

ПАСПОРТ СТРАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/zabotlivyjhleb> (ссылка на проект)
г. (дата выгрузки)

26.11.2023

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Бурятская государственная сельскохозяйственная академия имени В. Р. Филиппова
Карточка ВУЗа (по ИНН)	2204024010
Регион ВУЗа	Республика Бурятия
Наименование акселерационной программы	БАЙКАЛТЕХ
Дата заключения и номер Договора	

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Заботливый Хлеб
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>	Добавление календулы в состав хлеба улучшает органолептические показатели, также положительно изменит пищевую ценность хлеба и может влиять на продление сроков хранения, так как содержит антиоксиданты и другие биологически активные вещества. Использование календулы позволит расширить ассортимент хлеба и хлебобулочных изделий лечебно – профилактического назначения.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Производство продуктов питания
4	Рынок НТИ	Хлебопекарное производство
5	Сквозные технологии	добавление лекарственного сырья - календула

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID 1301028 - Leader ID 4040402 - ФИО Ульзутуева Анна Евгеньевна - телефон 89516369314 - почта anndag5623@mail.ru						
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	1216698	4033408	Монгуш Айда-Сай Май-ооловна	Дизайнер проекта	89012008933 aydasaym@bk.ru		
	2	1218322	3717454	Мажаа Угулза Рометовна	Исполнитель проекта	89965849427 mazhaau@bk.ru		
	3	1742627	4035847	Санжиева Эржена	Технолог	89969356134 sanzievaerzena37@mail.ru		

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>Цель проекта: разработать рецептуру хлебного изделия с добавлением календулы после чего вывести данный продукт на рынок.</p> <p>Задачи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Проработать проблематику и актуальность данного проекта. 2) Провести проблемное интервью с целью подтверждения выделенных целевых сегментов. 3) Разработать рецептуру хлебного изделия, провести необходимое количество дегустаций с целью сбора обратной связью по вкусом качествам продукта. 4) Провести конкурентный анализ с целью понимания какими преимуществами должен обладать наш продукт. 5) Проанализировать объем рынка. 6) Проработать каналы сбыта нашего продукта. 7) Просчитать финансовую модель с целью вывода стартапа на рынок. 8) Оформить результаты в итоговой презентацию.
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>Технология выпечки хлебного изделия с добавлением календулы. Календула – это цветок, который может использоваться в кулинарии для придания аромата и вкуса. Такой хлеб может иметь выразительный цвет и нежный вкус, а также обладать полезными свойствами календулы, такими как противовоспалительное и успокаивающее действие. Хлеб с календулой может быть предложен как особый вид хлеба в пекарнях или магазинах здорового питания.</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>Хлеб с календулой может решать различные проблемы и быть полезным для различных типов потребителей. Данный продукт решает следующие проблемы :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Несбалансированное питание людей: Хлеб с календулой может быть богат источником питательных веществ и минералов, которые могут содействовать здоровому образу жизни. Он может быть особенно полезен для людей, которые следят за своим питанием и предпочитают натуральные и органические продукты. 2. Ограниченный выбор продуктов: Календула является растением семейства осоковых и обладает антиаллергическим и противовоспалительным свойствами. Хлеб с календулой может быть подходящим вариантом для людей, страдающих пищевыми аллергиями или непереносимостью определенных ингредиентов. 3. Категория людей, которые испытывают проблему с ЖКТ. Проблема улучшения пищеварения: Календула может иметь лечебные свойства для желудочно-кишечного тракта и помогать улучшить пищеварение. Хлеб с календулой может быть полезным для людей, испытывающих дискомфорт в желудке или проблемы с пищеварением. 4. Категория людей, которые хотят нового в продуктах

		питания.
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 т.д.; географическое и расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>1. Вегетарианцы и веганы: эти потребители ищут альтернативные и экологически чистые продукты, поэтому могут быть заинтересованы в хлебе с календулой, который не содержит животных ингредиентов и производится без использования химических добавок.</p> <p>2. Здоровое питание: люди, следящие за своим здоровьем, стремятся потреблять продукты, богатые питательными веществами. Хлеб с календулой, содержащий витамины и минералы, может быть привлекателен для этой группы потребителей.</p> <p>3. Люди, ищущие новые вкусы и ароматы: хлеб с добавлением календулы может предложить необычный и уникальный вкус и аромат. Потребители, интересующиеся новыми гастрономическими опытами, могут быть заинтересованы в этом продукте.</p> <p>4. Покупатели, предпочитающие органические продукты: хлеб с календулой, произведенный из органических ингредиентов, может привлечь покупателей, ценящих свежесть и натуральность продуктов. Эта группа потребителей обычно стремится избегать продуктов, содержащих пестициды и генетически модифицированные организмы.</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>Проведен соцопрос, выявлен интерес к новым видам хлеба и хлебобулочных изделий функционального назначения. Изучение свойств календулы. Литературный обзор по использованию календулы. Разработка рецептуры и технологии хлеба с календулой. Определение органолептических и физико-химических показателей готового продукта. Оценка эффективности внедрения разработанного продукта в стенах академии.</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>1. Закупка сырья: заключение сделки с поставщиками муки, дрожжей, сахара и других ингредиентов, необходимых для производства хлеба. Календулу можно приобрести у поставщиков лекарственных растений или выращивать самостоятельно.</p> <p>2. Производство: Установить пекарню и оборудование для производства хлеба. Разработать рецепт хлеба с календулой, чтобы придать ему уникальный вкус и аромат. Обучить своих сотрудников процессу выпечки и обработке календулы.</p> <p>3. Маркетинг: создать узнаваемый бренд хлеба с календулой и разработать упаковку продукта. Провести маркетинговые исследования для определения целевой аудитории и конкурентной среды. Разработать стратегию ценообразования и план продвижения продукта.</p> <p>4. Распространение: установить каналы продажи, такие как розничные магазины, супермаркеты, рестораны или кафе. Рассмотреть возможность создания собственного магазина или интернет-магазина. Заключение договоров с оптовыми покупателями для увеличения объема продаж.</p> <p>5. Диверсификация: разработать разные виды хлеба с</p>

		<p>календулой, такие как булки, багеты, пирожки или кексы. Это поможет расширить наш ассортимент и привлечь больше клиентов.</p> <p>6. Контроль качества: обеспечить высокое качество продукции, следя за сырьем, производственными процессами и соблюдением санитарных стандартов. Использовать сертифицированное сырье и процедуры, чтобы гарантировать клиентам безопасность и качество продукта.</p> <p>7. Устойчивость: узнать о тенденциях и потребностях рынка в отношении органической и натуральной продукции. Разработать стратегии для уменьшения негативного влияния производства на окружающую среду, например, утилизация отходов или использование возобновляемых источников энергии.</p> <p>8. Исследования и развитие: постоянно искать новые способы улучшать продукт, провести исследования рынка и отзывы клиентов, чтобы определить потребности и предпочтения своей целевой аудитории. Использовать результаты исследований для улучшения процесса производства и разработки новых продуктов.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. АО «Бурятхлебпром» 2. Мини-пекарни Улан-Удэ 3. Сеть продуктовых магазинов 4. Кондитерские 5. Магазины фермерских продуктов
Б	<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>Есть хлеб – Ешь и здоровей.</p> <p>Наше ценностное предложение – это вкусный и полезный хлеб с календулой, который сочетает в себе высокое качество, уникальный вкус и целебные свойства цветов календулы. Мы гордимся тем, что наш хлеб изготовлен только из натуральных ингредиентов, без добавления искусственных консервантов и красителей. Мы заботимся о здоровье наших клиентов и стремимся предоставить им питательную и вкусную продукцию. Наш хлеб с календулой помогает укрепить иммунную систему, поддерживает здоровье кожи и снижает воспалительные процессы в организме. Мы приносим радость и пользу в каждый кусочек нашего хлеба с календулой, чтобы наши клиенты могли насладиться его вкусом и улучшить свое общее состояние здоровья.</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.)*</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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уникальность и инновационность: Хлеб с календулой является непривычным и интересным продуктом на рынке хлебобулочных изделий. Его уникальность и специфический вкус могут привлекать внимание покупателей и создавать дополнительный спрос. 2. Конкурентные преимущества: Продукт с календулой имеет конкурентные преимущества в сравнении с обычными видами хлеба (календула имеет антиоксидантные свойства и может быть полезной для здоровья). Это может привлечь покупателей, которые ищут более здоровый и функциональный продукт. 3. Доступ к ограниченным ресурсам: календулу

		выращивает сам ВУЗ БГСХА, это дешевле и стабильно.
	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>Состав: хлеб с календулой содержит свежие и качественные ингредиенты, такие как пшеничная мука, календула, вода, соль, дрожжи. Ингредиенты не содержат искусственных добавок.</p> <p>Технология производства: производство хлеба будет осуществляться в соответствии с современными технологиями выпечки хлеба. Это включает в себя правильное смешивание ингредиентов, подходящую временную и температурную обработку теста, а также оптимальную длительность выпечки. Такой подход позволит сохранить все полезные свойства календулы.</p> <p>Вкус и текстура: хлеб с календулой имеет приятный вкус и уникальную текстуру. Календула добавит пряный и цветочные нотки во вкус хлеба, а также вносит интересные элементы в его структуру.</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>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Юридическая форма – индивидуальное производство. 2. Получить лицензию и разрешение на производство и продажу хлебобулочных изделий.
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>Уникальный вкус и аромат: календула имеет слегка пряный, легко узнаваемый и приятный аромат, который придает хлебу особый вкус. Это понравится для потребителей, которые ищут что-то новое и оригинальное.</p> <p>Улучшение пищевой ценности: календула богата антиоксидантами и флавоноидами, которые оказывают положительное влияние на здоровье. Добавление календулы в хлеб повысит его пищевую ценность и сделает его более привлекательным для здоровых и осознанных потребителей.</p> <p>Визуальная привлекательность: лепестки календулы имеют оранжевый цвет, а их добавление в хлеб придаст ему привлекательный внешний вид.</p> <p>Повышение срока годности: календула известна своими антибактериальными свойствами, которые могут помочь продлить срок годности хлеба. Это выгодно для производителя, позволит продавать хлеб в течение длительного периода времени.</p> <p>Экологическая устойчивость: календула не требует особых условий выращивания и может процветать в различных климатических условиях. Это поможет снизить затраты на производство и обеспечить устойчивость производства хлеба с календулой.</p> <p>Потенциальное лечебное действие</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>Профилактика заболеваний у людей.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Исследование свойств календулы: Изучение состава и питательных свойств календулы, определение антиоксидантной активности календулы и ее потенциального влияния на здоровье человека. Анализ возможных побочных эффектов и безопасности использования календулы в пищевых

		<p>продуктах.</p> <ol style="list-style-type: none"> Использование календулы: Изучение научной литературы и на основе календулы в пищевых продуктах, анализ уже существующих рецептов и технологий, использующих календулу. Выбор оптимальных ингредиентов и сочетания для рецептуры хлебобулочных изделий. Разработка рецептуры: Определение оптимальной концентрации календулы в хлебе, исследование влияния календулы на качественные характеристики хлеба, разработка технологических процессов приготовления хлеба с календулой.
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>По итогам акселерационной программы: Уровень готовности продукта TRL - 5. CRL – 4. IRL – 1.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Проект соответствует региональному приоритету по использованию лекарственного растениеводства. Решение - использование лекарственного сырья в продукты питания, что позволяет разрабатывать новые функциональные продукты питания, соответствующий современным требованиям потребителей.</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>	<ol style="list-style-type: none"> Онлайн-магазины и интернет-площадки: Регистрация на популярных платформах для продажи продуктов питания. Создать официальный сайт, где будет представлена вся информация о продукте, включая его характеристики, отзывы покупателей и инструкции по приготовлению блюд с использованием хлеба с календулой. Социальные сети: реклама через платные рекламные кампании в социальных сетях, например, на Facebook, Instagram, VK и других. Создать лендинг на страницах социальных сетей с информацией и фотографиями продукта, а также возможностью прямой покупки. Блоги и блогосфера: Поиск популярных блогеров и блогов, связанных с здоровым питанием, вегетарианством или веганством. Предложить им бесплатную дегустацию хлеба с календулой в обмен на отзыв или упоминание в блоге, позволяющее продвинуть продукт перед широкой аудиторией. Партнерские программы и сотрудничество: Поиск и установление партнерских отношений со здоровыми продуктовыми магазинами и кафе, которые смогли бы включить хлеб с календулой в своё меню или предложить его в качестве отдельной покупки. Ярмарки и продуктовые выставки: Участие в местных и региональных ярмарках, выставках и фестивалях, посвященных здоровому питанию. продемонстрировать продукт и предлагать дегустацию, а также раздавать информационные листовки с контактной информацией. Реклама при помощи инфлюенсеров: Поиск и сотрудничество с популярными инфлюенсерами или знаменитостями, которые могут рекламировать продукт в своих социальных сетях или создавать контент с его

		участием.
24	Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	Магазины продуктов питания: большие сетевые супермаркеты, небольшие продуктовые лавки, а также специализированные магазины, занимающиеся продажей органических и натуральных продуктов.
Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект		
25	Описание проблемы* <i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i>	Ограниченный спрос на функциональные продукты питания. Решение - просвещение потребителей о пользе календулы и безопасности ее употребления в пищу. Также можно предлагать пробные образцы хлебобулочных изделий и акции, чтобы привлечь больше людей к покупке и оценке продукта. Сотрудничество с пекарнями, ресторанами и магазинами здорового питания также может помочь в продвижении продукта и увеличении его популярности.
26	Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	Хлеб основным образом представляет собой углеводы, однако в нем отсутствуют значительные объемы белка, жира, витаминов и минералов. Также, некоторые виды хлеба, такие как белый или пшеничный, могут содержать большое количество сахара и обработанных продуктов, что делает его менее питательным. Поэтому календула может повысить пищевую ценность хлеба, так как в ней содержится ряд полезных веществ, таких как антиоксиданты, витамин С и каротиноиды, которые могут иметь положительное влияние на здоровье организма.
27	«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i>	Выявленная проблема – низкая пищевая ценность хлеба, имеет прямое отношение к потенциальному потребителю. Потребитель, ищущий продукты с высокой пищевой ценностью, может столкнуться с проблемой, когда выбирает хлеб в своем рационе питания. Низкая пищевая ценность хлеба может означать, что потребитель не получает достаточное количество витаминов, минералов и других питательных веществ из своего основного источника углевода.
28	Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение воспаления: Календула содержит антибактериальные и противовоспалительные свойства, которые могут помочь снизить воспаление в организме. Употребление хлеба с календулой может помочь улучшить состояние кожи при акне, экземе, а также уменьшить воспаление в органах и суставах. 2. Поддержание здоровья пищеварительной системы: Календула может помочь укрепить здоровье пищеварительной системы, улучшить пищеварение и снизить воспаление в кишечнике. Таким образом, хлеб с календулой может помочь справиться с проблемами, связанными с пищеварительной системой, такими как запоры, диарея, вздутие живота и истощение кишечника. 3. Успокоение пищеварительной системы: календула содержит соединения, которые могут успокоить раздраженность и воспаление желудочно-кишечного тракта, помогая справиться с проблемами пищеварения, такими как вздутие или запоры. 4. Повышение иммунитета: календула содержит антибактериальные и противовоспалительные свойства, которые помогают укрепить иммунную систему,

		защищая организм от различных инфекций. 5. Снятие стресса и улучшение настроения: аромат хлеба с календулой может иметь расслабляющий эффект и помочь уменьшить уровень стресса, а также улучшить настроение.
29	Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса* <i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i>	Пока что нет возможности выходить на международный рынок.

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

В проработке.

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ

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

Фокусная тематика из перечня ФСИ (https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)	В проработке.
ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	
Коллектив (<i>характеристика будущего предприятия</i>) <i>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</i>	В проработке.
Техническое оснащение <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>	В проработке.
Партнеры (поставщики, продавцы) <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	В проработке.
Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <i>Указывается предполагаемый Вами объем</i>	В проработке.

<i>реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i>	
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 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i>	В проработке.
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>	В проработке.
Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	В проработке.
СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:	
Коллектив	В проработке.
Техническое оснащение:	В проработке.
Партнеры (поставщики, продавцы)	В проработке.
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА (на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)	
Формирование коллектива:	В проработке.
Функционирование юридического лица:	В проработке.
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:	В проработке.
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, формированию рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	В проработке.
Организация производства продукции:	В проработке.
Реализация продукции:	В проработке.
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	

ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Доходы:	777600 руб.
Расходы:	461037,9 руб.
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.):	<ol style="list-style-type: none">1. Онлайн-магазины и интернет-площадки: Регистрация на популярных платформах для продажи продуктов питания. Создать официальный сайт, где будет представлена вся информация о продукте, включая его характеристики, отзывы покупателей и инструкции по приготовлению блюд с использованием хлеба с календулой.2. Социальные сети: реклама через платные рекламные кампании в социальных сетях, например, instagram, VK и другие. Создать лендинг на страницах социальных сетей с информацией и фотографиями продукта, а также возможностью прямой покупки.3. Блоги и блогосфера: Поиск популярных блогеров и блогов, связанных со здоровым питанием, вегетарианством или веганством. Предложить им бесплатную дегустацию хлеба с календулой в обмен на отзыв или упоминание в блоге, позволяющее продвинуть продукт перед широкой аудиторией.

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
В проработке	В проработке	В проработке	В проработке

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
В проработке	В проработке	В проработке	В проработке

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

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

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Участие в программе «Стартап как диплом»	В проработке.
Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:	В проработке.
Для исполнителей по программе УМНИК	
Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»	В проработке.
Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»	В проработке.

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес.	Стоимость, руб.
1			
2			
....			