**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 | 89856661964thenikgig2@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 рольВ2С |
| 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 20млнСемена всех растений: от 1млнУФ лампы: от 1млнУдобрение: от 2млнШланги: от 5 млнИтог: 29млнДля 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 партнерамиПроведение 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
 |