ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Healthy helper |
| **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.* | Мы хотим разработать приложение, с помощью которого можно будет сканировать продукты в магазине и узнать подходят ли они вам. Приложение предупредит вас, если этот продукт содержит в составе то, что вам нельзя употреблять (лактоза, глютен, мясо и т.д.)  В приложении у пользователя будет свой профиль, куда он сможет загрузить данные о своих ограничениях в еде.  Также у приложения будут дополнительные функции, например, предложение аналогов запрещённым продуктам или поиск на карте заведения (кафе, ресторана и т.д.), где в меню есть подходящие для пользователя блюда  Наша ЦА: люди с ограничениями в питании (непереносимость лактозы, глютена, вегитарианство и т.д.)  Также приложение подойдёт иностранцам,приехавшим в Россию,которые не знают язык и не могут прочитать самостоятельно состав. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Хэлснет - рынок персонализированных медицинских услуг и лекарственных средств, обеспечивающих рост продолжительности жизни, а также получение новых эффективных средств профилактики и лечения различных заболеваний; |
| **5** | Ск  возные технологии | - |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - UntiID —U1296046   * Leader ID — id 3873735 * Иванова Алина Дмитриевна   - 89118815436   * [JidkoeZoloto@yandex.ru](mailto:JidkoeZoloto@yandex.ru) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной**  **программы)** | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U169761 0 | id 3873718 | Андреева Светлана Алексеевна | Организатор | 8953238627  4,  svetlana.232 1andreeva@ yandex.ru |  | Участвовала в разработке и создании журнала про ПсковГу |
| 2 | - | - | Паукконен Светлана Алексеевна | Администратор | 8953248618  7  paukkonens vetlana@gm ail.com |  | Возглавляла совет школы Участие в интенсиве 2035 Организация школьных мероприятий |
| 3 | U130012 2 | id 4045295 | Соусова Анастасия Олеговна | Предпрениматель | +791135800  43  soulight@lis t.ru |  | Участвовала в создании проекта спортивного зала ПсковГУ на Льва  Толстого 6а |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | **Цели проекта**: создание приложения для сканирования состава продуктов в магазинах  **Задачи проекта**: Разработка приложения, сбор информации о составах продуктов  **Ожидаемые результаты**: рабочее приложение, которое будет использоваться многими людьми  **Области применения результатов** (где и как сможем применить проект), использование в повседневной жизни при помощи смартфона  **Потенциальные потребительские сегменты** (кто будет покупать): люди с ограничениями в питании, иностранцы, приехавшие в Россию |
|  | **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* | Мы делаем проект Healthy helper, который помогает людям решить проблему контроля за рационом и нахождения вкусных, полезных, подходящих для определённого типа питания (веганов, вегетарианцев и тд.) продуктов на каждый день, с помощью приложения. |
| 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* | Люди с ограничениями в питании, иностранцы, приехавшие в Россию и не изнающие языка |
| 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.)* | Вегетарианцы, веганы, люди с непереносимостями определённых продуктов, люди с алергиями и т.д. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Разработанное приложение, которое можно скачать с извесных платформ |
|  | *Указывается необходимый перечень научно-* |  |
|  | *технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\*  *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.* | **Ключевые партнёры:** партнёры по распростанению, IT – специалисты, нутрициологи  **Ключевые виды деятельности:** разработка приложения  **Ценностные предложения:** сканирование штрих-кодов продуктов и анализ состава продукта, предложение аналогов продуктов, помощь иностранцам, приехавшим в Россию  **Взаимоотношения с клиентами:** индивидуальные настройки  **Потребительские сегменты:** пользователи с ограничениями в питании, иностраны, приехавшие в Россию  **Ключевые ресурсы:** програмное обеспечение, Разработчики приложения  **Каналы сбыта:** Google play market, App store  **Структура издержек:** разработка ПО, удовлетворение жалоб и предложений, заработная плата персонала  **Потоки поступления доходов:** платная подписка |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Fat secret, рецепты пп, nutrilio, peater и др приложения с подсчётом ккалорий, дневниками питания, рецептами и т.п. |
| 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* | Наше приложение экономит время потребителя, облегчает поиски. Дает краткую и необходимую информацию по продукту, а также предлагает аналоги продуктам, которые ему не подходят. |
| 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* | 1. Почему вы уверены, что проект может быть реализован?   Наш проект был бы полезен многим людям, он делает походы в магазине более быстрыми и удобными   1. В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими?   На рынке наш проект уникален, нет приложений, которые бы выполняли нашу основную функцию – определение подходящих по составу продуктов для наших пользователей   1. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным?   Наше приложение пригодится очень многим людям, ведь ограничения в питании встречаются очень часто   1. Приведите аргументы, почему ваш бизнес будет устойчивым   Большое количество потенциальных клиентов, большая база данных |
|  | **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* | C/C++, Python, ChatGPT |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Технический отдел, работа с дизайнерами, работа с нутрициолагами и др врачами, партнёрства с магазинами и производителями продуктов |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Наш продукт уникален, в других приложениях нет таких функций, как у нас  Работает очень быстро, тех. Поддержка отвечает на все вопросы  Приложение легко скачивается на телефон с извесных платформ |
| 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* | Планшеты и смартфоны: портативные устройства с ограниченным доступом и возможностью использовать программу «Healthy helper» в любом месте.  Язык программирования C++: надежный и доступный язык программирования для работы с выбранным типом продукта |
| 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* | Основные возможности нашего приложения:  **Сканирование продуктов**: просто наведите камеру вашего устройства на штрих-  код продукта, и приложение мгновенно распознает его. Вы получите подробную информацию о составе продукта, включая список ингредиентов, пищевую ценность и возможные аллергены.  **Анализ состава**: Наше приложение проведет анализ состава продукта и предоставит вам детальную информацию о его пищевой ценности. Вы сможете узнать количество калорий, содержание белка, жиров, углеводов и других  питательных веществ.  **Персонализация**: Вы сможете настроить свои предпочтения и ограничения в  отношении определенных ингредиентов или пищевых добавок. Приложение будет  предупреждать вас о наличии этих веществ в сканируемых продуктах.  **История сканирований**: Вы сможете просмотреть историю всех продуктов, которые  вы сканировали, и получить доступ к ранее просмотренной информации.  **Уровни готовности технологии:**  TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект был бы полезен многим людям, он делает походы в магазине более быстрыми и удобными  На рынке наш проект уникален, нет приложений, которые бы выполняли нашу основную функцию – определение подходящих по составу продуктов для наших пользователей  Наше приложение пригодится очень многим людям, ведь ограничения в питании встречаются очень часто |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. **Большего внимания требует Активация потенциальных потребителей** 2. **В воронке будем исправлять охваты, находить наши, которые гарантированно будут привлекать больше потребителей** 3. **Будем смотреть на статистику скачиваний и активации приложения** |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Google play market, App store |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Мы делаем проект Healthy helper, который помогает людям решить проблему контроля за рационом и нахождения вкусных, полезных, подходящих для определённого типа питания (веганов, вегетарианцев и тд.) продуктов на каждый день, с помощью приложения. Также помогаем иностранцам, не знающим Русский язык, подбирать для себя подходящие продукты в магазине |
| 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* | Проблема модет быть решена практически полностью, если клиенты будут использовать приложение |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Потребитель: человек с ограничениями в питании, иностранец, приехавший в Россию  Потребитель использует приложение во время похода в магазин, сканирует штрих-коды на не извесных ему продуктах и понимает, какие из них он может употреблять |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно*  *ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | С помощью приложения потребители экономят своё время и точно знают, что им можно есть, а что нет |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 7.* | Размер сегмента=3,04%  Частота потребления= 3,8 млрд скачиваний не уникальных пользователей  Средний доход на пользователя - 1,9 долл. США.  Емкость рынка=$58,8 млрд |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

