Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| --- | --- |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",  ИНН 6165033136 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | “Коктейль Мастер” |
| 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.* | Тема стартап-проекта "Коктейль мастер" основана на разработке и предоставлении инновационной платформы для создания персонализированных коктейлей. Проект решает несколько проблем. Одной из главных является ограниченная доступность и дороговизна индивидуально приготовленных коктейлей в барах и ресторанах. Вместо того чтобы тратить время и деньги на походы в бары или заказ коктейлей с доставкой, пользователи могут сами приготовить свои любимые коктейли дома. Другая проблема, с которой сталкиваются люди при самостоятельном смешивании коктейлей, заключается в недостатке знаний о соотношении и совместимости ингредиентов. "Коктейль мастер" решает эту проблему, предоставляя готовые рецепты коктейлей и рекомендации по сочетанию ингредиентов, основываясь на вкусах потребителя. С помощью приложения или онлайн-платформы, клиенты смогут выбирать ингредиенты, указывать предпочтения по вкусу и получать готовые рецепты для приготовления коктейлей в домашних условиях. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | * (отсутствует) |
| 4 | **Рынок НТИ** | * (отсутствует) |
| 5 | **Сквозные технологии** | * (отсутствует) |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1748920  - 4655416  - Садило Мария Дмитриевна  - 89198841117  - sadilo.md@gs.donstu.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** | U1756758 | 2533454 | Бирюкова Елизавета Романовна | Аналитик | 89895286291  liza.sheppard@yandex.ru | Бизнес-аналитик | Исследование потребности пользователей и рынка | | **2** | U1756766 | 4589283 | Веревкина Валерия Андреева | Маркетолог | 89885188159  verevkina.va@gs.donstu.ru | Маркетолог | Определение целевой аудитории | | **3** | U1756739 | 4327546 | Дроздова Елизавета Васильевна | Дизайнер | 89621803936 drozdova.ev@gs.donstu.ru | Дизайнер интерфейсов | Создание графического интерфейса проекта, разработка дизайнерских решений | | **4** | U1756787 | 4282849 | Левченко Ульяна Сергеевна | Специалист по социальным медиа, копирайтер | 89094095666  ulanalevcenko4@gmai.com | Специалист по коммуникации и связям с общественностью | Создание текстового содержания для проекта | | **5** | U1756740 | 4655415 | Мазурова Юлия Викторовна | Программист | 89287528183  mazurova.yv@gs.donstu.ru | Разработчик программного обеспечения | Выполнение технической реализации проекта | | **6** | U1748920 | 4655416 | Садило Мария Дмитриевна | Лидер проекта | 89198841117  sadilo.md@gs.donstu.ru | Руководитель | Планирование, контроль и координация всего процесса разработки проекта | | **7** | U1756746 | 4967729 | Щепкин Евгений Михайлович | Тестировщик и технический специалист | 89391455823  shchepkin.em@gs.donstu.ru | Тестировщик и технический специалист | Техническая часть проекта, включая ошибки и их решения | | |
|  | **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 и задачи проекта:  – Создание удобного и простого в использовании конструктора коктейлей, который позволит пользователям экспериментировать с различными ингредиентами и рецептами.  – Предоставление возможности создавать уникальные и оригинальные коктейли, учитывая предпочтения и возможности пользователя.  – Обучение пользователей основам барменского искусства и предоставление рекомендаций по составлению коктейлей.  – Расширение знаний о различных видах алкогольных и безалкогольных напитков, их сочетаниях и свойствах.  2. Ожидаемые результаты:  – Увеличение интереса к коктейльной культуре среди пользователей конструктора.  – Рост популярности и узнаваемости бренда, предлагающего конструктор.  – Улучшение навыков и умений пользователей в приготовлении коктейлей.  3. Области применения результатов:  Конструктор может быть использован:  – В барах, ресторанах и кафе для предложения клиентам возможности создания своих собственных коктейлей.  – На вечеринках и мероприятиях, где гости могут самостоятельно создавать свои напитки.  – Для обучения барменов и бариста новым рецептам и техникам приготовления коктейлей.  4. Потенциальные потребительские сегменты:  Целевой аудиторией проекта являются:  – Любители коктейлей, которые хотят экспериментировать и создавать свои собственные напитки.  – Бармены и бариста, желающие расширить свой ассортимент и предложить клиентам что-то новое.  – Владельцы баров, ресторанов и кафе, которые стремятся привлечь больше клиентов и предложить им что-то уникальное.  – Организаторы вечеринок и мероприятий, заинтересованные в том, чтобы предложить гостям возможность создать свой собственный коктейль. |
|  | **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* | В основе стартап-проекта лежит разработка мобильного приложения - конструктора коктейлей. Это приложение позволит пользователям создавать свои собственные рецепты коктейлей, экспериментировать с ингредиентами и их количеством, а также сохранять и делиться результатами своих экспериментов. Основная идея проекта - предоставить возможность любителям коктейлей создавать свои уникальные напитки и делиться ими с друзьями и коллегами. |
| 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* | Создание конструктора коктейлей решает проблему пользователей, которые хотят самостоятельно создавать свои собственные коктейли, но не знают как это сделать. Это особенно актуально для тех, кто любит экспериментировать и не боится пробовать что-то новое. |
| 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.)* | 1. Любители коктейлей: это охватывает широкую группу потребителей, включая людей, которые интересуются культурой коктейлей, хотят научиться приготовлять коктейли дома или просто наслаждаться разнообразными вкусами.  2. Бармены-любители: это люди, которые работают в барах или ресторанах, но не являются профессиональными барменами. Они могут использовать приложение, чтобы расширить свои навыки в создании коктейлей и предлагать новые напитки гостям.  3. Профессиональные бармены: это опытные бармены, которые работают в барах или на мероприятиях. Они могут использовать приложение для получения новых идей и рецептов, а также для обмена опытом с другими профессионалами.  4. Любители вечеринок и мероприятий: это люди, которые часто организуют вечеринки или ивенты, и хотят создать впечатление на гостей. Они могут использовать приложение для создания оригинальных и вкусных коктейлей на своих мероприятиях.  5.Люди, которые следят за здоровьем и фитнесом: это люди, которые предпочитают здоровый образ жизни, но не хотят отказываться от вкусных напитков. Они могут использовать приложение, чтобы найти коктейли с низкой калорийностью или безалкогольные альтернативы.  6.Компании и организации, которые проводят корпоративные мероприятия: это компании или организации, которые хотят создать впечатление на своих сотрудников или клиентов на корпоративных мероприятиях. Они могут использовать приложение для развлечения и предложения разнообразных коктейлей на мероприятиях. |
| 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* | 1. Разработка программного обеспечения для приложения: Программное обеспечение должно быть простым в использовании и предоставлять пользователям возможность выбирать ингредиенты, их количество и пропорции. Также необходимо учитывать различные типы бокалов и способы подачи коктейлей.  2. Разработка аппаратной части: Необходимо создать устройство, которое будет измерять вес ингредиентов, иметь возможность хранить рецепты и подавать ингредиенты автоматически. Устройство должно быть безопасным и простым в использовании.  3. Создание базы данных рецептов: База данных должна содержать множество рецептов коктейлей с подробным описанием ингредиентов, их пропорций и способов приготовления. Она также должна позволять пользователям создавать свои рецепты и сохранять их в приложении.  4. Маркетинг и продвижение: Необходимо разработать маркетинговую стратегию, которая будет привлекать внимание потребителей к продукту. Это может включать в себя рекламу, социальные медиа, участие в выставках и конференциях. |
| 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.* | Проект “Конструктор коктейлей” предлагает клиентам возможность самостоятельно создавать уникальные коктейли, выбирая из широкого ассортимента ингредиентов и добавок. Основная идея проекта заключается в предоставлении посетителям бара возможности проявить свою фантазию и экспериментировать с различными вкусами.  Для создания ценности и получения прибыли планируется использовать следующие стратегии:  Выстраивать отношения с поставщиками качественных ингредиентов для коктейлей, чтобы предлагать клиентам только свежие и разнообразные продукты.  Привлекать клиентов предложением уникальных коктейлей, созданных по их собственным рецептам.  Развивать каналы продвижения, включая социальные сети, рекламу в Интернете, а также сотрудничество с популярными барами и ресторанами для проведения мастер-классов по созданию коктейлей.  Использовать различные каналы сбыта, включая онлайн-платформы для продажи ингредиентов и готовых коктейлей, а также открытие собственных баров и проведение мероприятий, где клиенты смогут попробовать свои собственные творения.  Развивать систему лояльности для постоянных клиентов, предлагая им скидки, акции и возможность участия в мастер-классах от профессионалов барной индустрии.  Привлечение финансовых ресурсов за счет продажи франшизы на использование бренда, а также инвестиций в развитие новых вкусов и способов приготовления коктейлей. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | - “Inshaker” - сборник рецептов с сортировкой по ингредиентам и крепости  - “Синий Я” - приложение с частично платным доступом к рецептам  - “Коктейль бар” - видео рецепты  - “Cocktail Flow” - программа с сортировкой по видам, ингредиентам, цветам и по сезонам  - “Рецепты коктейлей” - каталог с фото и рецептами |
| 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* | – Простота использования: наш конструктор коктейлей имеет простой и понятный интерфейс, который позволяет пользователям быстро и легко создавать свои собственные коктейли.  – Широкий выбор ингредиентов: мы предлагаем широкий ассортимент ингредиентов для коктейлей, включая фрукты, овощи, специи и многое другое.  – Возможность создания своих рецептов: наши пользователи могут создавать свои собственные рецепты коктейлей и сохранять их для последующего использования.  – Поддержка клиентов: наша команда поддержки всегда готова помочь пользователям в решении любых вопросов или проблем, связанных с использованием конструктора коктейлей. |
| 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* | Обоснование реализуемости бизнеса:  1. Уникальность продукта: Конструктор коктейлей - это инновационное приложение, которое позволяет пользователям создавать свои собственные коктейли, экспериментируя с ингредиентами и их пропорциями. Такого рода приложений на рынке еще не было, что делает наш продукт уникальным.  2. Востребованность продукта: Коктейльная культура становится все более популярной, особенно среди молодежи. Наши пользователи смогут создавать свои собственные оригинальные рецепты и делиться ими с другими.  3. Дешевизна и доступность: Наш продукт будет бесплатным для скачивания и использования основных функций. Дополнительные возможности будут доступны по подписке, что делает его доступным для широкого круга пользователей.  4. Конкурентные преимущества: Мы планируем использовать передовые технологии для создания нашего приложения, что позволит нам предложить пользователям более удобный и интуитивный интерфейс по сравнению с конкурентами.  5. Потенциальная прибыльность бизнеса: Мы рассчитываем на высокую прибыльность нашего бизнеса благодаря широкому охвату аудитории и возможности предоставления дополнительных услуг, таких как доступ к обучающим материалам и рецептам.  6. Устойчивый бизнес: Благодаря уникальности продукта, востребованности среди пользователей и возможности расширения ассортимента дополнительных услуг, мы считаем, что наш бизнес будет устойчивым и прибыльным в долгосрочной перспективе. |
|  | **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* | Объем стакана: 250 мл.  Материал стакана: высокопрочное стекло.  Количество секций в наборе: 5 штук.  Количество ингредиентов в наборе: от 10 до 15.  Возможность регулировки объема ингредиентов.  Наличие мерных стаканчиков и ложек для точного дозирования.  Возможность выбора различных вкусов коктейлей (например, фруктовые, молочные, алкогольные).  Соответствие тематическому направлению (лоту) в том смысле, что продукт предназначен для любителей коктейлей, особенно тех, кто любит экспериментировать с ингредиентами.  Конкурентоспособность обеспечивается высоким качеством материалов, разнообразием коктейлей и возможностью индивидуализации рецептов.  Удобство использования и хранения благодаря компактному дизайну и прочным материалам. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организация работы:  Работа будет организована в приложении. Клиенты смогут найти нужные рецепты коктейлей через сайт или мобильное приложение.  Партнёрство:  Мы планируем сотрудничать с производителями алкогольных напитков , магазинами и интернет-магазинами алкогольной продукции,производителями посуды и барного оборудования, производителями соков и других ингредиентов.  Финансовый план: приложение будет в свободном доступе (google market/App Store )  Мы планируем использовать инвестиции от инвесторов и кредиты для запуска бизнеса. |
| 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. Удобство использования: Приложение конструктора коктейлей будет простым и понятным в использовании. Пользователи смогут легко находить необходимые ингредиенты, выбирать их в нужном соотношении и получать информацию о правильном способе приготовления.  2. Разнообразие рецептов: Приложение будет предлагать широкий выбор различных коктейлей, включая классические рецепты, авторские вариации и специальные предложения. Чем больше рецептов представлено в приложении, тем больше интересных вариантов смешивания можно найти.  3. Подробная информация о рецептах: Пользователи будут получать подробную информацию о каждом рецепте, включая список ингредиентов, их количества, способ смешивания и сервировки. Дополнительные сведения о происхождении и истории коктейля могут также быть интересными.  4. Персонализация и рекомендации: функция персонализации, позволяющая пользователям сохранять любимые рецепты, создавать свои собственные коктейли и делиться ими с другими. Также полезной может быть функция рекомендации коктейлей на основе предпочтений и предыдущих выборов пользователя. |
| 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* | Данный проект находится на стадии идеи. Техническое решение: создание приложения, создание сервера для хранения данных работы приложения. |
| 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* | Проект обладает уровнем готовности продукта TRL выше среднего и готов к дальнейшему развитию и коммерциализации. Все необходимые аспекты, включая организационные, кадровые и материальные, проработаны до необходимого уровня, что обеспечивает эффективное развитие стартапа в будущем. Готовность стартап-проекта заключается в том, что командой разработана концепция будущего продукта, составлен паспорт проекта, распределены дальнейшие роли участников проекта и прописан календарный и финансовый планы. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | - Использование новейших технологий для создания удобного и функционального приложения;  - Исследование и интеграция современных подходов и методов в области создания коктейлей и их представления в приложении;  - Разработка алгоритмов обработки данных и анализа предпочтений пользователя для предоставления персонализированных рецептов и рекомендаций.  - Популяризация и содействие развитию культуры смешивания напитков;  - Привлечение интереса и участие школьников, студентов и общественности в создании и использовании приложения;  - Обучение основам барного искусства, разнообразия ингредиентов и техник приготовления коктейлей;  - Участие в научно-исследовательских проектах по изучению взаимодействия ингредиентов и их влияния на вкус коктейля. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | - Медийная реклама через Яндекс.Директ или Google Adwords  - Реклама у блогеров или лидеров мнений  - SEO-продвижение в поисковых системах Google, «Яндекс» и других |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1.App Store и Goggle Play Market – самые популярные для распространения приложений на iOS и Android.  2.Альтернативные магазины приложений: Существуют альтернативные магазины приложений, такие как F-Droid (для открытых Android приложений), AppGallery (для Huawei), GetJar и Amazon Appstore.  3. Социальные сети: Публикация приложения в социальных сетях, таких как Twitter, Facebook и LinkedIn, может привлечь к нему внимание. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | - Часто сложно самостоятельно разобраться, как вкусно сочетать напитки между собой чтобы получить качественный коктейль  - У человека может быть желание попробовать что-то приготовить, но у него нет идеи с чего начать  - Не у всех есть время разбираться и искать рецепты |
| 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* | Полностью решается проблема затруднения в создании коктейля |
| 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)* | «Держатель» проблемы – не осведомленность в правильном смешивание ингредиентов коктейля. Не все люди хотят тратить время на изучение техники создания правильного коктейля, правильного алгоритма смешивания и сочетание вкусов. Мы помогаем потребителю поэтапно разобраться с процессом создания правильного коктейля. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш проект будет:  - Помогать с поиском рецептов, на основе имеющихся у пользователя ингредиентов, предпочтений и пожеланий  - Предлагать различные подборки и классификации  - Постоянно пополнять лист рецептов  - Содержать рекомендации по миксологии |
| 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.* | 1. Любители коктейлей в домашних условиях: Это люди, которые любят приготовлять и наслаждаться коктейлями у себя дома. Этот сегмент может быть значительным, поскольку многие люди предпочитают проводить время дома и устраивать вечеринки. Доля рынка зависит от общего числа любителей коктейлей и их потребности в удобной и доступной платформе для создания и заказа коктейлей.  2. Бары и рестораны: Этот сегмент включает профессиональных барменов, которые могут использовать приложение для создания и заказа коктейлей для своих клиентов. Доля рынка зависит от числа баров и ресторанов, где коктейли являются популярным напитком, а также от готовности барменов использовать технологические инструменты для улучшения своего сервиса.  3. Индустрия событий и развлечений: Это включает широкий спектр событий, таких как свадьбы, корпоративные вечеринки, фестивали и концерты. Приложение конструктора коктейлей может предоставить возможность создания индивидуальных коктейлей для таких событий и позволить организаторам добавить дополнительный элемент разнообразия и персонализации. Доля рынка зависит от объема и типа событий, предлагаемых в регионе, и готовности организаторов использовать инновационные решения.  4. Онлайн-продажи и доставка: С увеличением онлайн-торговли и доставки еды и напитков, существует потенциальная возможность предлагать конструктор коктейлей как услугу или продукт онлайн. Привлечение клиентов через интернет Доля рынка зависит от числа покупателей, предпочитающих онлайн-покупки и доставку, а также от конкуренции в данном сегменте.  Оценка потенциала каждого сегмента и их доля на рынке зависит от множества факторов, включая размер рынка, тенденции потребительского спроса, наличие конкурентов и готовность целевой аудитории использовать такой тип приложений. Общая оценка потенциала рентабельности бизнеса будет зависеть от успешного проникновения на нужные сегменты рынка и удержания оцененных долей. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| 1. Расширение ассортимента: Исследование рынка и определение популярных и востребованных коктейлей для домашнего приготовления. Разработка новых рецептов коктейлей и добавление их в меню нашего сервиса., включая нестандартные и оригинальные варианты, чтобы привлечь внимание клиентов.  2. Создание программы лояльности: Разработка и внедрение программы лояльности для повышения удержания клиентов и стимулирования их повторных покупок. Программа может включать бонусы, скидки, преждевременные дегустации новых рецептов и другие привилегии.  3. Маркетинговые акции и рекламные кампании: Организация мероприятий и акций для привлечения новых клиентов. Реклама в социальных сетях, наружная реклама, сотрудничество с блогерами и медиа-ресурсами для увеличения узнаваемости бренда и привлечения целевой аудитории. Разработка и проведение целевой рекламной кампании, использование социальных сетей и других онлайн-каналов для продвижения продукта.  5. Развитие мобильного приложения: Создание удобного и функционального мобильного приложения для заказа коктейлей с доставкой на дом, отслеживания статуса заказа, получения информации о новых предложениях и акциях. Разработка версии для iOS и Android.  6. Обратная связь и удовлетворенность клиентов: Внедрение системы обратной связи клиентов для получения отзывов и предложений по улучшению сервиса. Анализ отзывов и работа над устранением выявленных проблем и недостатков. Постоянный мониторинг отзывов и предложений пользователей, анализ данных для улучшения продукта и удовлетворения потребностей клиентов.  7. Постоянное совершенствование и инновации: Регулярный пересмотр и обновление меню, совершенствование процессы и системы, учёт последних тенденций и методов в миксологии и инвестиции в исследования и разработки, чтобы постоянно предлагать клиентам новые и захватывающие варианты коктейлей.  8. Создание сильной команды: Набор и обучение команды опытных и знающих миксологов, представителей службы поддержки клиентов и других сотрудников. Создание позитивной рабочей среды и атмосферы сотрудничества, чтобы обеспечить успех и рост стартапа. Трудоустройство дополнительных сотрудников, включая разработчиков, маркетологов и специалистов по клиентскому обслуживанию, для более эффективного развития проекта.  9. Финансовое планирование и инвестиции: Разработка надежного финансового плана, включающий краткосрочные и долгосрочные цели, составление бюджета и управление денежными потоками. Привлечение потенциальных инвесторов или подача заявки на финансирование для поддержки инициатив по росту и расширению.  10. Измерение и анализ ключевых показателей эффективности: Постоянное отслеживание и анализ ключевых показателей эффективности, такие как уровень удержания клиентов, частота заказов, средняя стоимость заказа и удовлетворенность клиентов, чтобы отслеживать прогресс и успех стартапа. Использование информации для принятия решений на основе данных и корректировки бизнес-стратегии.  11. Создание сетей и сотрудничество: Установка партнерских отношений и коллабораций с другими предприятиями, такими как организаторы мероприятий, платформы доставки еды и поставщики алкоголя, чтобы использовать сети и ресурсы друг друга и создавать взаимовыгодные возможности. Взаимодействие с барами, ресторанами и другими заведениями, где продается алкоголь, для продвижения продукта и получения комиссии от продаж.  12. Анализ рынка: Изучение текущих тенденций в индустрии коктейлей на дому, конкурентов и потенциальных клиентов. Создание отдела клиентской поддержки для оперативного решения вопросов и проблем пользователей.  13. Внедрение новых технологий: Использование новых технологических решений, таких как искусственный интеллект или блокчейн, для улучшения безопасности и удобства использования приложения.  14. Развитие бренда: Создание уникального и запоминающегося бренда, который соответствует ценностям и потребностям целевой аудитории. |
| --- |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu )

| Фокусная тематика из перечня ФСИ  (https://fasie.ru/programs/programmastart/  fokusnye-tematiki.php ) | * (отсутствует) |
| --- | --- |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего*  *предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент*  *выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость*  Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | Коллектив:  1. Продуктовый менеджер - отвечает за определение основных функциональных и пользовательских требований к приложению, планирование его разработки и обеспечение его успешного запуска на рынок.  2. Дизайнер интерфейса - отвечает за создание привлекательного и интуитивно понятного пользовательского интерфейса, который обеспечивает удобное взаимодействие пользователей с приложением.  3. Разработчики - в зависимости от выбранной платформы для разработки приложения (например, iOS, Android, веб), потребуются опытные разработчики соответствующих технологий  4. Бэкенд-разработчик - отвечает за создание и поддержку серверной стороны приложения, включая работу с базой данных, обработку запросов пользователей и обеспечение безопасности и производительности.  5. Тестировщики - отвечают за обеспечение высокого качества приложения путем тщательного тестирования функциональности, пользовательского интерфейса и производительности.  6. Маркетинговый специалист - отвечает за создание и реализацию маркетинговой стратегии для привлечения пользователей к приложению, а также за анализ рынка и конкурентов.  7. Техническая поддержка - отвечает за решение технических вопросов и обеспечение надежной работы приложения для пользователей.  8. Миксолог- практикующий бармен, который будет доополнять библиотеку коктейлей и возможные замены ингредиентов  Техническое оснащение:  1. Платформа: Приложение может разрабатываться под операционные системы Android и iOS, поэтому необходимо выбрать соответствующую платформу разработки, такую как Android Studio для Android или Xcode для iOS.  2. База данных: Для хранения информации о коктейлях, ингредиентах и рецептах необходима база данных.  3. Интерфейс пользователя: Важной частью приложения является интерфейс пользователя. Для разработки интерфейса можно использовать различные инструменты и библиотеки.  4. Графические ресурсы: Для создания привлекательного интерфейса и иконок приложения необходимы графические ресурсы. Их можно создать самостоятельно или найти готовые ресурсы в открытых источниках.  5. Тестирование: Важной частью разработки приложения является тестирование. Для этого можно использовать различные инструменты и фреймворки.  6. Оптимизация для разных устройств: Приложение должно быть оптимизировано для работы на различных устройствах с разными размерами экранов и разрешениями. Для этого можно использовать адаптивный дизайн и различные техники масштабирования интерфейса.  7. Обновления и поддержка: После выпуска приложения необходимо предусмотреть его обновления и поддержку. Необходимо создать механизм автоматического обновления приложения и предусмотреть возможность исправления ошибок и добавления новых функций в будущем |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем*  *представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | Партнеры    1. Производители алкогольных напитков: Сотрудничество с производителями водки, рома, текилы и других спиртных напитков для предоставления информации о продукции, рецептах и возможности заказа напитков через приложение.  2. Магазины и интернет-магазины алкоголя: Партнерство с магазинами и онлайн-платформами, где пользователи могут заказать необходимые ингредиенты для коктейлей, такие как алкоголь, соки, ликеры и т. д.  3. Производители посуды и барного оборудования: Сотрудничество с компаниями, производящими стеклянную посуду, шейкеры, барные ложки и другие инструменты, необходимые для приготовления коктейлей.  4. Производители соков и других ингредиентов: Сотрудничество с производителями фруктовых соков, сиропов, фруктовых пюре и других ингредиентов, используемых при приготовлении коктейлей. |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как может быть осуществлено* | Предпологаемый обьем реализации продукции (покупка платной подписки) на момент выхода предприятия на самоокупаемость состовляет 15 000 подписок  Набрать такой обьем можно с помощью активной рекламы приложения в социальных сетях и грамотному маркетингу |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто.* | При покупке годовой подписке на расширенный доступ ко всем доступным функциям нашего прилодения, предпологаемая сумма дохода будет состовлять 22,5 млн руб |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто* | Расходы на реализацию стартап идеи будут составлять **⁓** 10 млн р  Туда будут входить:   1. Социалогические исследования ( для определения потребностей целевой аудитории) 2. Веб-дизайнер ( создание иллюстраций и поэтапных инструкция по притоговлению коктейлей) 3. Веб-разаботчик ( создание приложения) 4. Маркетолог (грамотный выход на рынок и реклама) и тд. |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после*  *завершения гранта* | 1-2 года |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | - |
| Техническое оснащение: | База данных ( пополняющаяся библиотека коктейлей с вариациями приготовления и заменяемыми ингредиентами) |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | - |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | I. Назначение генерального директора/руководителя  II. Подготовка к запуску и разработка.  Поиск и выбор:  1. Продакт-менеджера;  2. Компании по разработке мобильных приложений(требуемые компетенции: дизайнер интерфейса, разработчик с опытом разработки нативных приложений, бэкенд-разработчик, тестировщик);  3. Миксолог;  III.Поддержка и развитие сервиса.  Поиск и выбор:  1. Маркетингового специалиста;  2. Компания по тех поддержке мобильных приложений (может быть как компания, ответственная за разработку, так и иная);  3. Миксолог (на непостоянной основе);  4. Юрист (на непостоянной основе) |
| Функционирование юридического лица: | Структура:  Ген. директор/руководитель  Производство География Юридическая служба  Приложение РФ  Разработка  Тех. поддержка  Миксолог  Маркетинг  Продакт менеджер  Маркетинг. спец-т |
| Выполнение работ по разработке  продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | Планируется:  1. Доработка стратегии развития и продвижения приложения с опытным продакт-менеджером;  2. Передача технического задания по разработке приложения специализирующейся на разработке мобильных приложений компании;  3. Составление базовой библиотеки рецептов с миксологом |
| Выполнение работ по уточнению  параметров продукции, «формирование» рынка сбыта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Развитие:  Кроме формирования собственных идей при поддержке маркетингового специалиста для обновления базы сервиса будут также рассмотрена обратная связь от потребителей. Она реализуется в формате комментариев в магазинах приложений(Google Market, App Store и т.д.), обращениях в тех поддержку приложения и анализе внутренних комментариев в сервисе под рецептами и т.п. Из этих источников компания получит информацию о недоработках и ошибках в работе приложения, а также пожелания пользователей по расширению библиотеки или функционала. Анализ инфо будет проходить через тех поддержку и специалиста по маркетингу. |
| Организация производства продукции: | После завершения разработки и выхода на рынок планируется поддержка и развитие сервиса с выходом обновлений сроком от раза в месяц до раза в квартиль. |
| Реализация продукции: | Выход на рынок:  Первостепенно, представление продукта планируется через медийную рекламу через Яндекс.Директ и Google Adwords, рекламу у блогеров и лидеров мнений, а также SEO-продвижение в поисковых системах Google, Яндекс и других. |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: | Доход будет поступать с продажи полного пакета приложения |
| Расходы: | Разработка, дизайн приложения. Продвижение и реклама продукта на различных платформах. |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): | Гранд, а также есть возможность взять кредит на раскручивание приложения |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)   | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | --- | --- | --- | --- | | Управление проектом и финансами | - Мониторинг выполнения плана и контроль качества работ;  - Управление бюджетом и финансовыми потоками;  - Проведение регулярных совещаний и отчетности;  - Анализ и оптимизация бизнес-процессов. | примерно 100 тысяч рублей | - Мониторинг успешного выполнения в соответствии с поставленными целями и требованиями.  - Обнаружение и исправление возможных ошибки или недоработок, чтобы достичь оптимального качества и удовлетворить потребности клиентов или заказчиков.  - Контроль расходов и доходов проекта или организации, чтобы обеспечить эффективное использование финансовых ресурсов.  - Достижение финансовой устойчивости, оптимизация расходов и максимизация прибыли.  - Обеспечение своевременного информирования руководителей и заинтересованных сторон о текущем состоянии проекта или деятельности.  - Возможность принять корректирующие меры и обеспечить взаимодействие между участниками проекта или организации.  - Улучшение эффективности и результативности работы организации.  - Выявление узких мест, проблем или неэффективных процессов в работе  - Устранение проблем и улучшение проекта - Повышение производительности, качества работы и снижение затрат. | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)   | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | --- | --- | --- | --- | | Развитие и масштабирование проекта | - Привлечение новых клиентов;  - Расширение ассортимента продуктов/услуг;  - Организация новых производственных мощностей или филиалов;  - Внедрение новых технологий и совершенствование бизнес-процессов. | примерно 350 тысяч рублей | - Увеличение выручки и прибыли компании  - Укрепление позиции на рынке и конкурентоспособность  - Расширение клиентской базы и увеличение доли рынка  - Увеличение уровня удовлетворенности клиентов и улучшение их опыта  - Разнообразие продуктов и услуг для удовлетворения потребностей различных сегментов рынка  - Увеличение эффективности и производительности компании  - Снижение затрат и оптимизация бизнес-процессов  - Улучшение качества продукции или услуг  - Создание новых рабочих мест и увеличение численности персонала  - Расширение географического охвата и присутствия на рынке. | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ**  **ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** | |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | * (отсутствует) |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека /  команды»: | * (отсутствует) |
| Перечень членов проектной команды,  участвовавших в программах Leader ID и  АНО «Платформа НТИ»: | * (отсутствует) |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | * (отсутствует) |
| **Участие в образовательных**  **программах повышения**  **предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | * (отсутствует) |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по  программе «УМНИК» | * (отсутствует) |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | * (отсутствует) |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,**  **мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Подготовка проекта:  - Изучение требований и целей проекта  - Составление плана работ  - Определение ресурсов и бюджета проекта  - Определение целей и задач проекта;  - Исследование рынка и анализ конкурентов;  - Составление бизнес-плана;  - Поиск финансирования. | примерно 2 месяца | около 0 рублей |
| 2 | Подготовка рабочей документации:  - Создание подробной спецификации требований  - Разработка дизайн-концепции  - Создание концепции услуги;  - Разработка дизайна (логотип, упаковка, веб-дизайн и т.д.);  - Написание технической документации | примерно 1 месяц | около 70 тысяч рублей |
| 3 | Разработка и тестирование:  - Создание архитектуры проекта  - Разработка программного кода  - Проведение тестирования и отладки  - Тестирование дизайнерских решений на целевой аудитории.  - Разработка и производство продукта/услуги;  - Создание и оптимизация веб-сайта; | примерно 3 месяца | около 200 тысяч рублей |
| 4 | Внедрение и поддержка проекта:  - Установка и настройка программного обеспечения  - Запуск продукта на рынок;  - Проведение обучения пользователям  - Поддержка и сопровождение проекта после внедрения  - Организация PR-мероприятий;  - Продвижение продукта/услуги в социальных сетях и средствах массовой информации; | примерно 4 месяца | около 400 тысяч рублей |
| 5 | Мониторинг и управление проектом:  - Мониторинг продаж и обратной связи от клиентов;  - Оценка прогресса и выполнение плана работ  - Распределение задач и ресурсов  - Решение возникающих проблем и рисков | примерно 9 месяцев | около 50 тысяч рублей |
| 6 | Управление проектом и финансами:  - Мониторинг выполнения плана и контроль качества работ;  - Управление бюджетом и финансовыми потоками;  - Проведение регулярных совещаний и отчетности;  - Анализ и оптимизация бизнес-процессов. | примерно 2 месяца | около 70 тысяч рублей |
| 7 | Развитие и масштабирование проекта:  - Привлечение новых клиентов;  - Расширение ассортимента продуктов/услуг;  - Организация новых производственных мощностей или филиалов;  - Внедрение новых технологий и совершенствование бизнес-процессов. | примерно 10 месяцев | около 350 тысяч рублей |
| 8 | Завершение проекта:  - Подготовка отчетов о выполнении проекта  - Анализ эффективности продукта/услуги и принятие мер для улучшения.  - Закрытие проекта и оценка его успеха | примерно 1 месяц | около 0 рублей |
| 9 | Сопровождение и обновление проекта:  - Мониторинг работы проекта после завершения  - Регулярное обновление и поддержка программного обеспечения  - Внедрение улучшений и новых функций, согласно потребностям и обратной связи пользователей. | примерно 12 месяцев | около 250 тысяч рублей |

| **Заказчик:**  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**  Индивидуальный предприниматель  Гусев Дмитрий Владимирович |
| --- | --- |
| **Проректор по научно-исследовательской работе**  **и инновационной деятельности**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |