**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  30.06.2023

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | EcoMeat |
| 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.* | *- ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1750839  - 4966377  - Горяйнов Никита Сергеевич  - 89856661964  - thenikgig2@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 | U1750839 | 4966377 | Горяйнов Никита Сергеевич | руководитель | 89856661964  thenikgig2@mail.ru |  |  | | 2 |  |  |  |  |  |  |  | | 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* | **EkoMeat -** новый взгляд на мясо. Данный продукт создан для тех, кто планирует или же уже перешел на растительное питание, без потери питательных веществ и вкуса  **Цели и задачи проекта**: частичная замена мясных продуктов на растительное мясо; популяризировать продукры из растений; повысить доступность людей к необходимым им питательным веществам без потери вкуса мяса, его вида и энергетической ценности  **Ожидаемые результаты**: частичное замещение мясных продуктов на внутреннем рынке; снижение колличества скотобоин и мясокомбинатов; улучшение экологии  **Потенциальные потребительские сегменты**: малообеспеченная часть населения; люди, не употребляющие мясные; люди не употребляющие в пищу продукты животного происхождения |
|  | **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* | Будут продаваться котлеты, колбасы, сосиски из растительных материалов |
| 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* | В ходе изучения вопроса, было выявлено, что 25% россиян частично или полностью отказываются от мяса. Животноводство загрязняет воздух, выбрасывая крошечные частицы РМ2,5. малообеспеченные люди часто не способны покупать мясо и мясные изделия. Предложенный продукт позволит решить вышеперечисленные проблемы |
| 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.)* | Потребительские сегменты: розничные магазины, кафе, рестораны, пекарни. Покупать могут все. Географическое положение не играет роль  В2С |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | На основе уже имеющихся технологий для производство растительного мяса |
| 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.* | Промышленная теплица: от 20млн  Семена всех растений: от 1млн  УФ лампы: от 1млн  Удобрение: от 2млн  Шланги: от 5 млн  Итог: 29млн  Для создания ценности компании, будут привлекаться специалисты в сфере производства питания. Получение прибыли будет обеспечено за счет продаж продукции. Каналы продвижения: страница ВК, Youtube, специальные выставки, презентации в вузах и колледжах. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Черкизовский мясокомбинат, Снегг, Черкизовский мясокомбинат, Рузком, ООО "Дека", Мясоперерабатывающий завод Мясницкий ряд |
| 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* | Вкус и цвет растительной продукции сильно приближен к настоящим мясным продуктам. Запах при жарке и шкрарчание "жира" уже не отличимы от настоящего. |
| 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* | Благодаря растительному мясу, мы сможем снизить заболеваемость из-за загрязнения воздуха. многие люди с малым достатком смогут позволить себе продукты, не отличимые от мяса |
|  | **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* | Сделано из растений, на вид не отличим от настоящего мяса. При создании не загрязняется окружающая среда |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Технической стороной разработки будут заниматься приглашенные сотрудники.  Команда проекта обеспечит следующие работы:   * **Этап концептуализации**   • Разработка концепции проекта  • Анализ рентабельности проектного предложения• Финансовый анализ  • Социальный анализ  • Анализ рисков  • Технический анализ  • Маркетинговый анализ  • Резюме проекта  **Этап планирования**  • Создание календарного графика  • Закрепление работ за участниками проекта  • Составление бюджета проекта  • Разработка базового плана проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Поиск стейкхолдеров:  а) поиск спонсоров, партнеров и инвесторов  б) заключение договоров с компаниями партнерами  Проведение анализа рисков, а также рекламное сопровождение |
| 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.)* | Вкус и цвет растительной продукции сильно приближен к настоящим мясным продуктам. Запах при жарке и шкрарчание "жира" уже неотличимы от настоящего |
| 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* | На основе уже имеющихся технологий для производство растительного мяса |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:  • Разработана концепция проекта   * Проведён опрос целевой аудитории   • Проведён анализ рентабельности проектного предложения  • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта  • Проведён социальный анализ  • Проведён анализ рисков  • Проведен анализ создаваемого продукта  • Проведен маркетинговый анализ  • Сформировано резюме проекта  • Разработан календарный график проекта  • Закреплены работы за участниками проекта  • Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  • Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ: - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения: страница VK, Youtube, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямое заключение договоров, сайт, интернет-магазины, выставки. Выбор обоснован степенью доверия целевой аудитории к каналу сбыта. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В ходе изучения вопроса, было выявлено, что 25% россиян частично или полностью отказываются от мяса. Животноводство загрязняет воздух, выбрасывая крошечные частицы РМ2,5. малообеспеченные люди часто не способны покупать мясо и мясные изделия |
| 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* | Растительноемясо может давать нужные питательные вещества тем, кто не ест мясо; при производстве не загрязняется окружающая среда; дешевизна продукта может обеспечить доступность питательных веществ для малообеспеченных слоев населения |
| 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)* | Для частичной замены животного мяса на растительной 57% готовы изменить рацион |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Каждый человек получит доступ к вкусной и питательной пище по доступной цене, при создании которой не пострадала окружающая среда |
| 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.* | Пищевая замена будет продолжаться. Будут усовершенствованы технологии приготовления растительного мяса, что приведет к повышению спроса. Уже существует спрос на данный продукт |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| **Этап реализации**   * Обеспечение команды профессиональными сотруднтками: поиск кулинарных экспертов, огородников * Разработка продукта, проверка качества * Сбор первыхзаказов   **Этап завершения**   * Финальная проверка выполненной работы * Закрытие бюджета и всех схем * Запуск продукта |