**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/razrabotka-tehnologii-prigotovlenia-vlaznogo-gipoallergennogo-korma-dla-kosek> (ссылка на проект)

11.05.2024 (дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Марийский государственный университет» |
| Регион Получателя гранта | Республика Марий Эл |
| Наименование акселерационной программы | Техно-форсаж: инновационный старт |
| Дата заключения и номер Договора | № 70-2024-000232 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «Разработка технологии приготовления гипоаллергенного влажного корма для кошек в условиях импортозамещения» |
| 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* | «Разработка технологии приготовления гипоаллергенного влажного корма для кошек в условиях импортозамещения» |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии биоинженерии |
| 4 | Рынок НТИ | TechNet |
| 5 | Сквозные технологии | Новые производственные технологии |
| **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | -Unti ID U1006867  -Leader ID 3437520  -ФИО Соловьева Анна Александровна  -телефон 89177174960  -почта anya319.2011@mail.ru |
| 7 | Команда стартап-проекта   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность  (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | U1004799 | 3440703 | Семёнова Виктория Александровна | Эксперт | 89061396977 | Студент гр. ЗБ-33 | Участник акселератора ПУТП 2022, зоотехник | | 2 | U1006871 | 3443037 | Пыркина Юлиана Анатольевна | Генератор идей | 89024368941 | Студентка гр. ЗБ-33 | Участник акселератора ПУТП 2022, зотехник | | 3 | U1053702 | 3435424 | Волчкова Дарья Сергеевна | Реализатор | 89877269182 | Студентка гр. ЗБ-33 | Участник акселератора ПУТП 2022 | | 4 | U1283947 | 4553956 | Кропотов Никита Сергеевич | Реализатор | 89951348910 | Студент гр. ЗБ-33 | Участник акселератора ПУТП 2022, зоотехник | | 5 | U1053700 | 2790928 | Мухаметов Ильнур Рустамович | Реализатор | 89024397357 | Студент гр. ЗБ-33 | Участник акселератора ПУТП 2022, зоотехник | | |
| **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* | **Актуальность**:  -10% кошек страдает пищевой аллергией;  - 65% кошек страдают заболеваниями ЖКТ.  Лечение: дорого, долго, не всегда есть результат  Решение - гипоаллергенный корм.  **Цель проекта**: Изготовить гипоаллергенный корм отечественного производства для кошек, подверженных аллергии  **Задачи проекта**: проведения опросов, прототип сайта, проанализировать конкурентов, определить бизнес-модель  **Ожидаемы результаты**: упаковка бизнес идеи  **Область применения:** производство кормов для котов  **Потенциальные потребительские сегменты**: владельцы котов/кошек/, зоомагазины, вет клиники, заводчики котов |
|  | Базовая бизнес-идея | |
| 9 | **Какой продукт (товар/услуга/устройство/ПО/технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Мы создаем гипоаллергенный корм "Пуся" отечественного производства с безопасным и натуральным составом для кошек, чтобы они могли прожить долгую здоровую полноценную жизнь.  Планируется производство влажного гипоаллергенного корма консервация которого будет производиться с помощью автоклава. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить продукт* | Мы решаем проблемы следующих типов потребителей:  Владельцы котов:  1 - аллергия у кошек  2 - дорогое лечение  3 - профилактика пищевых аллергий  4 - привередливость некоторых пород  5 - заболевание (проблема ЖКТ).  Вет. клиники:  1 - привлечь клиентов  2 - проблема с кормлением кошек в стационаре  3 - поиск более дешевых по стоимости хороших кормов гипоаллергенных  Зоомагазины:  1 - узкий ассортимент  2 - возможность предложить корм отечественного производства  3 - гарантия качества  4 - привлечение клиентов  5 - возможность дать гарантию безопасности по составу - без антибиотиков  Заводчики котов:  1 - аллергия у кошек  2 - дорогое лечение  3 - профилактика пищевых аллергий  4 - привередливость некоторых пород  5 - заболевание (проблема ЖКТ)  6 - рекомендовать безопасный корм |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик: для юр.лиц – категория бизнеса, отрасль и т.д.; для физ.лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (В2В, В2С и др.)* | Потенциальными потребительскими сегментами гипоаллергенного корма "Пуся" отечественного производства являются:   * владельцы котов, Приволжский федеральный округ, В2С; * вет клиники, Приволжский федеральный округ, В2В; * зоомагазины, Приволжский федеральный округ, В2В; * заводчики котов, Приволжский федеральный округ, В2В |
| 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 Технология производства корма: с помощью автоклава обрабатывается сырье (мясо кролика), в результате чего получается готовый гипоаллергенный корм  2 - Для технологического решения и цифрового продвижения используется прототип сайта на Тильда |
| 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.* | 1 СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ:  Владельцы котов  Вет клиники  Зоомагазины  Заводчики котов  2. ПРОБЛЕМА И СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ  - аллергия у кошек;  - дорогое лечение;  - заболевание ЖКТ;  - узкий ассортимент;  - проблема порекомендовать корм отечественного производства.  Альтернативы:  импортные аналоги :Farmina, Grandorf, Monge и др  3. УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ  Влажный корм "Пуся" отечественного производства для владельцев и заводчиков кошек позволит обеспечить качество жизни и здоровье питомца  за счет 100% гипоаллергенного сырья  4. РЕШЕНИЕ/ПРОДУКТ  Гипоаллергенный корм для кошек "Пуся"  5. КАНАЛЫ  -Сайт  -Ветеринарные аптеки  -Зоомагазины  -Ветеринарные клиники  -Маркетплейсы  6. ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ  -Продажа гипоаллергенного корма  7. СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК   * затраты на оборудование, * аренда помещения для цеха и склада, * реклама, * ЗП персонала, * сырье, * упаковка для МП, * логистика, * анализ качества корма, * налоги, * РКО (счет в банке и его сопровождение), * ЖКХ, * ремонт техники и помещения   8. КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ  -Прибыль  -Количество продаж  -Количество клиентов  -Отзывы и популярность  9. СКРЫТОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО  (ОТНОШЕНИЯ С ПОКУПАТЕЛЯМИ)  - 100% гипоаллергенный корм;  - возможность заказа корма через сайт.  10 КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ   * веет. клиники; * зоомагазины |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основные конкуренты  Farmina - зарубежный аналог, гипоаллергенным, но в составе есть курица или кукуруза, что может вызвать аллергию.  Grandorf - зарубежный аналог, гипоаллергенным, но в составе есть курица, что может вызвать аллергию.  Monge - зарубежный аналог, гипоаллергенным, но в составе есть курица или кукуруза, что может вызвать аллергию.  Blitz - зарубежный аналог, гипоаллергенным, но в составе есть курица или кукуруза, рыба, что может вызвать аллергию.  Brit Care - зарубежный аналог, гипоаллергенным, но в составе есть курица или кукуруза, что может вызвать аллергию. |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не вашими конкурентами, и самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Влажный корм "Пуся" отечественного производства для владельцев и заводчиков кошек позволит обеспечить качество жизни и здоровье питомца за счет 100% гипоаллергенного сырья |
| 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.д.)  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* |  |
| **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* | Состав корма:   * Мясо кролика 75% * Бульон 25%   Основные технические параметры производства корма:  1. Состав и качество используемых ингредиентов: в качестве основного компонента используется мясо высокого качества, полученное из кроликов, не содержащих гормоны и антибиотики.  2. Технологический процесс производства предполагает обеспечение соблюдения всех требований по температурному режиму, срокам хранения, стерильности оборудования и упаковки. При производстве будут поддерживаться высокие стандарты гигиены на всех этапах производства.  3. Анализ и контроль качества: для обеспечения безопасности и качества корма планируется проводить регулярные анализы состава продукта, проверку наличия аллергенов и контроль соблюдения всех технологических параметров.  4. Эффективность питания: разработанный корм сбалансированный и нутриентный, что обеспечит кошкам все необходимые витамины, минералы и питательные вещества. |
| 18 | ***Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *Приводится видение основателя (-лей) стартап в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| 19 | ***Основные конкурентные преимущества***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *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.)* |  |
| 20 | ***Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* |  |
| 21 | ***«Задел». Уровень готовности продукта TRL***  ***(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\****  *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* |  |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* |  |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* |  |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
| Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в п.10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Применение гипоаллергенного корма “Пуся” в рационе питомцев на постоянной основе позволит владельцам и заводчикам кошек снизить риск аллергических заболеваний на 90%, в результате чего проблема решится практически полностью, при правильном кормлении.  проблема расширения ассортиментной линейки гипоаллергенных кормов отечественного производства по доступной цене будет решена для зоомагазинов и вет. клиник частично. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (п.9, п.10 и 11)* | Мы решаем проблемы следующих типов потребителей:  Владельцы котов:  1 - аллергия у кошек  2 - дорогое лечение  3 - профилактика пищевых аллергий  4 - привередливость некоторых пород  5 - заболевание (проблема ЖКТ).  Вет. клиники:  1 - привлечь клиентов  2 - проблема с кормлением кошек в стационаре  3 - поиск более дешевых по стоимости хороших кормов гипоаллергенных  Зоомагазины:  1 - узкий ассортимент  2 - возможность предложить корм отечественного производства  3 - гарантия качества  4 - привлечение клиентов  5 - возможность дать гарантию безопасности по составу - без антибиотиков  Заводчики котов:  1 - аллергия у кошек  2 - дорогое лечение  3 - профилактика пищевых аллергий  4 - привередливость некоторых пород  5 - заболевание (проблема ЖКТ)  6 - рекомендовать безопасный корм |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема у владельцев и заводчиков кошек, связанная с наличием аллергии у питомца, дорогостоящим лечением, профилактикой пищевых аллергий, заболеваниями ЖКТ у питомца будет решаться с помощью нашего корма за счет благоприятного влияния на пищеварительную систему, доступности для владельцев, позволит снизить риск аллергических заболеваний у питомца за счет введения корма в рацион на постоянной основе  Проблемы вет. клиник и зоомагазинов с наличием гипоаллергенных кормов отечественного производства, решается за счет введения в ассортиментную линейку нашего корма “Пуся” |
| 28 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в п.16* |  |
| 29 | План дальнейшего развития стартап-  проекта  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы,*  *какие меры поддержки планируется привлечь* |  |