**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет» |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | 22.04.2024 г. № 70-2024-000191- |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | *Green Gallery* | | | |
| **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.* | | | | | | Green Gallery - создание фитокартин, изготовленных из различных растений и мхов. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | |  | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*зол** | | | | | | * UniteD — U56287 * Leader ID — 629606 * Мещерякова Виолетта Вадимовна * 89118840707 * vita.mesh@gmail.com | | | |
| **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 | U56287 | 629606 | Мещерякова Виолетта Вадимовна | Коммуникатор  Разработчик  Продуктолог | | 89118840707  vita.mesh@gmail.com | Лидер команды | Создание нескольких проектов в НовГУ платформа 20.35 |
| 2 | U1898930 | 6465506 | Фонарькова  Кристина  Константиновна | Координатор  Визуализатор  Продуктолог | | 89118906765  fonarkova18@gmail.com | Участник команды | Участие в создании проектов с “Команда 2018” |
| 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* | 1. Цели проекта: Создание уникальных фитокартин из различных растений и мхов. Эстетическое обогащение пространств. Улучшения качества воздуха. 2. Задачи проекта: Исследование рынка по продаже растений.Поиск подходящих растений для фитокартин.Создание прототипа.Разработка стратегии продвижения. 3. Ожидаемые результаты: Разработка нескольких несложных моделей для старта продаж. Увеличение интереса к растениям и их пользе в интерьере.Формирование клиентской базы. 4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект), пример: *Создание фитозон в жилых помещениях, в офисах, общественных заведениях в г. Псков* 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): Основными потребителями являются владельцы квартир и домов, офисов, дизайнеры интерьеров, а также организации. |
|  | **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* | Проект Green Gallery нацелен на создание фитокартин, которые объединяют искусство и природу.  Мы предлагаем клиентам возможность украсить свои пространства живыми картинами, состоящими из различных растений и мхов. Каждая фитокартина создается индивидуально, с учетом предпочтений клиента и особенностей интерьера. |
| 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* | Улучшение микроклимата в помещении, снижение стресса и повышение продуктивности, уникальный и стильный элемент декора, который можно адаптировать под индивидуальные предпочтения абсолютно любого клиента. |
| 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.)* | Потенциальный потребитель - Олеся, 23 года, собственник студии маникюра. Семья - замужем, ждет ребенка. Олеся увлекается рисованием и рукоделием.Любит природу и интересуется эстетикой и экологией.Живет во Пскове. Предпочитает книги о дизайне.Олеся прислушивается к мнению своих друзей и мужа.Ее мотивирует желание создать уютное и гармоничное пространство для своей работы. |
| 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* | Для реализации проекта потребуется:   1. Определение целевой аудитории и их предпочтений. 2. Выбор растений. 3. Создание дизайна. 4. Производство. 5. Установка. 6. Обратная связь от клиентов.   Технологии:  Гидропоника и аэропоника. Для любителей растений и эстетики.Метод выращивания растений без почвы, что позволяет оптимизировать использование воды и питетельных веществ.Результат – минимум ухода, здоровые растения, экономия воды, облегчение процесса пересадки растений.  Принципы ландшафтного дизайна и искусства индвидиуального озеленения. Метод построения композиции, планирование каждой детали в картине. Результат – создание идеальной композиции. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Бизнес-модель фитозоны:  Описание: Создание фитозон с акцентом на экосистемные услуги, озеленение и продажу растений.  Ценности: Предоставление уникального пространства для отдыха (обучения) экологически чистые продукты и услуги.  Отношения с потребителями будут строиться на качественном обслуживании, индивидуальном подходе к каждому клиенту и предоставлении готового продукта Бизнес-модель фитозоны:  Отношения с поставщиками, сотрудничество с местными производителями растений и экологическими организациями, долгосрочные контракты на поставку и услуги.  Привлечение ресурсов: Поиск инвестиций через краудфандинг, гранты на экологические проекты, сотрудничество с местными бизнесами.  Каналы продвижения будут включать в себя рекламу в интернете, участие на выставках и ярмарках, сотрудничество с фотографами и дизайнерами, а также активное участие в социальных сетях. контент-маркетинг, партнерство с образовательными учреждениями.  Сбыт продукта: Прямые продажи через социальные сети,сайты,, участие в выставках, онлайн-платформы для продажи. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Фитостудии и озеленительные компании, предлагающие услуги по созданию фитозон.  2. Садовые центры и магазины цветов, которые могут предлагать аналогичные услуги.  3. Ландшафтные дизайнеры, работающие в сфере озеленения общественных пространств.  4. Услуги по озеленению городских территорий, предоставляемые местными властями или частными подрядчиками.  5. Проекты, связанные с экологическим образованием и агрономией, которые могут предлагать создание фитозон в образовательных учреждениях. |
| 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* | Возможность создания персонализированных фитокартин по индивидуальным запросам. Добавление уникального и живого элемента в интерьер.Улучшение качества воздуха.Гарантия обслуживания. Обратная связь. |
| 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? Интерес к экологически чистым продуктам.Простой уход. Разнообразие растений для создание фитокартин.  * В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими? Мы предлагаем уникальную возможность сочетания эстетики ,искусства и персонализации. Высокий интерес к индивидуальным и оригинальным вещам делать востребованными. Фотокартины могут служить не только декором, но и эмоциональным акцентом в интерьере, привнося эстетику в атмосферу.  1. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным?С увеличением интереса к экологии возрастает спрос на декоративные растения и различные композиции из растений.Наш продукт может привлекать широкую целевую аудиторию, от обычных клиентов, желающих создать уют дома, до офисов, ресторанов и салонов. 2. Основное преимущество- использование современных технологий и качественных материалов, позволяющее создавать долговечные и эстетичные произведения. Кроме того, мы акцентируем внимание на персонализации, уникальностью и возможностью создания индивидуальных решений, что делает его привлекательным для широкой аудитории. |
|  | **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* | Основные технические характеристики фитокартины:  фитокартина должна иметь определенные размеры и форму.  Использование местных и адаптированных к климату растений для уменьшения затрат на уход и увеличение устойчивости.  Применение экологически чистых и перерабатываемых материалов для строительства и обустройства зон (например, деревянные конструкции, натуральные камни).  дизайн фитокартины должен быть продуманным и эстетичным, чтобы привлекать клиентов и создавать уютную атмосферу в помещении.  Создание QR-кодов для информирования о растениях и экологии.  Данные характеристики обеспечивают конкурентоспособность фитокартины, позволяя создать нам уникальное пространство, которое отвечает требованиям современного общества к экологии и устойчивому развитию, а также привлечения внимания. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Организационные параметры:  план по организации деятельности предприятия, в котором указываются статус, размер уставного капитала, состав организации, распределение долей, форма собственности претендента, члены совета директоров и т. д.  Статус - ООО  Капитал - миллион  Состав организации - Мещерякова Виолетта, Фонарькова Кристина.  1. Программа производства и реализации продукции:  - Определение ассортимента фитокартин (размеры, стили, материалы).  - Установление ценовой политики на продукцию.  - Разработка плана продаж, включая каналы реализации (онлайн-магазины, выставки, магазины декора).  2. Действующая технология производства:  - Описание этапов создания фитокартин (подбор растений, дизайн, сборка).  - Внедрение новых технологий (автоматизация процессов, использование новых материалов) и их влияние на объемы производства.  - Оценка влияния сезонности на доступность растений и реализацию продукции.  3. Анализ основных средств:  - Первоначальная стоимость оборудования для производства фитокартин (станки, инструменты и т.д.).  - Стоимость оборудования.  - Условия поставок оборудования (аренда, покупка, лизинг).  4. Поставщики сырья и материалов:  - Поставщиков растений, грунта, контейнеров и других материалов.  - Условия поставок (сроки, объемы, цены).  - Ориентировочные цены на сырье и материалы (сравнение цен у разных поставщиков).  5. Оценка рисков:  - Анализ возможных рисков (сезонность поставок, изменения в потребительском спросе).  - Разработка стратегий для минимизации рисков (разнообразие ассортимента, работа с несколькими поставщиками).  Финансовые параметры (за год):   * объем финансирования проекта; 350 000 руб. * кол-во клиентов 155 * средний чек 16 000 руб. * частота покупок 11 * финансовые результаты реализации проекта: выручка- 1.775.000 * постоянные расходы 180 000 руб. * переменные расходы -1.242.500 * Прибыль-352.500   Показатели эффективности(за год) :  Рентабельность продаж 0,19  Точка безубыточности 37,5  Простой срок окупаемости 0,9 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Конкуренты соответствуют, предлагают аналогичные фитокартины, но без акцента на индивидуальный подход и экологические преимущества.  Наши фитокартины - широкий ассортимент фитокартины на любой вкус, индивидуальный подход к каждому клиенту.  Возможность воспользоваться сайтом-конструктором для самостоятельного создания картин клиентом.  Наш сегмент охватывает более широкие сегменты(квартиры,рестораны,гостиницы и тд).  У нас многоуровневая система дистрибуции (онлайн магазины, физические магазины, партнерские сети).  Мы активно используем все каналы продвижения, соц. сети и блоги для взаимодействия с клиентами.  У нас акцент на экологичности и устойчивом развитии. |
| 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* | 1. Гидропоника   Ключевые компоненты  Питательный раствор: Содержит макроэлементы (азот, фосфор, калий) и микроэлементы (железо, магний, кальций). Раствор должен быть сбалансирован по pH (обычно 5.5-6.5) и EC (электропроводность).  Система корнеобеспечения: Используются различные материалы (керамзит, кокосовое волокно, перлит) для поддержки корней и удержания влаги.  Системы полива: Капельные системы или системы с погружением обеспечивают равномерное распределение раствора.  Результаты:  Ускоренный рост растений благодаря оптимальному доступу к питательным веществам.  Снижение риска заболеваний, связанных с почвой.  Возможность круглогодичного выращивания в закрытых помещениях.   1. Аэропоника   Распылительные форсунки: Обеспечивают мелкодисперсный распыление раствора на корни.  Контейнеры для корней: Специальные конструкции, которые позволяют корням свободно висеть и получать доступ к кислороду.  Система контроля влажности и температуры: Позволяет поддерживать оптимальные условия для роста.  Результаты:  Высокая эффективность использования воды и питательных веществ.  Увеличение скорости фотосинтеза благодаря лучшему доступу к свету и кислороду.  Возможность получения более высоких урожаев за меньший промежуток времени.   1. Ландшафтный дизайн   Цветовая палитра: Использование растений с различной окраской листьев и цветов для создания гармоничных композиций.  Форма и текстура: Сочетание растений с различной формой и текстурой для создания визуальной глубины. |
| 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* | TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения: Разработка концепции фитостены как элемента озеленения и улучшения микроклимата.   * Концепция технологии   Фитостены представляют собой вертикальные системы озеленения, в которых используются живые растения для создания эстетически привлекательных и функциональных элементов интерьера и экстерьера. Основная концепция заключается в интеграции растений в архитектурные решения для улучшения качества воздуха, повышения уровня влажности и создания комфортной атмосферы в помещениях.   * Основные компоненты технологии:   - Конструкция: Разработка модульных панелей, позволяющих легко устанавливать и менять растения.  - Система полива: Внедрение автоматизированных систем полива и удобрения для обеспечения оптимального ухода за растениями.  - Выбор растений: Подбор видов, способных адаптироваться к условиям светового и температурного режима, а также обладающих высокими свойствами по очищению воздуха.  Фитостены могут быть применены в различных областях, включая:   * Жилые помещения:   - Улучшение эстетики интерьера.  - Повышение качества воздуха и создание здоровой микросреды.   * Офисы и коммерческие пространства:   - Создание зон отдыха и повышения работоспособности сотрудников.  - Улучшение имиджа компании через использование экологичных решений.   * Общественные места:   - Использование в кафе, ресторанах, отелях для создания уютной атмосферы.  - Оформление общественных пространств, таких как торговые центры и выставочные залы.   * Образовательные учреждения:   - Внедрение фитостен в школы и университеты для улучшения учебной среды и повышения осведомленности о экологии.   * Ожидаемые преимущества   - Экологическая устойчивость: Улучшение качества воздуха, снижение уровня углекислого газа и повышение кислородного баланса.  - Эстетическая ценность: Привлечение клиентов и улучшение восприятия пространства через интеграцию природы в архитектуру.  - Социальные аспекты: Повышение уровня комфорта и благополучия людей в помещениях с фитостенами. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Актуальность проекта заключается в том, что оформление живыми картинами может сменить трудоемкое выращивание растений в горшках. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | бесплатные онлайн (Группы в социальных сетях с рекламой наших услуг (бизнес-аккаунты в ТГ,ВК).  Платные онлайн: Создать и разработать собственный сайт в Интернете в открытом доступе, с предложенным выбором уже готовых дизайнов фитокартин или с возможностью собственноручно изготовить сразу на сайте индивидуальный дизайн фитокартины (сайт-конструктор)  Бесплатные офлайн: Кроссмаркетинг/ партнерство ,так же сарафанное радио/ виральность  Платные офлайн: Вывеска и Промо  мероприятия  Фитокартины привлекают своим вниманием благодаря своей эстетике. Социальные сети, такие как Instagram,ТГ ,ВК идеально подходят для демонстрации красивых изображений. Социальные сети имеют миллионы активных пользователей, что позволяет охватить разнообразные целевые группы клиентов.  Социальные сети позволяют поддерживать обратную связь с клиентами, отвечать на вопросы и получать отзывы, что укрепляет доверие к бренду. Сотрудничество с блогерами и инфлюенсерами помогает расширить охват и повысить узнаваемость бренда через доверие к рекомендациям. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1.Онлайн-магазин:  Позволяет охватить широкую аудиторию, предлагая удобство покупок и возможность выбора из разнообразных моделей фитокартин.  2. Социальные сети:  Платформы, такие как Instagram, ВК и ТГ идеально подходят для визуального контента. Использование социальных сетей для продвижения наших услуг и рекламы помогает создать базу покупателей.  3. Выставки и ярмарки:  Участие в мероприятиях, связанных с искусством, дизайном и экологией, позволяет продемонстрировать фитокартины, привлечь внимание и установить личные контакты с клиентами.  4. Партнерства с дизайнерами и декораторами:  Сотрудничество с профессионалами в области дизайна интерьеров поможет увеличить продажи через рекомендации и совместные проекты, что создаст дополнительный канал сбыта.  5. Рекламные компании в интернете и офлайн.  Рекламные кампании помогут создать комплексный подход к продвижению фитокартин, как в интернете, так и в оффлайне, увеличивая видимость продукта и привлекая клиентов.  основываясь на этих подходах позволяет охватить различные сегменты рынка и увеличить шансы на успешные продажи фитокартин. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Суть проблемы:  Современные города сталкиваются с несколькими серьезными проблемами, связанными с качеством жизни и окружающей средой. Одной из таких проблем является недостаток зелени в помещениях, что влияет на эмоциональное состояние людей, их здоровье и продуктивность в работе. Кроме того, многие люди стремятся к созданию уютной и приятной атмосферы в своих домах и офисах, но не всегда имеют возможность или время ухаживать за живыми растениями. В результате, многие обращаются к искусственным растениям, которые не всегда эстетически привлекательны и не выполняют функцию очистки воздуха.  Почему это важно:  Во-первых, если затрагивает тему здоровья и благополучия ,то природа и зелень положительно влияют на психоэмоциональное состояние человека. Наличие растений в интерьере способствует снижению стресса, улучшению настроения и повышению общей продуктивности. Так же Фитокартины, состоящие из живых растений, помогают очищать воздух, улучшая его качество и создавая здоровую атмосферу в помещениях.  Во-вторых, эстетика и дизайн фитокартины представляют собой уникальный элемент декора, который может быть адаптирован под любой стиль интерьера. Они добавляют свежесть и оригинальность в пространство, что делает его более привлекательным и стетисным.  Так же предостовляется возможность создания индивидуальных картин и позволяет удовлетворить потребности клиентов.  В-третьих ,экологическая устойчивость позволяет поддерживает концепцию устойчивого развития, так как использует натуральные материалы и растения. Это способствует охране окружающей среды и уменьшению углеродного следа и привлечение внимания к вопросам экологии и устойчивого потребления может повысить общественное сознание и изменить отношение к природе.  Уникальность и эстетическая ценность фитокартин могут привлечь внимание как частных, так и корпоративных клиентов, что открывает возможности для получения стабильного дохода.  В Заключении можно добавить,что проект по созданию фитокартин не только отвечает на актуальные потребности современного общества, но и предоставляет возможность для бизнеса, который сочетает в себе эстетику, здоровье и экологическую ответственность. Внедрение такого продукта может существенно улучшить качество жизни людей, повысить их эмоциональное благополучие и сделать окружающую среду более приятной и устойчивой. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 26 | **«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 11)* | Проблема:  1.Современные условия часто приводят к недостатку зелени в интерьере, что негативно сказывается на качестве воздуха и эмоциональном состоянии людей. 1.Недостаток свежего воздуха, т.к закрытые помещения с плохой вентиляцией способствуют накоплению углекислого газа и снижению качества воздуха.  2.Эстетическая неудовлетворенность, т.к многие интерьеры кажутся унылыми или безжизненными без зелёных акцентов и элементов дизайна.  3.Стресс и эмоциональное выгорание ,т.к отсутствие элементов природы в повседневной жизни может способствовать повышению уровня стресса и негативно влиять на психоэмоциональное состояние.  Потенциальный потребитель  1.Владельцы квартир и домов, стремящиеся улучшить интерьер.  2.Офисные работники и компании, желающие создать комфортную рабочую среду.  3. Дизайнеры интерьеров, ищущие уникальные и экологичные решения для своих клиентов.  4.Учебные заведения и медицинские учреждения, заинтересованные в создании благоприятной обстановки.  Взаимосвязь между проблемой и потребителем  1. Потенциальные потребители активно ищут способы улучшить качество воздуха и визуальную привлекательность своих пространств. Фитокартины предоставляют конкретное решение, объединяя эстетические и функциональные аспекты.  2. Восприятие фитокартин как элемента, способствующего улучшению эмоционального состояния. Потребители осознают, что наличие зелени в интерьере может помочь снизить уровень стресса и повысить общее самочувствие.  3. Фитокартины требуют минимального ухода по сравнению с обычными растениями, что делает их привлекательными для занятых людей и офисов. Это устраняет барьеры для клиентов ,которые могут быть не уверены в своих способностях ухаживать за растениями.  4. Современные потребители все больше заботятся о своем здоровье и окружающей среде. Фитокартины, выполненные из натуральных материалов и растений, отвечают запросу на экологически чистые и безопасные продукты.  5.В контексте современных трендов на здоровье и экологию, фитокартины соответствуют потребительским предпочтениям, что делает их актуальным и востребованным продуктом на рынке. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | *1. Улучшение качества воздуха:*  *• Фитокартины состоят из различных растений, которые активно поглощают углекислый газ и выделяют кислород. Некоторые растения также способны очищать воздух от токсинов и вредных веществ, что способствует созданию более здоровой атмосферы в помещениях.*  *• Польза: Установив нашу фитокартину в своем доме или офисе, клиент сможет наслаждаться свежим воздухом, что особенно важно в наших условиях.*  *2. Эстетическая привлекательность:*  *• наши Фитокартины представляют собой уникальные эстетичные композиции из живых растений, которые могут стать для клиента ярким акцентом в интерьере. Они могут быть оформлены в различных стилях и размерах, что позволяет легко внедрить их в любые пространства.*  *•Польза: Благодаря нашим фитокартам, пространство становится более уютным и привлекательным, что создает положительное впечатление и повышает комфорт в помещении .Это особенно актуально для владельцев жилья и офисов, стремящихся создать приятную атмосферу.*  *3. Легкость в уходе:*  *• Фитокартины требуют минимального ухода. Используемые в них растения обычно имеют низкие требования к поливу и освещению, а также могут быть установлены в специальных модулях с автоматизированными системами полива.*  *• Польза: Это делает фитокартины идеальными для занятых людей, которые не имеют времени или опыта для ухода за обычными растениями, но хотят наслаждаться зелеными элементами в своем интерьере.*  *4. Эмоциональное благополучие:*  *• Исследования показывают, что наличие растений в интерьере способствует улучшению психоэмоционального состояния, снижению стресса и повышению продуктивности.*  *- Польза: Фитокартины не только украшают пространство, но и позитивно влияют на душевное состояние, что делает их ценным дополнением к любому дому или офису.*  *5. Образовательные услуги:*  *В рамках нашего проекта мы можем предложить мастер-классы по созданию и уходу за фитокартами, а также информационные материалы о пользе растений.*  *•Польза: Это не только дает возможность людям(клиента) создавать свои собственные фитокартины, но и повышает осведомленность о значении растений для здоровья и экологии.*  *6.Индивидуальный подход и персонализация:*  *• мы предоставим услуги по индивидуальному дизайну фитокартин в зависимости от предпочтений и потребностей клиента.*  *•Польза : Это позволяет клиентам получить уникальный продукт, который идеально вписывается в их интерьер и соответствует их стилю жизни.* |
| 28 | **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 16.* | Проект: услуга по созданию фитокартины.  Клиент: B2C  Каналы, через которые, в первую очередь мы будем привлекать своих клиентов:  бесплатные онлайн (Группы в социальных сетях с рекламой наших услуг (бизнес-аккаунты в ТГ,ВК).  Платные онлайн: Создать и разработать собственный сайт в Интернете в открытом доступе, с предложенным выбором уже готовых дизайнов фитокартин или с возможностью собственноручно изготовить сразу на сайте индивидуальный дизайн фитокартины (сайт-конструктор)  Бесплатные офлайн: Кроссмаркетинг/ партнерство ,так же сарафанное радио/ виральность  Платные офлайн: Вывески  1. Основными сегментами целевой аудитории являются владельцы жилых и коммерческих помещений, дизайнеры интерьеров, учреждения (школы, больницы, офисы) и эколюбители, стремящиеся улучшить качество воздуха и эстетику своих (рабочих) пространств.  На данный момент рынок фитокартин в России и других странах постепенно развивается, с увеличением интереса к экологии и натуральным элементам в интерьере.  2. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: Включение дополнительных продуктов и услуг, таких как индивидуальные заказы, фитостены, услуги по уходу за растениями и консультации по озеленению. Участие в международных выставках для привлечения зарубежных клиентов. Установление партнерских отношений с профессионалами в области дизайна интерьеров, что позволит увеличить объемы продаж через рекомендации и совместные проекты. Проведение мастер-классов и семинаров по созданию фитокартин, что может расширить клиентскую базу и создать дополнительный источник дохода. Развитие онлайн-магазина и активное продвижение в социальных сетях для привлечения клиентов.  Таким образом, наш проект по созданию фитокартин имеет потенциал для успешного развития на рынке благодаря растущему интересу к экологии и уникальному предложению на рынке. Возможности для масштабирования бизнеса и высокая рентабельность делают его привлекательным для инвестиций и дальнейшего роста.  Согласно проведенному анализу, потенциальный объем рынка (PAM) составляет 3 200 000 (1000\*3200)  Общий объем целевого рынка (TAM) — 1 200 000 рублей в день(потенциальные клиенты - 500 человек в день, средний чек 3200 рублей.  500\*3200 ), что указывает на высокий интерес к продукту. Доступный объем рынка (SAM) составляет 320 000 рублей в день(готовы купить каждый 5;  100\*3200) , а реально достижимый объем рынка (SOM) — 64 000 рублей в день(4 конкурента + наш проект = 5  100:5 = 20 покупателей  20\*3200 = 64 000 ). Это говорит о значительном потенциале для нашего продвижения на рынке. |
| 29. | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории |