

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

_____ (ссылка на проект)

_____ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Чебоксарский институт (филиал) Московского политехнического университета
Регион Получателя гранта	Чувашская Республика
Наименование акселерационной программы	
Дата заключения и номер Договора	

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	Название стартап-проекта* Декоративная плитка из переработанной фарфоровой и керамической посуды
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>
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*
4	Рынок НТИ Рынок декоративной плитки является динамичным и постоянно меняющимся сектором строительной индустрии. В последние годы наблюдаются следующие основные тенденции на рынке декоративной плитки: <ol style="list-style-type: none">Рост популярности керамической плитки: керамическая плитка остается одним из наиболее востребованных материалов для декорирования стен и полов благодаря своей прочности, устойчивости к влаге и разнообразию дизайнов.Увеличение спроса на большие форматы: современные тенденции в дизайне интерьеров предпочитают крупные форматы плитки, что создает эффект пространства и минимализма.Развитие технологий и дизайнерские инновации: производители декоративной плитки постоянно внедряют новые технологии, такие как цифровая печать, ультратонкие плитки, трехмерные рисунки и другие инновации, чтобы удовлетворить потребности современного потребителя.Экологическая ориентированность: растет спрос на экологически чистые материалы, поэтому производители все больше обращают внимание на использование натуральных и экологически безопасных компонентов при производстве

	1	U1281567	2295278	Егорова Анастасия Романовна	Соавтор проекта	89520229209		
	2							
	3							
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>Декоративная плитка из переработанной фарфоровой и керамической посуды представляет собой уникальное изделие, созданное из старых или поврежденных элементов посуды, которые были тщательно обработаны и преобразованы в стильные и эстетически приятные плитки для использования в интерьере.</p> <p>Эти плитки могут использоваться для отделки стен, полов, мебели, кухонных рабочих столов, ванной комнаты и других поверхностей, придавая помещению особый шарм и индивидуальность. Благодаря разнообразию форм, цветов и текстур каждая деталь декоративной плитки создает уникальный и неповторимый образ, который подчеркивает индивидуальность дизайна интерьера.</p> <p>Сегодня все больше людей и организаций стремятся к сокращению объема отходов и поиску альтернативных способов использования ресурсов. Переработка фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку отлично вписывается в эту концепцию. Кроме того, переработка посуды в плитку способствует сокращению объема отходов и уменьшению негативного воздействия на окружающую среду. Вместо того чтобы попадать на свалку и занимать место, старая посуда получает новую жизнь в виде декоративной плитки.</p>			
Базовая бизнес-идея								
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i>				Декоративная плитка из переработанной фарфоровой и керамической посуды.			
10	Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает* <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i>				Сегодня все больше людей и организаций стремятся к сокращению объема отходов и поиску альтернативных способов использования ресурсов. Переработка фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку отлично вписывается в эту концепцию. Кроме того, переработка посуды в плитку способствует сокращению объема отходов и уменьшению негативного воздействия на окружающую среду. Вместо того чтобы попадать на свалку и занимать место, старая посуда получает новую жизнь в виде декоративной плитки.			
11	Потенциальные потребительские сегменты* <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>				<ul style="list-style-type: none"> • Строительные компании и подрядчики • Дизайнеры и архитекторы • Ландшафтные архитекторы и владельцы участков 			

<p>12</p>	<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>Научная новизна проекта по переработке фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку заключается в нескольких аспектах:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Инновационный подход к утилизации: предложенное решение представляет собой новый способ переработки отходов, который ранее не описывался или использовался в промышленных масштабах. 2. Многопроцессная технология: процесс переработки включает несколько этапов, включая сбор, сортировку, перемолку и обжиг. Это требует разработки эффективных технологических процедур и оборудования для каждого этапа, а также оптимизации процесса в целом 3. Исследование свойств и качества переработанной плитки: важной составляющей научной новизны проекта является исследование свойств и качества декоративной плитки, полученной из переработанной фарфоровой и керамической посуды. Это включает анализ механических, физических и эстетических свойств плитки, а также сравнение ее с традиционной плиткой из первичного сырья. 4. Оценка экологической эффективности: другим важным аспектом научной новизны является оценка экологической эффективности предложенного решения. Это включает оценку объема отходов, предотвращение попадания на свалку и снижение негативного воздействия на окружающую среду. Для этого необходимо провести специальное исследование жизненного цикла, а также оценить энергетические и экологические показатели всего процесса переработки.
-----------	--	---

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>План реализации проекта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка бизнес-плана 2. Защита бизнес-плана у инвесторов 3. Составление бизнес-модели для получения гранта 4. Реализация проекта: <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение рынка и анализ потенциального спроса: <ul style="list-style-type: none"> - Провести исследование рынка, чтобы понять потенциальные области применения декоративной плитки из переработанной посуды; - Оценить спрос на такой вид продукции среди строительных компаний, дизайнеров, архитекторов и ландшафтных архитекторов; - Исследовать конкурентов и определить их преимущества и недостатки. 2. Поиск центра утилизации: <ul style="list-style-type: none"> - Найти специализированный центр утилизации, который принимает и перерабатывает фарфоровую и керамическую посуду; - Установить контакт с центром и обсудить условия сдачи материала и возможности его переработки. 3. Сбор и сортировка посуды: <ul style="list-style-type: none"> - Организовать систему сбора фарфоровой и керамической посуды от различных источников, таких как рестораны, гостиницы, супермаркеты и частные домохозяйства; - Разработать методику сортировки посуды на основе критериев, таких как цвет, размер, состояние и т.д. 4. Транспортировка и сдача в центр утилизации: <ul style="list-style-type: none"> - Организовать логистику для транспортировки собранной посуды в центр утилизации; - Согласовать с центром утилизации необходимые документы и условия сдачи материала. 5. Маркетинг и продажи: <ul style="list-style-type: none"> - Разработка маркетинговой стратегии, включая упаковку и логотип продукции; - Использование различных каналов продаж, такие как оптовики, розничные магазины, интернет-магазины и т.д. 6. Управление ресурсами и экологическая ответственность: <ul style="list-style-type: none"> - Разработка плана управления отходами и обеспечение правильной утилизации. 7. Развитие и улучшение продукта: <ul style="list-style-type: none"> - Внимательно отслеживать отзывы и требования клиентов, чтобы внести необходимые улучшения в продукт.
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Изготовители существующих декоративных плиток в Чувашии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Завод строительных материалов - Камелот - Каменная сказка - Экопроект - Железобетон ТД
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>Переработка фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку имеет несколько технических преимуществ перед существующими аналогами:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Экологическая устойчивость: переработка и утилизация фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку способствует сокращению объема отходов и уменьшает негативное воздействие на окружающую среду. Вместо того, чтобы выбрасывать использованную посуду на свалку или сжигать ее, она может быть полностью переработана и превращена в новый материал. 2. Экономическая эффективность: переработка фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку позволяет получить новый продукт, который может быть продан или использован для различных целей, включая отделку стен и полов. Это создает новые возможности для бизнеса и помогает снизить затраты на производство новых материалов. 3. Улучшенные свойства материала: путем обжига фарфоровой и керамической посуды в процессе переработки достигается повышение прочности, стойкости к истиранию, влаге и температурным воздействиям. Это делает декоративную плитку

		<p>из переработанной посуды более долговечной и устойчивой, чем аналогичные изделия из других материалов.</p> <p>4. Разнообразие дизайна: переработка фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку позволяет создавать уникальные и оригинальные дизайны. Керамическая посуда уже имеет разнообразные формы, цвета и текстуры, которые можно сохранить и использовать при изготовлении плитки. Это открывает возможности для создания красивых и индивидуальных интерьерных решений.</p> <p>В целом, переработка фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку обладает значительными техническими преимуществами перед существующими аналогами. Она сочетает в себе экологическую устойчивость, экономическую эффективность, улучшенные свойства материала и возможность создания разнообразных дизайнов, что делает ее привлекательным выбором для использования в строительстве и дизайне интерьеров.</p>
16	<p>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.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</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>Актуальность проекта состоит в целесообразной переработке старой фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку. Разбитые чашки или другие небольшие предметы посуды, которые из-за своего внешнего вида непригодны к использованию чаще всего выбрасывают в мусорные контейнеры, но старую посуду можно разумно переработать в декоративную строительную плитку. Сегодня все больше людей и организаций стремятся к сокращению объема отходов и поиску альтернативных способов использования ресурсов. Переработка фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку отлично вписывается в эту концепцию. Кроме того, переработка посуды в плитку способствует сокращению объема отходов и уменьшению негативного воздействия на окружающую среду. Вместо того чтобы попадать на свалку и занимать место, старая посуда получает новую жизнь в виде декоративной плитки.</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>Проект по производству декоративной плитки из переработанной фарфоровой и керамической посуды имеет большое значение для устойчивого развития. Основные технические параметры:</p> <p>1. Состав сырья:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Процентное соотношение: Плитка может состоять на 80-90% из переработанного материала (фарфор и керамика) и на 10-20% из добавок (например, пластификаторов или красителей). - Контроль качества: Использование только чистого переработанного сырья, чтобы избежать возможных дефектов в готовом изделии. <p>2. Размеры и формы плитки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Стандартизированные размеры: Основные размеры плиток (например, 10x10 см, 20x20 см, 30x30 см) должны соответствовать стандартам для укладки. - Возможность кастомизации: Изготовление плитки под индивидуальные размеры по запросу потребителей. <p>3. Технология производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Дробление и измельчение: Процесс включает первичное дробление на куски размером 2-3 см, последующее измельчение до порошкообразного состояния (доля частиц не более 0,5 мм). - Обжиг: Температура обжига должна находиться в диапазоне 1000-1200°C, что обеспечивает прочность и устойчивость плитки к внешним воздействиям. - Время обжига: Для достижения необходимых физических параметров может потребоваться обжиг продолжительностью 8-12 часов. <p>4. Физико-механические свойства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Прочность на сжатие: Должна быть не менее 30 МПа для обеспечения долговечности. - Водопоглощение: Не более 3% для предотвращения образования плесени и грибка в условиях повышенной

		<p>влажности.</p> <p>- Износостойкость: По шкале PEI плитка должна иметь класс не ниже 3 (подходит для жилых помещений).</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>1. Сырье и его подготовка:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Типы сырья: Переработанная фарфоровая и керамическая посуда, включая разбитые чашки, тарелки, плитки и другие изделия. - Процесс сбора: Сбор сырья может включать сотрудничество с местными предприятиями, ресторанами и специализированными пунктами приема. - Предварительная сортировка: Отделение чистого керамического и фарфорового материала от загрязнённого (например, металла, пластика). <p>2. Производственный процесс:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Дробление и измельчение: Сырье необходимо дробить и измельчать до нужной зернистости для последующей формовки плитки. - Смешивание: Полученный порошок можно смешивать с различными добавками для улучшения прочности и эстетических качеств. - Формование: Применение разных технологий (прессование, литье) для создания плиток различных форм и размеров. - Обжиг: Плитка обжигается при высоких температурах для достижения необходимой прочности и устойчивости к воздействию окружающей среды. <p>3. Стоимость и экономическая целесообразность</p> <ul style="list-style-type: none"> - Оценка затрат: Исследование стоимости сырья, оборудования, упаковки и доставок. - Финансирование проекта: Возможности поиска инвестиций или государственной поддержки для экологических инициатив. - Целевой рынок: Определение целевой аудитории и стратегий маркетинга.
19	<p>Основные конкурентные преимущества (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</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>	
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></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>«Задел». Уровень готовности продукта TRL <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></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>	
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p>	
23	<p>Каналы продвижения будущего продукта <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	
	<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>	
25	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p>	<p>Переработка фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку является инновационным решением, которое может принести значительные экологические и экономические выгоды. Переработка посуды в декоративную плитку путем сдачи в центр утилизации и последующего перемола и обжига - это экологически</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>эффективный способ повторного использования материалов и снижения объемов отходов. Этот процесс также позволяет создавать уникальные и оригинальные изделия из переработанного материала, добавляя элементы стиля и характера в интерьер или ландшафтный дизайн. Это включает оценку объема отходов, предотвращение попадания на свалку и снижение негативного воздействия на окружающую среду. Для этого необходимо провести специальное исследование жизненного цикла, а также оценить энергетические и экологические показатели всего процесса переработки.</p>
26	<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 11)</i></p>	<p>1. Выявленная проблема: Отходы керамики и фарфора В настоящее время количество отходов от производства и потребления керамической и фарфоровой посуды значительно увеличивается. Эти материалы не подлежат переработке традиционными способами, что приводит к накоплению на свалках и увеличению объема мусора. Отходы керамики также требуют значительных затрат на утилизацию, а их разложение занимает длительное время. Кроме того, производство керамики и фарфора требует значительных природных ресурсов, включая глину, энергетические ресурсы и воду, что ухудшает экологическую ситуацию.</p> <p>2. Потребительская осведомленность и экологические тренды Современные потребители, особенно молодое поколение, все чаще заинтересованы в устойчивом развитии и экологически чистых продуктах. Спрос на экологические альтернативы растет, и потенциальные потребители становятся все более критичными к выбору строительных и отделочных материалов. Многие ищут возможности снизить свой углеродный след и улучшить экологическую обстановку. В этой связи важна продукция, которая сможет соединить эстетику, функциональность и экологическую безопасность.</p> <p>3. Потенциальные потребители декоративной плитки</p> <ul style="list-style-type: none"> - Частные потребители: Люди, производящие ремонт или строящие жилье, стремятся к использованию устойчивых и экологически чистых материалов. Для них важна как эстетика, так и долговечность выбранной плитки. - Дизайнеры интерьеров: Профессионалы в этой области ищут уникальные материалы, которые объединяют экологичность и стиль. Декоративная плитка из переработанных материалов может стать отличным акцентом в их проектах. Кроме того, наличие таких материалов может добавить ценность их услуг. - Строительные компании: Компании, которые ориентированы на "зеленые" технологии, заинтересованы в использовании устойчивых материалов для своих проектов. Это станет важным преимуществом в конкурентной среде. - Государственные учреждения и организации: Существуют программы и инициативы по улучшению экологической ситуации, и они могут обратить внимание на такой продукт как декоративная плитка из переработанных материалов. <p>4. Ценности и ожидания потребителей Потенциальные потребители ожидают от новой продукцией не просто эстетичности, но и устойчивости, прочности и безопасности. Важные ценности включают:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Экологичность: Потребители ищут продукты, которые приносят минимальный вред окружающей среде, и готовы платить за это больше, понимая, что их выбор способствует уменьшению отходов и негативного воздействия на природу. - Долговечность: Качество и срок службы плитки играют важную роль; потребители хотят, чтобы их инвестиции были оправданы. - Индивидуальность: Декоративная плитка может предлагать уникальные и оригинальные решения для оформления интерьеров, что позволяет потребителям выделяться и индивидуализировать свои пространства.

27	<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>Экологичность и уникальность продукта, а также его нестандартный внешний вид делают декоративную плитку из переработанной фарфоровой и керамической посуды популярным выбором для тех, кто ценит стиль, креативность и экологическую ответственность.</p> <p>Сегодня все больше людей и организаций стремятся к сокращению объема отходов и поиску альтернативных способов использования ресурсов. Переработка фарфоровой и керамической посуды в декоративную плитку отлично вписывается в эту концепцию. Кроме того, переработка посуды в плитку способствует сокращению объема отходов и уменьшению негативного воздействия на окружающую среду. Вместо того чтобы попадать на свалку и занимать место, старая посуда получает новую жизнь в виде декоративной плитки.</p>
28	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса</p> <p><i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 1б.</i></p>	<p>Рынок декоративной плитки сегментирован по типу (керамическая настенная плитка, виниловая настенная плитка, каменная настенная плитка и другие типы), конечному пользователю (жилые и коммерческие помещения), применению (полы, настенные покрытия и другие виды применения) и географическому положению.</p> <p>Во всем мире наблюдается рост инвестиций в развитие инфраструктуры как в развитых, так и в развивающихся странах, что является еще одним фактором, способствующим развитию мирового рынка декоративной плитки.</p> <p>Рынок декоративной плитки является динамичным и постоянно меняющимся сектором строительной индустрии. В последние годы наблюдаются следующие основные тенденции на рынке декоративной плитки:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рост популярности керамической плитки: керамическая плитка остается одним из наиболее востребованных материалов для декорирования стен и полов благодаря своей прочности, устойчивости к влаге и разнообразию дизайнов. 2. Увеличение спроса на большие форматы: современные тенденции в дизайне интерьеров предпочитают крупные форматы плитки, что создает эффект пространства и минимализма. 3. Развитие технологий и дизайнерские инновации: производители декоративной плитки постоянно внедряют новые технологии, такие как цифровая печать, ультратонкие плитки, трехмерные рисунки и другие инновации, чтобы удовлетворить потребности современного потребителя. 4. Экологическая ориентированность: растет спрос на экологически чистые материалы, поэтому производители все больше обращают внимание на использование натуральных и экологически безопасных компонентов при производстве декоративной плитки. 5. Популярность разнообразных текстур и отделки: потребители все больше обращают внимание на текстуры и отделки декоративных плиток, такие как матовые, глянцевые, рельефные или имитирующие натуральные материалы (например, камень, дерево и металл). <p>Учитывая эти и другие тенденции, рынок декоративной плитки стремится предложить широкий выбор материалов, сочетающих в себе качество, стиль, функциональность и экологическую безопасность, чтобы удовлетворить потребности разнообразного круга потребителей.</p>
29	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта</p> <p><i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i></p>	<p>Реализация проекта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение рынка и анализ потенциального спроса: <ul style="list-style-type: none"> - Провести исследование рынка, чтобы понять потенциальные области применения декоративной плитки из переработанной посуды; - Оценить спрос на такой вид продукции среди строительных компаний, дизайнеров, архитекторов и ландшафтных архитекторов; - Исследовать конкурентов и определить их преимущества и недостатки. 2. Поиск центра утилизации: <ul style="list-style-type: none"> - Найти специализированный центр утилизации, который

		<p>принимает и перерабатывает фарфоровую и керамическую посуду;</p> <ul style="list-style-type: none">- Установить контакт с центром и обсудить условия сдачи материала и возможности его переработки. <p>3. Сбор и сортировка посуды:</p> <ul style="list-style-type: none">- Организовать систему сбора фарфоровой и керамической посуды от различных источников, таких как рестораны, гостиницы, супермаркеты и частные домохозяйства;- Разработать методику сортировки посуды на основе критериев, таких как цвет, размер, состояние и т.д. <p>4. Транспортировка и сдача в центр утилизации:</p> <ul style="list-style-type: none">- Организовать логистику для транспортировки собранной посуды в центр утилизации;- Согласовать с центром утилизации необходимые документы и условия сдачи материала. <p>5. Маркетинг и продажи:</p> <ul style="list-style-type: none">- Разработка маркетинговой стратегии, включая упаковку и логотип продукции;- Использование различных каналов продаж, такие как оптовики, розничные магазины, интернет-магазины и т.д. <p>6. Управление ресурсами и экологическая ответственность:</p> <ul style="list-style-type: none">- Разработка плана управления отходами и обеспечение правильной утилизации. <p>7. Развитие и улучшение продукта:</p> <ul style="list-style-type: none">- Внимательно отслеживать отзывы и требования клиентов, чтобы внести необходимые улучшения в продукт.
--	--	---

