

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/po-dla-bronirovania-stolikov-v-restorane>

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Тамбовская область
Наименование акселерационной программы	Акселератор «ЦифРаПром» ТГТУ
Дата заключения и номер Договора	70-2023-000644 11.07.2023

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	Название стартап-проекта* ПО для бронирования столиков в ресторане
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> Программное обеспечение для бронирования столиков в ресторане - это компьютерная программа, которая позволяет ресторанам управлять процессом бронирования столиков и оптимизировать использование ресурсов.

3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.																																										
4	Рынок НТИ	TechNet, FoodNet																																										
5	Сквозные технологии	Технологии хранения и анализа больших данных																																										
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА																																												
6	Лидер стартап-проекта*	- 17457262 - 5558464 - Ломакин Сергей Александрович - 79108522100 - lomak1nser@ya.ru																																										
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)	<table border="1"> <thead> <tr> <th>№</th> <th>Unti ID</th> <th>Leader ID</th> <th>ФИО</th> <th>Роль в проекте</th> <th>Телефон</th> <th>Почта</th> <th>Должность</th> <th>Опыт и квалификация</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>1757262</td> <td>5558464</td> <td>Ломакин Сергей Александрович</td> <td>лидер</td> <td></td> <td>lomak1nser@ya.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>185907</td> <td>1454538</td> <td>Соболев Станислав Юрьевич</td> <td></td> <td></td> <td>bat0n4ek@yandex.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>186008</td> <td>1454834</td> <td>Чижов Кирилл Дмитриевич</td> <td></td> <td></td> <td>kirill132011@yandex.ru</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>							№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация	1	1757262	5558464	Ломакин Сергей Александрович	лидер		lomak1nser@ya.ru			2	185907	1454538	Соболев Станислав Юрьевич			bat0n4ek@yandex.ru			3	186008	1454834	Чижов Кирилл Дмитриевич			kirill132011@yandex.ru		
№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон	Почта	Должность	Опыт и квалификация																																				
1	1757262	5558464	Ломакин Сергей Александрович	лидер		lomak1nser@ya.ru																																						
2	185907	1454538	Соболев Станислав Юрьевич			bat0n4ek@yandex.ru																																						
3	186008	1454834	Чижов Кирилл Дмитриевич			kirill132011@yandex.ru																																						
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА																																												
8	Аннотация проекта* <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>Программное обеспечение для бронирования столиков в ресторане может значительно упростить процесс бронирования для клиентов и ресторанов, повысить эффективность работы ресторана и улучшить общий опыт посещения. Оно может быть доступно как в виде облачного сервиса, так и в виде локального программного обеспечения, установленного на компьютеры или планшеты в ресторане.</p> <p>Предоставляет различные отчеты и аналитические данные о бронировании, заполненности ресторана и других показателях, что помогает ресторану принимать информированные решения и оптимизировать свою деятельность.</p> <p>Позволяет клиентам бронировать столики через веб-сайт или мобильное приложение ресторана. Это удобно для клиентов и позволяет ресторану получать бронирования из любого места и в любое время.</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 для быстрого и простого бронирования столика в понравившемся ресторане</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>Мы опрашивали людей от 25 до 50 лет в равном соотношении мужчин и женщин. Вопросы, которые мы задавали:</p> <ul style="list-style-type: none"> - посещают ли они рестораны; - предпочитают ли они посещать один конкретный ресторан или ходят в разные; - удобно ли им искать ресторан и бронировать в нем столик; - стал бы выбор ресторана удобнее с нашим приложением; <p>63% опрошенных постоянно или периодически посещают рестораны. 19% опрошенных посещают рестораны очень редко, по значимым событиям, корпоративам и т.д. и ещё 18% людей вообще не посещают подобные заведения.</p> <p>76% людей не зафиксированы на конкретном ресторане и готовы рассмотреть выбор, если он присутствует.</p> <p>Подавляющее большинство опрошенных ответили, что в выходные и праздничные дни затруднительно забронировать столик в ресторане.</p> <p>На вопрос о нашем приложении большинство опрошенных ответили, что им нравится идея нашего продукта и они готовы его опробовать.</p> <p>В процессе общения с потенциальными пользователями нам предложили добавить несколько функций, например, добавить информацию о парковке.</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>	<p>Клиенты: Люди или группы, которые хотят забронировать столик в ресторане. Они могут использовать веб-сайт или мобильное приложение ресторана для онлайн-бронирования или могут обратиться в ресторан напрямую.</p> <p>Менеджеры ресторана: Сотрудники, ответственные за управление рестораном и бронирование столиков. Они используют программное обеспечение для управления бронированиями, распределения столиков и отслеживания заполненности ресторана.</p> <p>Официанты и персонал ресторана: Сотрудники, обслуживающие клиентов в ресторане. Они используют программное обеспечение для получения информации о бронированиях, предпочтениях гостей и другой важной информации, чтобы предоставить персонализированный сервис.</p> <p>Руководители ресторана: Лица, ответственные за принятие стратегических решений в ресторане. Они могут использовать программное обеспечение для анализа данных о бронированиях, заполненности ресторана и других показателях, чтобы принимать информированные решения и оптимизировать деятельность ресторана.</p>

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>Для разработки приложения и приветственной страницы(Landing-page) будет применяться такие инструменты как: HTML, CSS, JS - для фронтенд части, а для бекенд - Python с использованием библиотеки Django. Платформа будет построена на MVC архитектуре с открытым REST-API На платформе будет создаваться и моделироваться база данных. Список ресторанов, информацию про них и контактные данные.</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 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>Возможные варианты:</p> <p>Подписка: Рестораны могут подписываться на программное обеспечение на определенный период времени, например, ежемесячно или ежегодно. Это обеспечивает стабильный поток доходов для разработчиков программного обеспечения.</p> <p>Одноразовая покупка: Рестораны могут приобрести программное обеспечение на постоянной основе. В этом случае разработчик получает доход от продажи программного обеспечения и дополнительных услуг, таких как установка или обучение.</p> <p>Реклама или комиссионные сборы: Программное обеспечение может быть бесплатным для ресторанов, а разработчик получает доход от рекламы на своей платформе или от комиссионных сборов при совершении бронирования.</p> <p>Модель франшизы: Разработчик программного обеспечения может предлагать франшизу своего продукта другим компаниям или инвесторам, которые затем будут использовать программное обеспечение и платить роялти или другие сборы за использование бренда и бизнес-модели.</p> <p>Белая марки: Программное обеспечение может быть предоставлено другим компаниям или организациям, которые могут продавать его под своим брендом. Разработчик получает доход от продажи и поддержки программного обеспечения.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Tap Table – Разработано только для крупных регионов, такие как Москва, Краснодар, Казань и т.д туда входят рестораны, бары и кальянные. В приложении есть встроенная карта, меню представленных заведений, их адрес и график работы. Нет схемы заведения, представлены не все заведения по выбранному региону.</p> <p>LeClick – Приложение также разработано для крупных регионов, но их список немного шире. В приложении также есть рестораны, бары и кальянные. Достаточно широкий выбор заведений, относительно большое количество регионов, есть отзывы под каждым заведением, информативное описание о заведениях. Нет карты с расположением заведений, нет схемы заведения.</p>
15	<p>Ценностное предложение*</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>ПО объединяет некоторое множество ресторанов с возможностью бронирования столиков на определенные дату и время и возможностью просмотра краткого описания понравившегося заведения и его меню.</p>

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>Существует спрос на программное обеспечение для бронирования столиков в ресторане, так как оно может упростить процесс бронирования для клиентов и оптимизировать использование ресурсов для ресторанов. Это указывает на потенциальную клиентскую базу и возможность получения дохода.</p> <p>Эффективная стратегия маркетинга и продвижения программного обеспечения поможет привлечь новых клиентов и ресторанов. Это может включать использование онлайн-рекламы, партнерских отношений, отзывов клиентов и других маркетинговых инструментов.</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>Продукт относится к рынку Technet, так как относится к технологии Big data (генерация, сбор, хранение, управление, обработка и передача больших данных)</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: Организационно-правовая форма: ООО Штат: 3 человека ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: Разработка и размещение ПО на платформе. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: Себестоимость продукта: 700 000 рублей Структура затрат из бизнес-модели: Постоянные: - ФОТ Переменные: - Налог - Реклама - Эквайринг Точка безубыточности из фин.модели: 13 месяцев, 1080 проданных подписок Потенциальная прибыль по итогу 18 мес.: 72097 рублей</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>	<p>1) Собственная БД 2) Безопасность приложения, в основном с помощью криптографического протокола 3) Мобильное приложение</p>
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>	<p>Технические параметры научно-технических решений: 1. Скорость работы и отзывчивость. 2. Функциональность: Конструктор опросов, выбор результатов, фильтрация респондентов 3. Удобство использования: Интуитивно понятный интерфейс 4. Безопасность: Обезличенные данные; используется криптографический протокол; доступ к бд у администраторов 5. Надежность: Тестируется продукт на выявление багов, постоянное улучшение продукта 6. Масштабируемость: Продукт легко масштабируется, за счет возможности установления пользователями мобильного приложения 7. Совместимость: Итоговый отчет о результатах выводится в формате html, который можно открыть на любом устройстве 8. Поддержка и обновления:</p>

		качественная техническая поддержка, регулярные обновления и устранение ошибок.
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>	TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик.
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Тамбовский государственный технический университет (ТГТУ) является одним из ведущих технических университетов в Тамбовской области и активно занимается научно-исследовательской деятельностью в различных областях науки и техники. Основные научно-технические приоритеты ТГТУ включают: 1. Инновационные технологии и материалы: ТГТУ активно занимается разработкой и исследованием новых технологий и материалов, направленных на повышение эффективности процессов производства, улучшение качества продукции и снижение негативного воздействия на окружающую среду. 2. Информационные и коммуникационные технологии: В рамках этого направления ТГТУ проводит исследования в области разработки программного обеспечения, сетевых технологий, искусственного интеллекта и других технологий, связанных с обработкой и передачей информации. 3. Энергоэффективность и устойчивое развитие: ТГТУ уделяет внимание исследованию и разработке энергоэффективных технологий и ресурсосберегающих систем, а также вопросам устойчивого развития, включая использование возобновляемых источников энергии и сокращение выбросов вредных веществ. 4. Машиностроение и автоматизация: ТГТУ активно ведет исследования в области разработки и модернизации машин и оборудования, автоматизации производственных процессов и робототехники. 5. Транспортные технологии: ТГТУ занимается исследованиями в области транспортных систем и технологий, включая разработку и оптимизацию двигателей, транспортных средств и систем управления транспортом. В этой связи, можно сделать вывод о том, что тематика проекта однозначно соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации.</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>Основной способ привлечения клиентов - размещение рекламы в соцсетях, других приложениях (такси, навигатор и т.п.). Также можно взаимодействовать с ресторанами путем взаимной рекламы. Клиент бронирует столик в ресторане, ресторан получает прибыль и отчисляет нам фиксированную сумму.</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>Оплата подписки планируется в самом мобильном приложении через онлайн кассу и модель Premium, когда в начале пользователю предоставляется бесплатный доступ с ограниченным функционалом, а в дальнейшем предлагается оплата за расширенные функции</p>
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Сейчас потребителю для решения проблемы нужно: - просмотреть рестораны в городе, -найти описание и меню каждого найденного ресторана, а также контактную информацию выбранного, -позвонить и забронировать столик/забронировать на сайте при возможности</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>С помощью нашего приложения пользователь сможет: - выбрать ресторан в приложении, -забронировать столик. Приложение автоматически отправляет уведомления клиентам о подтверждении бронирования, изменениях в расписании или отмене бронирования. Также может отправлять напоминания сотрудникам ресторана о предстоящих бронированиях.</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>Загрузить приложение на свое мобильное устройство или планшет. Зарегистрироваться в приложении, создав учетную запись или используя существующие учетные данные. Использовать функцию поиска, чтобы найти ресторан, в котором вы хотите забронировать столик. Вы можете фильтровать результаты по местоположению, типу кухни, рейтингу и другим параметрам. Просмотреть доступные столики в выбранном ресторане. Вы можете выбрать удобное время и количество гостей. Оформить бронирование, выбрав подходящий столик и вводя необходимую информацию, такую как имя, контактные данные и дополнительные запросы. Подтвердить бронирование и получите подтверждение от ресторана. В случае изменения планов, вы можете отменить или изменить бронирование через приложение. Прибыть в ресторан в указанное время и наслаждайтесь вашим бронированием.</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>С помощью мобильного приложения заказчик сможет выбрать ресторан и заказать столик.</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>РАМ (Potential Available Market) — В настоящее время по данным исследование Rambler & Co 20% россиян хотя бы раз в неделю посещают кафе или ресторан. В ближайшие 10-20 лет число потенциальных клиентов ресторанов увеличится, за счет того, что молодое поколение подрастет и может начать посещать подобные заведения. Сейчас же пожилые люди крайне редко посещают рестораны. Среднее поколение спустя этот промежуток времени вероятнее всего будет ходить в рестораны, т.к они уже привыкли к такому времяпрепровождению.</p>

		<p>TAM (Total Addressable Market) — Среднее количество людей в небольших городах - 500 тыс. человек. Соответственно 20% - 100 тыс. человек. К примеру, если бронь столика через приложение будет составлять 150 рублей, то TAM = 100 тыс. * 150 = 15 млн.</p> <p>SAM (Served/Serviceable Available Market) — Допустим только 10% из потенциальных посетителей ресторанов будут пользоваться нашим приложением. У остальных 90% — разные причины отказа. Например, они предпочитают ходить только в одно определенное заведение. Следовательно SAM = 15 млн * 10% = 150 тыс. рублей.</p> <p>SOM (Serviceable & Obtainable Market) — Допустим, с нами согласятся сотрудничать 50% заведений, в в таком случае мы можем потерять от 40% до 60%, тем самым SOM варьируется от 60 тыс. рублей до 90 тыс. рублей.</p>
--	--	---

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

1. Октябрь 2023 - Май 2024 - разработка тестового приложения
2. Июнь 2024 - Ноябрь 2024 - привлечение заказчиков и респондентов
3. Май 2025 - Завершение разработки проекта с базой данных респондента
4. Июль 2025 - запуск функционирования проекта
5. Февраль 2026 - окупаемость проекта