

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

[HTTPS://PT.2035.UNIVERSITY/PROJECT/SET-RESTORANOV-KOLESO](https://pt.2035.university/project/set-restoranov-koleso) (ссылка на проект)

20.10.2023 (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Москва
Наименование акселерационной программы	
Дата заключения и номер Договора	

## КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	«Колесо»
2	Тема стартап-проекта* <i>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.</i>	ХАЙВ-ФУДТЕХ
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	_____
4	Рынок НТИ	
5	Сквозные технологии	

## ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- U1395636 - L4861701 - Самарский Никита Максимович 8-977-184-51-74						
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	U1395636	L4861701	Самарский Никита Максимович	Лидер	89771845174	Спикер, Генеральный директор	Нет
	2	U1395637	L4850922	Носачева Валерия Андреевна	Производитель	89852585208	Личный помощник	Нет
	3	U1413682	L4902860	Петров Даниил	Предприниматель	89149742510	Менеджер по	Нет

			Вячеславович			коммуникац ии	
<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>							
8	<p><b>Аннотация проекта*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>Национальный коммерческий проект сети ресторанов в 9 городах России, проводящих исторический экскурс в сотрудничестве с историческим сообществами и туристическим компаниями.</p> <p>Цель: Организация предприятий питания в 9 городах России, привлечение молодой аудитории к познанию Русской культуры и истории через приятный и веселый досуг в заведениях общепита, приобщение к российской истории.</p> <p>Задачи:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Открытие 9 ресторанов</li> <li>2. Расчет бюджета на открытие ресторанов</li> <li>3. Разработка акции-мотивации, способной замотивировать гостей к посещению ресторанов в других городах</li> <li>4. Организация процесса доставки продуктов на точки питания</li> <li>5. Организация рабочего процесса: найма персонала, установки бухгалтерии, покупки и обслуживания утвари и оборудования.</li> <li>6. Создание меню.</li> <li>7. Реализация образовательного потенциала нашего проекта.</li> </ol>					
<b>Базовая бизнес-идея</b>							
9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b></p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получить основной доход</i></p>	Организация питания					
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b></p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Интересующиеся историей и культурой: Люди, которые ценят и интересуются историей и культурой России, будут находить в проекте ценную информацию о традициях и обычаях, связанных с русской культурой и питанием. Они смогут узнать больше о традиционных рецептах, праздниках, аутентичных блюдах и т.д.</li> <li>2. Туристы и иностранцы: Проект также будет полезен для иностранцев, которые интересуются русской культурой и хотят познакомиться с местной кухней. Он поможет им лучше понять русские традиции и особенности потребления пищи, а также предложит информацию о том, какие блюда и напитки стоит попробовать во время</li> </ol>					

		<p>их посещения.</p> <p>3. Любители кулинарии: Люди, увлеченные кулинарией и экспериментами с едой, найдут в проекте интересные рецепты и советы по приготовлению русских блюд. Они смогут изучить особенности русской кухни, использовать традиционные ингредиенты и приготовить аутентичные блюда в своей собственной кухне.</p> <p>4. Исследователи и студенты: Проект также будет полезен для исследователей и студентов, изучающих русскую культуру и питание. Он предоставит им информацию, которую они могут использовать в своих исследованиях, учебных проектах или презентациях, помогая им лучше понять и осмыслить русский культурный контекст и традиции питания</p>
11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Молодые, заинтересованные в изучении истории люди независимо от возраста/пола, студенты различных вузов по направлениям ИСТФАКА и любых других направлений, семьи с детьми. социальные группы, обладающие свойством платежеспособности, т.е. люди с достаточно высоким достатком.</p>
12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>_____</p>
13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p><i>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.</i></p>	<p><b>Ценностное предложение:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Предоставление меню национальной кухни</li> <li>- Проведение исторических мероприятий</li> <li>- Постоянные исторические квизы</li> <li>- Мероприятия связанные с исторической реконструкцией</li> </ul> <p><b>Потребительские сегменты:</b></p> <p>Потребители, заинтересованные изучением отечественной культуры и любители истории.</p> <p><b>Каналы сбыта:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Интернет - Сети</li> <li>• Рестораторы</li> <li>• Сообщества исторической реконструкции</li> <li>• Профессиональные сообщества</li> <li>• Туристические агентства</li> </ul> <p><b>Взаимоотношения с клиентами:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Предложение участия в исторических реконструкторских мероприятиях</li> <li>• Участие в исторических квизах</li> <li>• Акции на бесплатный чек</li> </ul> <p><b>Потоки поступления доходов:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Реклама</li> <li>• Продажа услуг</li> <li>• Привлечение спонсоров</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>Государственное финансирование</li> </ul> <p><b>Ключевые виды деятельности:</b> Предоставление услуг общественного питания</p> <p><b>Ключевые ресурсы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Финансовые (оборотные средства, кредиты, инвестиции)</li> <li>Интеллектуальные (технологии, знания)</li> <li>Персонал (бармен, повара, официанты, маркетологи и т.д.)</li> </ul> <p><b>Ключевые партнеры:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Государство</li> <li>Частные предприниматели</li> <li>Туристические агентства по золотому кольцу России</li> </ul> <p><b>Структура издержек:</b> Деньги на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>На покупку и/или хранение продуктов</li> <li>На содержание команды</li> <li>На маркетинг продажи</li> </ul> <p>На постройку предприятий</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p><b>Рестораны:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>«Ярь»</li> <li>«Русское подворье»</li> <li>«Сбиновъ»</li> <li>«Славянский»</li> <li>«Сельдь Царский Посол»</li> <li>«Русский дворик»</li> </ul>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>Наш проект отличается тем, что такую концепции, какую предлагает наш проект, еще не внедрили наши конкуренты. Рестораны – конкуренты являются конкурентами исключительно по дизайну и меню ресторанов. Наш проект несет образовательную функцию, чего нельзя сказать о конкурентах.</p>
16	<p><b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>Уникальный опыт для посетителей</p> <p>Эксклюзивные рецепты и ингредиенты</p> <p>Партнерство с местными производителями</p> <p>Продвижение культурного туризма Инновации в меню и сервисе.</p> <p>Маркетинг и продвижение</p> <p>Образовательная составляющая</p> <p>Консистентное качество</p>
<b>Характеристика будущего продукта</b>		
17	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Инновационное меню Использование высококачественных продуктов.</p> <p>Эффективное управление запасами</p> <p>Технологическая автоматизация Интерактивные технологии.</p>

		<p>Энергоэффективность</p> <p>Система обратной связи</p> <p>Специализированные кухонные зоны.</p>
18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Разработать уникальную концепцию.</p> <p>Построить партнерства</p> <p>Использовать цифровые технологии</p> <p>Обучить персонал.</p> <p>Постоянно анализировать рынок</p>
19	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Качественные характеристики: Аутентичность и Экспертиза:</p> <p>Предложение подлинных русских блюд и напитков с использованием традиционных рецептов и ингредиентов. Привлечение опытных поваров и поваренных мастерских для поддержания высокого стандарта приготовления блюд. Экспертные знания о русской культуре и истории, предоставляемые персоналом ресторанов. Уникальный Дизайн и Атмосфера:</p> <p>Уникальный интерьер, который отражает русский стиль и традиции. Создание уютной атмосферы, которая погружает посетителей в атмосферу русской культуры. Обслуживание и Гостеприимство:</p> <p>Высокий уровень обслуживания и гостеприимства, основанный на русских традициях гостеприимства. Культурные Мероприятия и Развлечения:</p> <p>Организация мероприятий, таких как вечера русской музыки, театральные постановки, мастер-классы по русской культуре и кулинарии. Количественные характеристики: Ценовая Политика:</p> <p>Разработка конкурентоспособной ценовой политики, которая делает блюда доступными для широкой аудитории, несмотря на их высокое качество и аутентичность. Качество Ингредиентов:</p> <p>Использование высококачественных продуктов и ингредиентов, включая органические и местные продукты, где это возможно. Эффективность Использования Ресурсов:</p> <p>Оптимизация процессов приготовления блюд и управления запасами для снижения потерь и оптимизации затрат. Качество Обслуживания:</p> <p>Мониторинг и улучшение качества обслуживания через регулярные обзоры и обратную связь от посетителей. Инновации в Меню и Процессах:</p> <p>Регулярное обновление меню с учетом современных</p>

		<p>трендов и вкусовых предпочтений.</p> <p>Внедрение новых технологий в процессы приготовления и обслуживания для оптимизации эффективности и качества обслуживания.</p> <p>Маркетинг и Продвижение:</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	_____
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p><i>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</i></p>	Стартап на стадии продвижения идеи, поиска инвесторов.
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>	_____
23	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Цифровой Маркетинг: Интернет является основным источником информации для большинства людей. Веб-сайт и социальные сети позволят распространить информацию о ресторанах глобально.</p> <p>Опытный Маркетинг: Опытные и интересные мероприятия создают положительные впечатления, которые клиенты готовы делиться с другими.</p> <p>Партнерства и Сотрудничество: Партнерства с туристическими агентствами и культурными организациями расширяют аудиторию и создают дополнительные источники трафика.</p> <p>Качество и Уникальный Опыт: Качество продуктов и уникальный опыт являются лучшей рекламой. Довольные клиенты становятся постоянными посетителями и рекомендуют рестораны друзьям и семье.</p> <p>Отзывы и Репутация: Положительные отзывы убеждают потенциальных клиентов в качестве и уровне сервиса, что помогает привлечь новых гостей.</p> <p>Лояльность и Программы Подарков: Программы лояльности удерживают клиентов и стимулируют их посещать рестораны снова, а подарки и бонусы могут привлечь новых клиентов и создать позитивный опыт первого посещения.</p>
24	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p>	<p>1. Фирменные Рестораны:</p> <p>Обоснование: Фирменные рестораны являются основным источником опыта для посетителей. Здесь они могут насладиться атмосферой, культурными мероприятиями и</p>

	<p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>аутентичной кухней. Это создает уникальный опыт, который трудно воспроизвести в других местах.</p> <p>2. Доставка и Вынос: Обоснование: В условиях современной жизни многие люди предпочитают заказывать еду на вынос или с доставкой. Предоставление этой услуги расширяет аудиторию, включая тех, кто предпочитает поесть дома или на работе.</p> <p>3. Организация Мероприятий и Кейтеринг: Обоснование: Проведение культурных мероприятий и предоставление услуг кейтеринга для мероприятий создает дополнительные источники дохода. Это также способствует укреплению бренда и привлечению новых клиентов.</p> <p>4. Онлайн Продажи (Продукты и Сувениры): Обоснование: Продажа продуктов ресторана (например, соусов, кондитерских изделий) и сувениров с русской символикой онлайн позволяет расширить географию продаж и привлечь клиентов, которые могут быть далеко от ресторанов, но интересуются русской культурой.</p> <p>5. Партнерства и Торговые точки: Обоснование: Сотрудничество с местными магазинами или рынками для продажи определенных продуктов (например, деликатесы, напитки) создает дополнительные точки продаж и повышает узнаваемость бренда.</p> <p>6. Туристические Агентства и Организации: Обоснование: Сотрудничество с туристическими агентствами для привлечения туристических групп и предоставление специальных предложений для туристов может увеличить поток посетителей</p> <p>Обоснование выбора каналов сбыта: Уникальный Опыт: Фирменные рестораны обеспечивают уникальный и неповторимый опыт, который привлекает целевую аудиторию, ищущую погружение в русскую культуру и кулинарию.</p> <p>Разнообразие Доходов: Множество источников доходов, таких как организация мероприятий, онлайн продажи и торговые точки, создают устойчивый бизнес и обеспечивают разнообразие потоков дохода.</p> <p>Привлечение Различных Аудиторий: Партнерства с туристическими агентствами и магазинами, а также онлайн продажи, позволяют привлечь различные аудитории, включая туристов и людей, заинтересованных в русской культуре из других регионов.</p>
<b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b>		
25	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>1. Фирменные Рестораны: Обоснование: Фирменные рестораны являются основным источником опыта для посетителей. Здесь они могут насладиться атмосферой, культурными мероприятиями и аутентичной кухней. Это создает уникальный опыт, который трудно воспроизвести в других местах.</p> <p>2. Доставка и Вынос: Обоснование: В условиях современной жизни многие люди предпочитают заказывать еду на вынос или с доставкой. Предоставление этой услуги расширяет аудиторию, включая тех, кто предпочитает поесть дома или на работе.</p> <p>3. Организация Мероприятий и Кейтеринг:</p>

		<p>Обоснование: Проведение культурных мероприятий и предоставление услуг кейтеринга для мероприятий создает дополнительные источники дохода. Это также способствует укреплению бренда и привлечению новых клиентов.</p> <p>4. Онлайн Продажи (Продукты и Сувениры): Обоснование: Продажа продуктов ресторана (например, соусов, кондитерских изделий) и сувениров с русской символикой онлайн позволяет расширить географию продаж и привлечь клиентов, которые могут быть далеко от ресторанов, но интересуются русской культурой.</p> <p>5. Партнерства и Торговые точки: Обоснование: Сотрудничество с местными магазинами или рынками для продажи определенных продуктов (например, деликатесы, напитки) создает дополнительные точки продаж и повышает узнаваемость бренда.</p> <p>6. Туристические Агентства и Организации: Обоснование: Сотрудничество с туристическими агентствами для привлечения туристических групп и предоставление специальных предложений для туристов может увеличить поток посетителей</p> <p>Обоснование выбора каналов сбыта: Уникальный Опыт: Фирменные рестораны обеспечивают уникальный и неповторимый опыт, который привлекает целевую аудиторию, ищущую погружение в русскую культуру и кулинарию.</p> <p>Удобство и Доступность: Доставка и вынос обеспечивают удобство для клиентов, позволяя им наслаждаться вкусом русской кухни в уюте своего дома или офиса.</p> <p>Разнообразие Доходов: Множество источников доходов, таких как организация мероприятий, онлайн продажи и торговые точки, создают устойчивый бизнес и обеспечивают разнообразие потоков дохода.</p> <p>Привлечение Различных Аудиторий: Партнерства с туристическими агентствами и магазинами, а также онлайн продажи, позволяют привлечь различные аудитории, включая туристов и людей, заинтересованных в русской культуре из других регионов.</p>
26	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Интересующиеся историей и культурой: Предоставление информации о традиционных рецептах, праздниках и аутентичных блюдах позволяет этой группе людей углубить свои знания о русской культуре и питании.</p> <p>Туристы и иностранцы: Проект предлагает возможность полного погружения в русскую культуру через кулинарный опыт. Иностранцы могут узнать о русских традициях, попробовать настоящие блюда и напитки, что помогает им лучше понять местные особенности и обогатить свой культурный опыт.</p> <p>Любители кулинарии: Предоставление интересных рецептов и советов по приготовлению русских блюд позволяет этой группе экспериментировать с новыми вкусами и научиться готовить аутентичные блюда дома.</p> <p>Исследователи и студенты: Проект служит источником ценной информации для исследований и учебных проектов,</p>



		предоставляя подробности о русской культуре и питании для более глубокого понимания темы.
27	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Держатель проблемы: Эта группа включает в себя людей, которые ищут уникальный культурный опыт, но часто сталкиваются с ограниченным доступом к аутентичной русской кухне и культуре.</p> <p>Мотивации: Они ищут возможность познакомиться с русской культурой через ее кулинарные традиции, открыть для себя новые вкусы и расширить свой культурный кругозор.</p> <p>Возможности решения проблемы с использованием продукции: Предприятие предоставляет им возможность погружения в аутентичный русский опыт через широкий ассортимент блюд, кулинарных мастер-классов и информационных ресурсов. Посредством уникальных продуктов и услуг, предлагаемых проектом, эта группа может познакомиться с русской культурой и питанием в полной мере.</p>
28	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>1. Интересующиеся историей и культурой:          Меню с Описаниями: Каждое блюдо в меню сопровождается детальным описанием, рассказывающим о его истории, традициях и значении в русской культуре.          Культурные Мероприятия: Организация тематических вечеров, мастер-классов и лекций о русской культуре и кулинарии для гостей ресторанов.          Информационные Материалы: Разработка брошюр, книг и электронных ресурсов с подробной информацией о традиционных рецептах, праздниках и обычаях.</p> <p>2. Туристы и иностранцы:          Мультиязычное Обслуживание: Обучение персонала и предоставление меню на нескольких языках для удобства туристов и иностранных посетителей.          Туристические Экскурсии: Проведение экскурсий по ресторану с рассказом о традициях русской кухни и культуре.          Сувениры и Книги: Продажа сувениров с русской символикой и книг о русской культуре и кулинарии.</p> <p>3. Любители кулинарии:          Кулинарные Мастер-Классы: Проведение мастер-классов по приготовлению аутентичных русских блюд под руководством опытных поваров.          Кулинарные Книги и Рецепты: Издание кулинарных книг с рецептами традиционных русских блюд, доступных для покупки в ресторане.          Ингредиенты и Продукты: Продажа традиционных русских продуктов и ингредиентов, используемых в ресторане, таких как специи, мед и т.д.</p> <p>4. Исследователи и студенты:          Библиотека Ресурсов: Создание онлайн библиотеки с научными статьями, исследованиями и материалами о русской культуре, кулинарии и истории.          Академические Семинары: Организация семинаров и лекций для студентов и исследователей внутри ресторана, где они могут обсудить исследовательские проекты и поделиться знаниями.</p>
29	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p>	<p>Сегмент: Люди, интересующиеся русской культурой и</p>

<p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>кулинарией.</p> <p>Обоснование: Этот сегмент включает туристов, исследователей, кулинаров и любителей культурного опыта, которые ищут уникальные впечатления и готовы платить за аутентичный русский опыт в кулинарии и культуре. С растущим интересом к культурному туризму и кулинарии, этот сегмент представляет значительный рынок. Доля Рынка: Процент людей, интересующихся русской культурой и кулинарией в общем рыночном сегменте ресторанного бизнеса в регионе.</p> <p>Обоснование: Рассчитывается на основе анализа рынка и потенциального числа туристов, студентов и любителей кулинарии в регионе. Также учитываются конкуренты и их доли рынка.</p> <p>Потенциальные Возможности для Масштабирования Бизнеса</p> <p>Открытие Новых Ресторанов: Запуск дополнительных ресторанов в туристических районах, студенческих городах и культурных центрах для расширения аудитории и увеличения доли рынка.</p> <p>Развитие Онлайн Продаж: Расширение ассортимента продуктов в онлайн магазине, включая книги, сувениры и продукты, с доставкой по всей стране и международно.</p> <p>Партнерства и Франшизы: Установление партнерских отношений с туристическими агентствами и возможность предоставления франшиз другим ресторанным предпринимателям.</p> <p>Кулинарные Школы и Мастер-Классы: Организация образовательных мероприятий, таких как кулинарные школы и мастер-классы, как дополнительный источник дохода.</p> <p>Тематические События: Проведение культурных событий, фестивалей и выставок для привлечения большего количества посетителей и создания уникального опыта.</p> <p>Экспорт Продуктов: Возможность экспорта аутентичных продуктов и ингредиентов за рубеж, предоставляя другим странам возможность познакомиться с русской кулинарией.</p> <p>Усиление Маркетинга: Интенсивная маркетинговая кампания в социальных сетях и туристических платформах для привлечения большего числа туристов и иностранных посетителей.</p>
--	---

## ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

--	--	--	--

## ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

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

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ (<a href="https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php">https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php</a> )</p>	
<p><b>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</b></p> <p><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
<p>Коллектив (характеристика будущего предприятия)</p> <p>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</p>	<p>коллектив состоит из высококвалифицированных специалистов, включая поваров с опытом работы в известных ресторанах, культурных экспертов и маркетологов. Штат включает в себя:</p> <p>Главный повар Повара-консультанта по русской кухне Культурного эксперта Менеджера по маркетингу и продажам</p>
<p>Техническое оснащение</p> <p><i>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.</i></p>	<p>Предприятие будет оснащено современным кухонным оборудованием, обеспечивающим высокую производительность и качество приготовления блюд. Также будет использоваться специализированное оборудование для проведения культурных мероприятий и мастер-классов.</p>
<p>Партнеры (поставщики, продавцы)</p> <p><i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	<p>Партнерами предприятия будут надежные поставщики свежих и высококачественных продуктов, включая местных фермеров и производителей традиционных русских продуктов. Также планируется сотрудничество с культурными организациями и туристическими агентствами для проведения совместных мероприятий и привлечения посетителей.</p>
<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах)</p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i></p>	<p>Прогнозируется реализация более 500 порций в день в начальный период. Постепенно с увеличением популярности планируется достичь объема реализации более 1000 порций в день к концу второго года самоокупаемости.</p>

Доходы (в рублях) <i>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.</i>	Планируемый доход составит более 10 миллионов рублей в год к моменту выхода на самоокупаемость. Основные источники дохода будут включать выручку от продажи блюд, продуктов, книг и сувениров, а также доход от проведения мастер-классов и культурных мероприятий.
Расходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i>	71165580 руб.
Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	Планируется, что предприятие выйдет на самоокупаемость через 3 года после завершения гранта. Этот период позволит укрепить бренд, привлечь постоянных клиентов и обеспечить стабильные доходы для устойчивого развития бизнеса.

**СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,  
КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:**

Коллектив	Лидер Производитель Предприниматель
Техническое оснащение:	нет
Партнеры (поставщики, продавцы)	нет

**ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

*(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)*

Формирование коллектива:	Для успешной реализации проекта нам потребуется компетентный коллектив, включая опытных поваров, культурных экспертов, маркетологов и специалистов по продажам. На этапе формирования коллектива необходимо провести отбор высококвалифицированных специалистов с опытом работы в ресторанной индустрии и знанием русской культуры.
Функционирование юридического лица:	Необходимо организовать юридическое лицо, например, ресторанный комплекс или сеть ресторанов, с учетом всех требований и законов, регулирующих ресторанный бизнес в регионе. Это включает в себя регистрацию предприятия, получение всех необходимых лицензий и разрешений, а также разработку внутренних правил и стандартов

<p>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:</p>	<p>Процесс разработки продукции включает в себя использование результатов научно-технических и технологических исследований, в том числе собственных и приобретенных. Создание MVP (минимально жизнеспособного продукта) и достижение уровня TRL 3 (Technology Readiness Level) предполагает создание прототипов блюд и меню, основанных на аутентичных рецептах, с учетом современных кулинарных технологий.</p>
<p>Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):</p>	<p>Этот этап включает в себя взаимодействие с потенциальными покупателями, проверку гипотез о предпочтениях и вкусах, а также анализ информационных источников о трендах в кулинарии и потребительском поведении. На основе этих данных можно уточнить меню, адаптировать рецепты и определить ценовую политику.</p>
<p>Организация производства продукции:</p>	<p>Необходимо наладить процессы приготовления блюд в соответствии с высокими стандартами качества и безопасности. Это включает в себя выбор поставщиков качественных ингредиентов, обучение персонала с учетом аутентичных рецептов и традиций, а также организацию логистики и складирования продуктов.</p>
<p>Реализация продукции:</p>	<p>Продукция будет реализовываться через собственные рестораны, интернет-платформу для заказов и доставки, а также через партнерские точки продаж. Для привлечения клиентов будут использоваться маркетинговые стратегии, включая рекламные кампании, участие в культурных мероприятиях и акции для постоянных клиентов.</p>

## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

<p>Доходы:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Реклама</li> <li>• Продажа услуг</li> <li>• Привлечение спонсоров</li> <li>• Государственное финансирование</li> </ul>
<p>Расходы:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• На покупку и/или хранение продуктов</li> <li>• На содержание команды</li> <li>• На маркетинг продажи</li> <li>• На постройку предприятий</li> </ul>
<p>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.):</p>	<p><b>Ключевые партнеры:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Государство</li> <li>• Частные предприниматели</li> <li>• Туристические агентства по золотому кольцу России</li> </ul> <p><b>Предполагаемые источники финансирования:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Вложение и поддержка со стороны государства</li> <li>• Вложения потенциально заинтересованных в проекте инвесторов</li> <li>• Государственные субсидии</li> <li>• Финансовые вложения со стороны партнерских компаний</li> <li>• Внутренние накопления</li> <li>• Заемные средства в банке</li> <li>• Средства иностранных инвесторов</li> </ul>

- Выигрыш гранта в национальной программе стартапов
- Устойчивые пассивы
- Средства частных инвесторов
- Срочные депозиты
- Доходы будущих периодов
- Целевое финансирование
- Венчурные фонды
- Бюджетные ассигнования

## ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Анализ рынка	Анализ рынка	100.000	Полный анализ рынка
STEEPLE и SWOT анализ	STEEPLE и SWOT анализ	200.000	Готовые STEEPLE и SWOT анализ
Исследование целевой аудитории	Исследование целевой аудитории	50.000	Целевая аудитория исследована
Создания логотипа и символики нашего бренда	Создание логотипа	50.000	Готовый логотип
Найм на работу маркетолога	Найм	90.000	Маркетолог в штате

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Постройка ресторана в Москве	Постройка ресторана в Москве	16013200	Ресторан в Москве
Постройка ресторана во Владимире	Постройка ресторана во Владимире	7013200	Ресторан во Владимире
Постройка ресторана в Суздале	Постройка ресторана в Суздале	7013200	Ресторан в Суздале
Найм на работу персонала	Найм на работу персонала	500000	Персонал в штате
Постройка ресторана в Костроме	Постройка ресторана в Костроме	6773200	Ресторан в Костроме
Постройка ресторана в Ярославле, Ростове	Постройка ресторана в Ярославле, Ростове	16786390	Рестораны в Ярославле, Ростове
Постройка ресторана в Сергееве Посаде, Переславле	Постройка ресторана в Сергееве Посаде, Переславле	14986390	Рестораны в Сергееве Посаде, Переславле
Подготовка Гос. контракта	Подготовка Гос. контракта	2000000	Гос. контракт
Создание рекламы приложения	Создание рекламы приложения	30.000	Реклама
Распространение рекламы на различных медиа площадках	Распространение рекламы на различных медиа площадках	50.000	Реклама
Итого		71165580	

## ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

<b><u>Платформа НТИ</u></b>	
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:	<b>нет</b>
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:	<b>нет</b>
Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:	<b>нет</b>

### ДОПОЛНИТЕЛЬНО

<b>Участие в программе «Стартап как диплом»</b>	
<b>Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:</b>	
<b>Для исполнителей по программе УМНИК</b>	
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	Постройка ресторана в Москве	10	16013200

2	Постройка ресторана во Владимире	5	7013200
3	Анализ рынка	0.5	100.000
4	STEEPLE и SWOT анализ	0.25	200.000
5	Исследование целевой аудитории	0.25	50.000
6	Постройка ресторана в Суздале	2	7013200
7	Найм на работу персонала	1	500.000
8	Постройка ресторана в Костроме	2	6773200
9	Постройка ресторана в Ярославле, Ростове	5	16786390
10	Постройка ресторана в Сергеев Посаде, Переславле	5	14986390
11	Создания логотипа и символики нашего бренда	1	50.000
12	Найм на работу маркетолога	0.5	90.000
13	Создание рекламы приложения	0.5	30.000
14	Распространение рекламы на различных медиа площадках	1	50.000
15	Подготовка Гос. контракта	6	2.000.000
	Итого		71165580