

ПЛАТФОРМА НТИ



# АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ФАБРИКА ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Название проекта: Платформа для кондитеров  
по конструированию тортов**

**ФИО докладчика: Васильева Елизавета Павловна**

# Актуальность

В 2023 году в Москве, как и ранее, работает большое количество кондитерских — около 700 штук. По сравнению с прошлым годом количество точек снизилось незначительно. В целом московский рынок кондитерских остается стабильным.

**Однако в отрасли наблюдается ряд проблем:**

1. Уменьшение покупательской способности. В 2023 году в России наблюдается инфляция, а значит, у людей остаётся меньше денег на сладости.
2. Уход некоторых игроков с рынка. По данным от Росстата, за 2022 год число предприятий среднего и малого бизнеса сократилось на 2,8%. Многие предприниматели не смогли пережить кризисный период и закрыли свой бизнес.
3. Проблемы с поставками. В 2023 году наблюдаются сложности в логистике, связанные с введением санкций против России.
4. Рост цен на сырьё. По данным «Агроинвестор», цены на сахар выросли в 2023 году на 2,9%, на подсолнечное масло — на 25,9%. Это ведёт к увеличению себестоимости продукции

# Продукт

- Платформа, на которой пользователь сможет создать с помощью цифрового конструктора торт (выбрать начинку, внешний вид и количество грамм) и отправить макет кондитеру, который в последствии реализует заказ
- Такая платформа укрепит конкурентоспособность кондитерских компаний, привлечет внимание потребителей, увеличит заказы, сократит время ожидания клиентов, клиент сможет самовыразиться и создать нечто уникальное, упростится техническое задание для кондитера, интересное решение, чтобы вовлечь ребёнка в создание торта, который он точно запомнит, а также у потребителя будет возможность получить именно тот торт, который он заказал

# Проблема

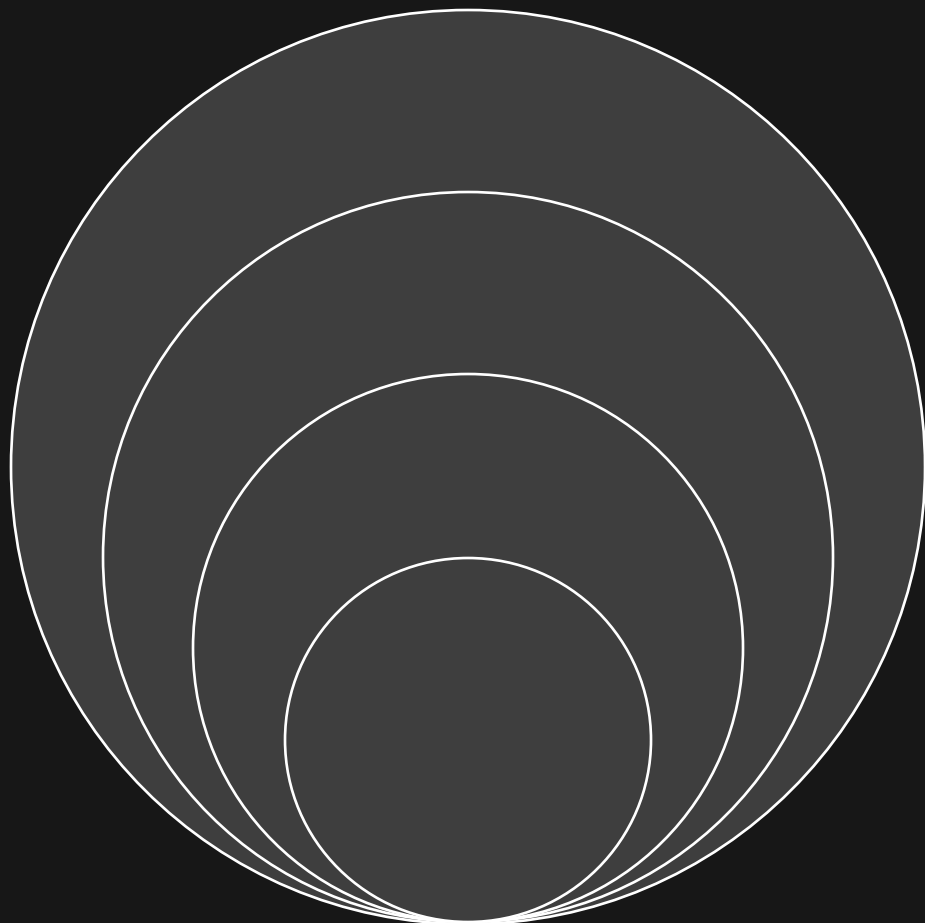
Кондитеры жалуются на то, что клиенты не всегда остаются довольны заказом (то начинка не та, то цвет или размер торта не превзошел ожидания). Данная платформа поможет решить эту проблему. Заказчику не придется объяснять менеджеру свою идею- он сможет реализовать макет сам. А кондитеру в свою очередь будет проще понять желание клиента и реализовать заказ. В этом случае все будут довольны. Кроме того, это отличное конкурентное преимущество для кондитерских фирм

## Кондитерские

- ИП
- Большие кондитерские фабрики

# Ценностное предложение

- Это уникальный продукт, которого нет на рынке. Он поможет упростить систему приема заказов и увеличит удовлетворенность клиентов



- Оцените в деньгах емкость рынка, к которому можно отнести вашу разработку с помощью методики (РАМ-)ТАМ-SAM-SOM. Расскажите, какую логику закладывали в расчеты. Какова динамика рынка в последние годы? Какие прогнозы по этому рынку и своей доле участия в нем?

# Конкурентный анализ

- Проведите сравнение своего продукта с несколькими конкурентами. Чем вы отличаетесь? Нагляднее всего показать в таблице сравнение по нескольким ключевым параметрам
- Расскажите про прямых и косвенных конкурентов, возможно еще не все перешли на технологичные решения, а пользуются аналоговым решением. Что заставит их переключиться на вас?



# Бизнес-модель

- Как вы планируете организовать бизнес-процесс? Как будете монетизировать, как выходить к своим потенциальным клиентам, какие каналы, партнеров задействовать, стратегия продвижения на рынке? Можно использовать модель Остервальдера или показать наиболее важные части процесса в инфографике

# Экономические показатели

- Расскажите подробнее об экономике проекта, есть ли уже понимание по структуре доходов, расходов, цене для клиента, рентабельности, точке безубыточности и прочих числах и их ожидаемой динамике

# Дорожная карта развития

- Что уже сделано в рамках работы над проектом? Какие исследования проведены, какие договоренности достигнуты, какие гипотезы протестированы?
- Покажите основные этапы, которыми планируете развивать продукт. Дайте понять, как вы хотите развить идею со временем, и какие шаги планируете проделать в ближайшее время, какие будут основные этапы. Этот слайд также должен дать понимание о масштабируемости проекта.



# Риски

- Что может помешать вам в реализации проекта, какие узкие места видите сейчас и как планируете их обойти. Какова вероятность наступления этих рисков?

# Запрос к аудитории

- Какая внешняя помощь сейчас могла бы помочь? Вы ищете финансирование, экспертизу или выход на стратегических партнеров для реализации пилотного запуска проекта? Расскажите о вашем запросе, если запрос на финансирование, то на что именно и в каком объеме.

# Команда

- Покажите участников команды и их роли в команде

# Контакты

- Ключевые контакты для связи с командой проекта (основного участника)
- Важные QR-коды