

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/kosmeticeskoe-sredstvo-dla-omolozhenia-luventus-chlorella>

01.01.2024 14:14

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* Косметическое средство для омоложения «Luventus Chlorella»
2	Тема стартап-проекта* <i>Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических</i> Запуск коммерчески успешных студенческих стартапов в логике Рынка Хелснет НТИ с учетом критически важных для Российской Федерации в существующих условиях технологических направлений: клеточные технологии и нано-, био-, информационные, когнитивные технологии

	<i>технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.</i>								
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*		Клеточные технологии., Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии.						
4	Рынок НТИ		HealthNet, TechNet						
5	Сквозные технологии		Технологии моделирования и разработки материалов с заданными свойствами, Технологии управления свойствами биологических объектов						
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА									
6	Лидер стартап-проекта*		- 1739862 - 1768799 - Парамонова Анастасия - +79050853091 - piv700@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	Опыт и квалификация
	1	184402	1449803	Долгова Виктория Олеговна	administra tor		dolgovavik a2000@ma ail.ru		
	2	184843	1451213	Масликов Маргарита Викторовна	manufactu rer		maslikova.r ita@mail.r u		
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА									
8	Аннотация проекта*		Внутри косметического рынка предпочтения смещаются в пользу органической косметики (бьюти-средств с натуральным составом), дермакосметики (уход за проблемной кожей) и космецевтики (рецептура приближена к медицинским стандартам). В целях экономии средств и времени женщины чаще предпочитают заниматься уходом, окрашиванием и другими бьюти-процедурами дома. В связи с этим, становятся все более востребованными продукты для выполнения процедур в домашних условиях, аналогичных салонным, которые дают быстрый видимый результат: маски, сыворотки.						
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>Альгинатная маска с жирорастворимыми компонентами клеток Chlorella, дополнительно сыворотка, содержащая водный экстракт Chlorella (водорастворимые компоненты)</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>Клиент с возрастными проблемами кожи лица (люди в возрасте 25+ лет) - основной потенциальный потребитель продукта; Клиент, который хочет поддерживать кожу красивой и здоровой - люди любой возрастной категории.</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>Женщины 25-40 лет, сформирована первичная потребность в уходе за кожей. Молодые мамы - для них возможно эффективное продвижение продукта в социальных сетях. Зачастую оказывают влияние в принятии решения на женщин старшего возраста. Женщины 40-50 лет, уже в наличии возрастные изменения структуры кожи, но к данному возрасту большинство еще не готовы на инъекционное или хирургическое вмешательство. Поэтому находятся в поиске именно безинъекционных методов ухода: косметологический уход, аппаратная косметология, мезороллер. Женщины старше 50 лет, возрастные изменения начинают происходить лавинообразно на фоне гормональной перестройки организма. К такому возрасту большинство уже прибегает к более кардинальным способам сохранения молодости, но на фоне существенных затрат на инъекции и/или пластическую хирургию, а также болезненных ощущений от процедур большее внимание уделяется пост-уходу и домашнему уходу потому что при подборе качественной продукции обеспечивается пролонгация действия операций.</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>Продукт создается биотехнологическим способом. А именно культивирование штамма микроводоросли Chlorella sorokiniana (IPPAS C-1) в оптимально подобранных режимах, с последующей дезинтеграцией клеток и извлечением ценных веществ водного и жирового экстрактов.</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</i></p>	<p>Отказ от посредников. Продажа через маркетплейсы. Реклама в соцсетях.</p>

	<i>продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</i>	
14	Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i>	Smorodina альгинатная маска Омолаживающая со спирулиной и хлореллой Young Skin (Россия) Modeling Cup Pack Chlorella (Южная Корея) Альгинатная маска с хлореллой Ellevon Chlorella Modeling Mask (Южная Корея) MEDI-PEEL Альгинатная маска с водорослями Chlorella Modeling Pack (Южная Корея) Натуральная масляная сыворотка для кожи вокруг глаз "BLUE SPIRULINA" (Россия)
15	Ценностное предложение* <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>	Альгинатная маска с неполярными компонентами клеток хлореллы (фосфолипидами, триглицеридами, антиоксидантами, коэнзимом Q) +Сыворотка, содержащая водный экстракт хлореллы: пептиды, нуклеиновые кислоты, нуклеотиды, водорастворимые витамины. Альгинатная маска совместно с сывороткой комплексно воздействует на глубокие слои кожи, предотвращая старение кожи и сохраняя её упругость.
16	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.)* <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>	1.Высокое качество продукции 2.Своя научно-исследовательская лаборатория 3.Используются только натуральные компоненты 4.Высокие темпы развития отрасли косметических средств 5.Высокие темпы роста интернет- торговли
Характеристика будущего продукта		
17	Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)* <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i>	Водный экстракт из биомассы Chlorella Альгинатная маска Жирорастворимые компоненты клеток Chlorella (омега-3 жирные кислоты, фосфолипиды, хлорофилл, коэнзим Q, жирорастворимые витамины А, Е, антиоксиданты). Биологически активные вещества (БАВ) водного экстракта Пептиды 1...2,5 об.%; Нуклеиновые кислоты 1...2 об.%; Витамины группы В 2,3...2,5 об.% БАВ жирорастворимого экстракта Фосфолипиды 2...3 об.%; Триглицериды 2,1...3,4 об.%; Коэнзим Q 1,5...2 об.%; Антиоксиданты 0,04...0,2 об.%

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>Себестоимость 1 образца продукта (маска (25 г) + сыворотка (1,5 мл)) составит приблизительно 150 руб. Себестоимость комплексного решения – 900 руб. Отпускная цена «одноразовой» альгинатной маски с сывороткой равна 195 руб, стоимость комплексного решения – 1150 руб. Следуя матрице производства (70% - 30%), средняя отпускная цена продукта составляет ≈ 460 руб. Мощность производства составляет ≈ 37 320 единиц товаров в год (≈ 3 110 ед. в мес.). Для запуска производства и первых продаж необходимы: Менеджер проекта, два биотехнолога, лаборант, маркетолог, бухгалтер.</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>В составе водной сыворотки содержатся пептиды, полученные с применением специальной технологии извлечения: пептиды, замедляющие работу ферментов; пептиды-переносчики.</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>Параметры культивирования штамма: Тип питания автотрофный, аэрация газовой-воздушной смесью с содержанием углекислого газа 0,03-1% Фотосинтетически активная радиация, мкмоль фотонов /$(\text{м}^2 \cdot \text{с})$ 100&plusmn;25 Температура, °C 28&plusmn;2 Мощность УЗ, Вт 150 Время обработки, мин 20 Извлеченный Chlorella Growth Factor, масс. 35,0</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>TRL3</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<p>Соответствует научным 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>Активная реклама через соцсети</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>Сбыт продукции будет проводиться на маркетплейсах (ozon, WB) и во вконтакте. Данные площадки позволяют охватить большую аудиторию потенциальных покупателей.</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>В существующих технологиях альгинатных масок: - Отсутствие комплексного подхода, - Наличие в продукте синтетических компонентов, - Наличие в составе неэффективных компонентов, белков-аллергенов - Высокая стоимость продукта.</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>Предлагаемый продукт - Комплексный: альгинатная маска с жирорастворимыми компонентами клеток Chlorella + Сыворотка, содержащая водный экстракт Chlorella (водорастворимые компоненты) - В составе эффективные натуральные ингредиенты - Средняя ценовая категория</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>Женщины 25-40 лет, молодые мамы, не имеющие времени/возможности посещения салонов покупают продукт онлайн и осуществляют домашний уход комбинированным средством, не уступающим по эффективности, но даже превышающим, аналоги.</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>Одноразовый набор: маска 25 г + сыворотка 1,5 мл; Курс на месяц: маска 200 г + сыворотка 30 мл.</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>Потенциальную долю рынка предлагаемого продукта оценим в 0,1%, что составит $\approx 17,155$ млн. рублей. Отпускная цена «одноразовой» альгинатной маски с сывороткой равна 195 руб, стоимость комплексного решения – 1150 руб. Следуя матрице производства (70% - 30%), средняя отпускная цена продукта составляет ≈ 460 руб. Мощность производства составляет $\approx 37\,320$ единиц товаров в год ($\approx 3\,110$ ед. в мес.). Рентабельность производства 23 %.</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Подбор способа очистки экстрактов; проверка биологической активности отдельных фракций белковых соединений. Расширение ассортимента продукции для удовлетворения более узких запросов потребителей (проблемная кожа и т.д.) Создание интернет-магазина.