**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Применение порошков из растительного сырья с использованием инфракрасного излучения при производстве хлеба |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** 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 | Совершенствование технологии хлебобулочных изделий с применением порошков из растительного сырья инфракрасной сушки  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** |  |
| **4** | **Рынок НТИ** | *FoodNet* |
| **5** | **Сквозные технологии**  | *Медицина, новые технологии* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | Мелешко Екатерина ВладимировнаU176144489166540586Kate.shafran@gmail.com |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1761444 |  | Мелешко Екатерина Владимировна | Исследование темы  | 89166540586 |  |  |
| 2 | U93417 |  | Чумакова Екатерина | Разработчик рецептуры | 89670069213 |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **план реализации стартап-проекта** |
| **8** | **Аннотация проекта**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 | Наш стартап-проект направлен на создание доступного хлебобулочного продукта богатого микроэлементами и витаминами Мы осознаем необходимость такого продукта по скольку в нем будут содержаться витамины и элементы растительного происхождения которые будут хорошо усваиваться в организме помогая получать все нужные элементы из пищи а не из таблеток.Мы гордимся тем, что наш продукт сочетает в себе высокую эффективность и простоту использования. Предлагаем гибкую систему ценообразования, чтобы обеспечить доступность нашего продукта для широкой аудитории. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| **9** | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход*  | Наш продукт представляет собой хлеб с добавлением порошка из моркови и тыквы котрые подверглись такому виду сушки который позволяет сохранить все полезные миероэлементы в продукте после высушивания. |
| **10** | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт*  | Продукт позваляет получать набор полезных микроэлементов и витаминов по вполне доступной цене и не тратя деньги на дополнительные витаминыТак же данный продукт полезен людям с проблемами со зрением |
| **11** | **Потенциальные потребительские сегменты\*** *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.)* | Данный продукт полезен как и обычным людям которые ни чем не страдают. Так и людям имеющим недостаток витаминов или ряд заболеваний Так же данный продукт полезен спортсменам  |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* |  |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое 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.*  | Для создания ценности и получения прибыли в стартап-проекте по созданию хлебобулочных изделий с растительным порашком инфракрасной сушкипланируется использовать следующие способы:1. Непосредственная продажа готового хлеба
2. Продажа готового растительного порашка который может быть добавлен как в выпечку так и в различные другие блюда
3. Продажа замороженных полуфабрикатов с данным порошком

В отношениях с потребителями и поставщиками стартап-проект будет стремиться к долгосрочному и взаимовыгодному партнерствуКаналы продвижения и сбыта продукта будут развиваться и использоваться в соответствии с потребностями целевой аудитории. Некоторые возможные каналы включают в себя: 1. Прямые продажи: стартап может использовать свой собственный веб-сайт и онлайн-магазин для предоставления информации о своем продукте и прямой продажи. 2. Партнеры и дистрибьюторы: установление партнерских отношений с организациями, которые предоставляют услуги информационной безопасности, может помочь расширить охват рынка и достичь новых клиентов. Необходимыми ресурсами является лишь электроэнергия, поэтому поставщиков быть не должно |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Едлин ХдебFazer Group |
| **15** | **Ценностное предложение\*** *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* | Наш продукт будет иметь ряд преимуществ:1. Безопасность – в нашем продукте будут ипользоваться качественные продукты и соблюдвться все рецептуры
2. Доступность
3. Качество и надежность- мы регулярно берем пробы качества и дорабатываем рецептуру что делает наш продукт качественным
 |
| **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.)\*** *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* | Наличие малого числа конкурентов в данном направлении Так же сейчас все направлены на то чтобы меньше пить витамины в виде таблеток и больше получать всего из продуктов поэтому наш продукт будет востребован Так же это новые вкусы |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| **17** | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Технические параметры нашего продукта не отличаются от конкурентов. Отличается более частая актуализация продукта и уровень проработки самой рецептуры |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Внутренние процессы организации бизнеса нашего стартапа могут включать: 1. Исследование и разработка: наша команда будет заниматься исследованием новейших рецептур и методов увеличения пищевой и энергетической ценности продукта
2. Разработка продукта- наши технологи разработчики будут подбирать наилучшие пропорции чтобы конечный проукт по итогу удовлетворял всем потребностям
3. Тестирование и анализ- регулярные анализы продукта как в лаборатории так и на вкусовые качества потребителями – залог успеха

Также стоит упомянуть о партнерских возможностях для данного стартапа. Возможные партнеры могут быть:1. Коломенский хлебокомбинат
2. Черемушки
3. Щелковский хлебокомьинат
 |
| **19** | **Основные конкурентные преимущества\*** *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.)*  | 1. Быстрое реагирование на отзывы потребителей и доработка рецептур в соответствии с пожеланиями
2. легкодоступность
 |
| **20** | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* |  |
| **21** | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *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* | На данный момент сформирована концепция нашего стартап проекта, начаты исследования рынка, ведутся исследования целевой аудитории и их потребностей посредством интервью. Для дальнейшей разработки необходимы специалисты различных направлений, а также финансирование. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* |  |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Для продвижения нашего будущего продукта можно использовать следующие каналы продвижения:1. Контент-маркетинг - создание полезных статей, блогов и руководств по безопасности программного обеспечения может привлечь внимание целевой аудитории и установить вашу компанию как эксперта в этой области.
2. Реклама в поисковых системах
3. Email-маркетинг - отправка электронных писем с информацией о продукте и его преимуществах может помочь удержать клиентов и привлечь новых.
4. Социальные сети - использование социальных сетей для продвижения продукта помочжет достичь широкой аудитории и установить лояльность к марке.
5. Партнерская программа - создание партнерской программы поможет привлечь новых клиентов через другие компании, которые будут продвигать продукт в обмен на комиссионные
 |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Для нашего будущего продукта мы можем использовать следующие каналы сбыта: 1. Прямые продажи - продукт будет продаваться напрямую конечному потребителю
2. Партнерские продажи - продукт будет продаваться через партнеров, которые уже имеют свою аудиторию и клиентскую базу. Для этого нужно будет установить партнерские отношения с компаниями, которые занимаются производством хлеба и хлебобулочных изделий
3. Продажи через онлайн-магазины. Продавать продукт через онлайн-магазины, которые специализируются на продаже хлеба и хлебобулочных изделий
 |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | Проблема среднего и крупного бизнеса по производству хлеба и хлебобулочных изделий является –1. Экономия на сырье для получения большей выгоды но при этом меняютя вкусовые качества
2. Неправильная транспартировка что влечет к более быстрой порче данного продукта
3. Так же в связи с большим объмом производства это возможен недостаточный ыходной контроль сырья в следствии чего его порча
 |
| **26** | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта*  | В нашей стране очень много людей страдают от тех же проблем со зрением в связи с работой и недостатком микроэлементов. В то же время в нашем продукте содержится до суточной нормы потребления данных витаминов и микроэлементовТак же наш продукт решает проблемы спортсменой так как он является энергетически ценным но в тоже время низкокаллорийным |
| **27** | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* |  |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | При употрепблении нашего продукта регулярно у людей нормализуется содержания ряда витаминов и микроэлементов что существенно сказывается на их состоянии и самочувствии |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Оценка рынка показала что на данный момент почти никто из ведущих компаний не занимается применением растительного сырья в своем производстве поэтому производство данного продукта будет выгоднаПлюс опросы показали что у нашего продукта будет спрос так как многие хотят пробовать что т о новое что будет в то же время вкусно и полезно |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  Сбор информации и анализ рынка |  Ноябрь-декабрь |   |
| 2 |  Производство растительного порошка и отлаживание его рецептуры |  Январь-февраль |   |
| 3 |  Разработка рецептуры производства хлеба с применением данного порошка |  Февраль-март |   |
|  |  |  |  |
| 4 | Проведение дегустаций и отлаживание рецептуры | Март-апрель |  |