской помощи, что негативно влияет на результаты лечения пациентов. Безопасность данных является еще одной важной проблемой при ведении истории болезни. Несанкционированный доступ к данным пациентов может привести к нарушению конфиденциальности, подвергая медицинскую информацию неправильному использованию или нанесению вреда. В целом, платформа для управления историей болезни должна решать эти проблемы, предоставляя централизованную и стандартизированную систему, обеспечивая легкий доступ и мобильность записей, а также внедряя надежные меры безопасности данных для защиты информации о пациентах. |
| 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* | Проект по созданию платформы для ведения истории болезни может решить несколько аспектов проблемы неорганизованности медицинской документации, ее доступности, мобильности и безопасности данных. 1. Организация медицинской документации. Платформа может предоставить централизованную систему, в которой медицинские записи можно хранить, систематизировать и легко получить к ним доступ. 2. Доступность и мобильность. Оцифровав историю болезни и сделав ее доступной через платформу, медицинские работники могут получить доступ к записям пациентов в любое время и в любом месте, если у них есть безопасное подключение к Интернету. 3. Безопасность данных. Платформа может реализовать надежные меры безопасности для защиты конфиденциальных данных пациентов. Сюда входит шифрование, аутентификация пользователей, безопасное хранение и соблюдение правил конфиденциально  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Целью проекта является разработка комплексной платформы для управления историей болезни, отвечающей потребностям «владельца», то есть человека с проблемой. Основной мотивацией этой инициативы является предоставление централизованного и безопасного решения для хранения медицинских записей и доступа к ним. Выявленная проблема связана с трудностями, с которыми сталкиваются люди при доступе к своей истории болезни и обмене ею. Эта разрозненная система часто приводит к задержкам, ошибкам и неэффективности медицинских услуг. Более того, «Владелец» может столкнуться с проблемами в обеспечении конфиденциальности и безопасности своей медицинской информации. Для решения этих проблем предлагаемая платформа будет уделять приоритетное внимание безопасности данных, внедряя надежные меры шифрования и придерживаясь строгих протоколов конфиденциальности. Используя передовые технологии, такие как блокчейн и безопасное облачное хранилище, платформа обеспечит защиту медицинских записей от несанкционированного доступа или взлома. Потенциальный потребитель, «Держатель», получит выгоду от этой платформы, поскольку она упрощает процесс ведения истории болезни. У них будет легкий доступ к полной медицинской документации, что позволит принимать более обоснованные решения относительно своего медицинского обслуживания. Кроме того, платформа обеспечивает беспрепятственный обмен медицинской информацией с поставщиками медицинских услуг, оптимизируя процесс лечения. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Наш проект направлен на создание комплексной платформы для управления историей болезни, уделяя приоритетное внимание безопасности данных как фундаментальному аспекту. Для решения проблемы безопасности данных мы примем ряд надежных мер. Во-первых, мы будем использовать передовые методы шифрования для защиты всех пользовательских данных. Это означает, что любая конфиденциальная медицинская информация, хранящаяся на платформе, будет зашифрована и недоступна для посторонних лиц. Во-вторых, мы внедрим строгий контроль доступа и механизмы аутентификации. Пользователи должны будут предоставить надежные пароли и использовать многофакторную аутентификацию для дополнительной безопасности. Кроме того, мы будем регулярно проверять и контролировать доступ пользователей для выявления любых подозрительных действий. В-третьих, наша платформа будет соответствовать стандартным протоколам и практикам безопасности. Мы будем постоянно обновлять наши системы и инфраструктуру для защиты от потенциальных уязвимостей и возникающих угроз. Чтобы помочь потребителям эффективно управлять своей историей болезни, наша платформа предложит несколько ключевых функций. Пользователи могут легко загружать и безопасно хранить свои медицинские записи, диагностические отчеты и результаты анализов. Платформа предоставит удобный интерфейс, позволяющий людям получать доступ к своей истории болезни в любое время. Более того, наша платформа позволит беспрепятственно обмениваться медицинскими записями с медицинскими работниками. Пользователи могут предоставлять врачам права временного доступа, обеспечивая точную и эффективную диагностику. Эта функция упростит процесс оказания медицинской помощи и улучшит общение между пациентом и врачом. Кроме того, мы добавим возможности интеллектуального анализа данных. Благодаря передовым алгоритмам наша платформа будет выявлять закономерности и тенденции в медицинских данных, помогая пользователям и медицинским работникам принимать обоснованные решения относительно лечения и профилактических мер. Таким образом, наш проект предоставит безопасную платформу для управления историей болезни. Внедряя надежные меры безопасности данных, мы стремимся защитить конфиденциальную информацию пользователей. Функции нашей платформы расширят возможности потребителей, предлагая легкий доступ к их медицинским записям и способствуя эффективному сотрудничеству с медицинскими работниками. |
| 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.* | Сектор ведения истории болезни открывает значительные возможности в связи с растущей потребностью в эффективном и безопасном ведении медицинской документации.Обоснование сегмента и доли рынка:1. Растущий спрос. С развитием технологий здравоохранения и старением населения растет спрос на организованные и доступные медицинские записи.2. Неэффективность существующих систем. Традиционные бумажные медицинские карты и фрагментированные электронные системы снижают эффективность, что приводит к потенциальным ошибкам, задержкам и увеличению затрат.3. Нормативные требования. Правительства во всем мире уделяют особое внимание оцифровке и совместимости медицинских записей, создавая благоприятную среду для платформ, отвечающих этим потребностям.Потенциальные возможности рынка для масштабирования бизнеса:1. Распространение на различные сектора здравоохранения. Платформу можно масштабировать для обслуживания больниц, клиник, отдельных практикующих врачей, что обеспечивает более широкое проникновение на рынок.2. Интеграция с существующими системами здравоохранения. Сотрудничество с медицинскими учреждениями может ускорить внедрение и масштабируемость.3. Выход на международный рынок. Поскольку системы здравоохранения во всем мире сталкиваются с аналогичными проблемами, масштабируемость платформы может выйти за пределы внутренних границ и выйти на глобальные рынки.Соображения рентабельности:1. Модель дохода на основе подписки. Внедрение структуры ценообразования на основе подписки обеспечивает стабильный и регулярный поток доходов, гарантируя устойчивость и рост.2. Услуги с добавленной стоимостью. Предложение дополнительных функций, таких как, управление рецептами и персонализированные рекомендации по здоровью, может привлечь подписчиков и принести дополнительный доход.3. Монетизация данных. Агрегированные и анонимизированные данные можно анализировать и продавать фармацевтическим компаниям, исследовательским институтам и страховым компаниям, создавая дополнительные потоки доходов.В заключение отметим, что создание платформы для ведения истории болезни соответствует растущему рыночному спросу, нормативным требованиям и неэффективности существующих систем. Возможности масштабирования включают расширение в различные сектора здравоохранения, интеграцию с существующими системами и освоение международных рынков. Рентабельность проекта можно повысить за счет модели дохода на основе подписки, дополнительных услуг и монетизации данных.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

Дальнейшее развитие может включать внедрение безопасного обмена сообщениями для связи между пациентами и поставщиками медицинских услуг, обеспечение соблюдения правил в отношении медицинских данных. Кроме того, можно рассмотреть возможность использования таких функций, как планирование встреч, управление приемом лекарств и интеграция с носимыми медицинскими устройствами.