

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

RESTOMAP

HTTPS://PT.2035.UNIVERSITY/PROJECT/RESTOMAP?_GA=2.265711628.263827698.1697637609-1693645601.1684576010

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО «Российский Экономический Университет имени Г. В. Плеханова»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	ИНН 7705043493/КПП 770501001
Регион ВУЗа	г. Москва
Наименование акселерационной программы	Хайв-Фудтех
Дата заключения и номер Договора	

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	RestoMap
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>	Разработка приложения по поиску ресторанов «по запросу»
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Технологии информационных, управляющих, навигационных систем
4	Рынок НТИ	FoodNet
5	Сквозные технологии	большие данные, блокчейн, искусственный интеллект, новые производственные технологии

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- U1395646 - 4862307 - Гручик Екатерина Артёмовна - 89257434031 - kateart.2004@gmail.com						
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	U1395650	4861701	Смирнова Юлия Евгеньевна	Администратор	89269914427, juliksmirnova@yandex.ru	-	Студент 3 курса

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
8	<p>Аннотация проекта*</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>Проект представляет собой приложение, в котором на карте собраны все точки питания Москвы. С помощью фильтра пользователи могут выбрать кухню мира, предпочтения в еде, средний чек, особенности предприятия, дополнительные возможности, такие как специальные условия для людей с инвалидностью, детское меню, животные в предприятии и тд. Приложение покажет на карте ближайшие к пользователю точки питания, исходя из выбранного ранее фильтра. Дополнительным преимуществом приложения будет то, что его можно использовать без подключения к интернету</p>
Базовая бизнес-идея		
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Приложение с картой со всеми точками питания г. Москва</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Проблема выбора предприятия питания для еды вне дома</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</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>	<ul style="list-style-type: none"> - приложение создается для всех людей кто любит посещать места общественного питания, рестораны кафе бары и тд - Для тех, кто ищет для себя новых впечатлений - Основной группой потребителей является возрастная группа 20+ - Туристы
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Приложение для смартфона для операционных систем Android и IOS</p>
13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется</i></p>	<p>1 Ключевые партнеры Кто наши ключевые партнеры?</p> <ul style="list-style-type: none"> - ключевые партнеры - рестораны – с одной стороны необходима информация по всем фитльтрам, с другой – это потенциальные инвесторы в рекламу

	<p><i>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>	<ul style="list-style-type: none"> - проект связан непосредственно с технологиями, поэтому еще один сегмент партнеров - программисты для разработки приложения, систематического обновления, добавления новой информации и обеспечение функционирования 2 Ключевые активности <ul style="list-style-type: none"> - активная реклама приложения в социальных сетях - Реклама у блогеров - Рекламные постеры которые можно развесить в точках питания 3 Ключевые ресурсы <ul style="list-style-type: none"> - Финансы для оплаты труда работников - Команда хороших рекламщиков , маркетологов , программистов - Технические ресурсы 4 ценностные предложения <ul style="list-style-type: none"> - Удобство - Экономия времени пользователя - Доступ без интернета - Возможность узнать о новых интересных местах Какие проблемы помогает решить <ul style="list-style-type: none"> - сложность сделать выбор при наличии такого огромного количества точек питания - Разные условия посещения которые не прописаны на сайте ресторана и которые могут не подходить гостю - неизвестно, какой средний чек, можно ли зарезервировать столик, есть ли возможность кейтеринга и т.д. 5 Отношения с потребителем <ul style="list-style-type: none"> - легкость - Комфорт - Удобство 6 каналы поставки <ul style="list-style-type: none"> - Интернет - Маркет приложений - Социальные сети 7 Потребительские сегменты <ul style="list-style-type: none"> - приложение создается для всех людей кто любит посещать места общественного питания , рестораны кафе бары и тд - Для тех кто ищет для себя новых впечатлений - Основной группой потребителей является возрастная группа 20+ 8 структура затрат <ul style="list-style-type: none"> - Продвижение приложения на рынке - Оплата труда 9 источники доходов <ul style="list-style-type: none"> - монетизация приложения путем включения в него платной рекламы точек общественного питания - После того как приложение уже начнёт использоваться будет введена ежемесячная подписка на пользование
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Google Карты, Яндекс Карты, 2ГИС, Сайты с перечнем ресторанов/кафе</p>
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими</i></p>	<p>Приложение позволит сделать правильный выбор пользователям благодаря настройкам фильтра поиска. Предприятие питание будет полностью удовлетворять желаниям посетителей</p>

	конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг	
16	<p>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.)*</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>Приложение будет совмещать в себе все самое необходимое для пользователя при выборе точки питания. Расширенный фильтр (Кухня, Позиции меню, Средний чек, Условия для людей с ОВЗ, Специальное меню, Досуг, Разрешено с животными, Загруженность, Парковка), подробная и актуальная информация о заведениях, отображение ближайших предприятий</p>
Характеристика будущего продукта		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>1. База данных с точками питания: Приложение должно иметь обширную базу данных с информацией о различных точках питания, таких как рестораны, кафе, закусочные и другие места, где можно поесть. База данных должна быть обновляемой, чтобы пользователи могли получать актуальную информацию о меню, рабочих часах, контактных данных и других важных параметрах.</p> <p>2. Геолокация и навигация: Приложение должно использовать геолокацию, чтобы определить местоположение пользователя и предложить ближайшие точки питания согласно его предпочтениям и настройкам. Навигационные функции также должны быть встроены, чтобы помочь пользователю найти путь к выбранной точке питания.</p> <p>3. Отзывы и рейтинги: Важным параметром является наличие функционала отзывов и рейтингов для точек питания. Пользователи должны иметь возможность оставлять свои отзывы и оценки о ресторане или кафе, основываясь на своем опыте. Это помогает другим пользователям принимать взвешенные решения и выбирать наиболее подходящие точки питания.</p> <p>4. Фильтры и настройки: Приложение должно предоставлять пользователю возможность настройки поиска в соответствии с его предпочтениями, такими как тип кухни, ценовой диапазон, расстояние и другие параметры. Фильтрация и настройка помогает узконаправленным пользователям находить именно то, что им нужно.</p> <p>5. Интерфейс и пользовательский опыт: Отличный пользовательский интерфейс и понятный пользовательский опыт являются факторами конкурентоспособности. Необходимо создать интуитивно понятный и привлекательный интерфейс, который будет удобен в использовании и будет отвечать потребностям целевой аудитории.</p> <p>Все эти технические параметры обеспечивают конкурентоспособность приложения для смартфона с картой точек питания, позволяя пользователям легко находить и выбирать места для питания, основываясь на актуальных отзывах, настройках и навигационных функциях.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p>	<p>Организационные параметры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Структура компании: решение о том, как будет организована компания, включая распределение ролей и ответственностей между участниками команды.

	<p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Процессы работы: определение ключевых бизнес-процессов, их последовательности и взаимосвязи для эффективного функционирования компании. - Управление персоналом: разработка стратегии поиска, отбора и управления персоналом, а также оценка и развитие сотрудников. - Культура и ценности: определение ценностей и принципов, которые будут лежать в основе работы компании, создание командного духа и мотивации участников команды. <p>2. Производственные параметры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Процесс производства: определение способов и методов производства, оптимизация процессов с целью повышения эффективности и качества. - Контроль качества: налаживание системы контроля качества приложения для обеспечения высокого уровня удовлетворенности клиентов. - Инновации: постоянный поиск новых идей и разработка инновационных решений для повышения конкурентоспособности приложения <p>3. Финансовые параметры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Бюджет: разработка финансового плана, установление бюджетных ограничений и контроль за расходами компании. - Финансирование: поиск и привлечение инвестиций или займов для финансирования развития компании. - Партнерские возможности: рассмотрение возможности установления партнерских отношений с другими компаниями или организациями для совместной разработки продукта, совместного маркетинга или доступа к новым рынкам. <p>Мы будем разрабатывать стратегии и планы на основе этих параметров с целью обеспечения эффективности и успешного развития бизнеса. Это позволит выстроить внутренние процессы организации таким образом, чтобы они отвечали требованиям выбранного направления и создавали партнерские возможности для реализации задуманного.</p>
19	<p>Основные конкурентные преимущества*</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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фильтрация поиска. Приложение выдает только «нужные» предприятия питания в зависимости от настроенных ранее пользователем фильтров. 2. Подробное описание точки. В приложении есть вся необходимая потребителю информация. 3. Отображение ближайших точек. Приложение отфильтрует и покажет пользователю точки питания в зависимости удаленности от него.
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Геопространственные данные и API: Для построения карты точек питания необходимы надежные и актуальные геоданные, которые включают географические координаты ресторанов, кафе и других заведений питания. Также требуется использование API (интерфейсов программирования приложений), которые позволяют получать доступ к этим данным и генерировать интерактивные карты. 2. Алгоритмы обработки данных: Для эффективного отображения и поиска точек питания на карте, приложение должно использовать алгоритмы для обработки геопространственных данных. Это включает в себя алгоритмы геокодирования (преобразование адреса в географические координаты), алгоритмы вычисления расстояния и времени прибытия между точками и алгоритмы построения оптимальных маршрутов. 3. Методы оценки и фильтрации: Для обеспечения качества и релевантности данных о точках питания,

		<p>приложение должно использовать методы оценки и фильтрации. Это может включать оценку оценок и отзывов пользователей, а также фильтрацию результатов по параметрам, таким как тип кухни, ценовой диапазон и оценка ресторана.</p> <p>4. Интерфейс пользователя и взаимодействие: Для создания привлекательного и функционального пользовательского интерфейса требуется использование научно-технических решений в области дизайна и взаимодействия с пользователем. Это может включать разработку интуитивного и простого в использовании интерфейса, включение функций поиска, фильтрации и отображения результатов на карте.</p> <p>5. Оптимизация для мобильных платформ: Для создания конкурентоспособного приложения для смартфона, требуется оптимизация для различных мобильных платформ, таких как Android и iOS. Это включает использование соответствующих инструментов разработки и методов оптимизации производительности приложения.</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</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>	<p>Проект находится на уровне TRL-3, что означает начало активных исследований и разработок, теоретическое и экспериментальное доказательство работоспособности представленной концепции</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>1. Развитие информационных технологий: Проект прямо связан с развитием информационных технологий, а именно созданием приложения для смартфона. Москва активно развивает IT-инфраструктуру и стимулирует разработку новых технологических решений в этой области.</p> <p>2. Развитие туристического потенциала города: Приложение с картой точек питания будет полезным инструментом для туристов и гостей Москвы, позволяя им находить и выбирать места для питания в разных частях города. Это способствует развитию туристической индустрии и повышению комфорта для посетителей.</p> <p>3. Содействие развитию ресторанного и общественного питания: Приложение предоставляет возможность ресторанам, кафе и другим точкам питания увеличить свою видимость и привлекательность для потенциальных клиентов. Это способствует развитию ресторанного и общественного питания в Москве и увеличивает их конкурентоспособность на рынке.</p> <p>4. Удовлетворение потребности населения: Приложение обеспечивает удобный доступ к информации о точках питания, что отвечает потребностям жителей Москвы. Оно позволяет находить места для питания, основываясь на предпочтениях по типу кухни, ценовому диапазону и другим параметрам, что способствует повышению удовлетворенности пользователей.</p>
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Приложение будет рекламироваться в ресторанах, турагентствах и отелях, так как именно так присутствует большая часть целевой аудитории, а также в социальных сетях и Интернет</p>
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Приложение будет реализовываться на маркете приложений операционных систем Android и IOS</p>

Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Проблема выбора предприятия питания для еды вне дома</p> <p>Поскольку на сегодняшний день существует огромное количество точек питания, бывает сложно выбрать для себя место, где можно поесть и просто провести время так, как хочется</p>
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</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>Приложение, за счет фильтров, которые каждый человек устанавливает самостоятельно, показывает только те предприятия питания, которые будут интересны этому человеку. Это сокращает время поисков места и делает использование приложения максимально удобным</p>
27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Все люди хоть раз искали место, где они хотят перекусить с друзьями, отпраздновать праздник или просто зайти перекусить после работы. Однако найти то, что нужно среди такого большого количества заведений очень тяжело.</p> <p>Поэтому человек, который осознает сложность такого выбора и неудобство поиска, захочет скачать такое приложение, которое как раз таки поможет ему сэкономить время и найти желаемое</p>
28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Потребитель сможет выбрать свое местоположение или указать ближайшее к нему метро, после этого он сможет выбрать в фильтрах свои предпочтения или услуги, которые он бы хотел выбрать в точке общественного питания</p> <p>После этого приложение сможет показать ему все заведения, которые удовлетворяют его фильтрам</p> <p>Когда потребитель увидит перечень заведений, он сможет тут же увидеть отзывы других людей и остановиться на конкретном месте, после чего не переходя на сайт ресторана, он сможет забронировать столик, если это требуется</p> <p>Таким образом решится проблема, рассмотренная выше</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</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>Мы выбрали данную нишу для проекта, поскольку она связывает вместе две очень популярные и востребованные сферы на сегодняшний день – ресторанный бизнес и ИТ.</p> <p>В сегменте ресторанной индустрии сегодня вращаются очень много людей, услугами такого бизнеса пользуются огромное количество потребителей. То же самое можно сказать и об ИТ бизнесе. Самое главное не только прибыльность этих сегментов рынка, но и возможности его постоянного развития и масштабирования.</p> <p>Таким образом, наш проект тоже может неограниченно развиваться. Мы можем постоянно улучшать наше приложение. Сначала собрать основные точки питания, потом со временем добавлять все больше и больше мест. Далее мы подгрузим отзывы посетителей. Следующим шагом будет загрузка отзывов критиков, чтобы они выходили на первый план. Когда наше приложение станет стабильно работать, мы будем еще больше развивать рекламную кампанию, чтобы все больше и больше пользователей пользовались им. Так, оно выйдет на новый уровень и мы начнем расширяться географически, делая такое приложение не только для Москвы, но и для других городов.</p>

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1	Сбор команды	1 мес	-
2	Сбор информации о популярных точках питания г. Москвы	1 мес	-
3	Создание приложения и корректировка	2 мес	150 тыс. руб
4	Тестирование приложения	2 нед.	-
5	Выпуск приложения на площадки	2 нед	200 тыс. руб
6	Поиск партнеров	3 мес.	-
7	Анализ работы приложения и выявление недостатков, и корректировка	1 нед.	50 тыс. руб
8	Запуск рекламы	1 мес.	350 тыс. руб
9	Расширение наполнения и функционала приложения	2 мес.	100 тыс. руб
10	Введение подписок в приложении для дальнейшей монетизации	1 мес.	-