ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

*https://pt.2035.university/project/poleznye-cipsy (ссылка на проект) 11/12/2023(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Тульский государственный университет |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7106003011  710601001. https://www.rusprofile.ru/id/3579784 |
| Регион ВУЗа | Тульская область |
| Наименование акселерационной программы | Международный технологический акселератор Тульского государственного университета |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | ООО «ОвощеВита» | | | |
| **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.* | | | | | | Создание производства полезных снеков из дегидрированных овощей (моркови, свёклы, тыквы) с нуля | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Food net | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | |  | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | |  | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID4422665 * Leader ID 4422665 * ФИО Татаринцева Владислава Андреевна * Телефон +79107045168 * Почта tatarinceva11@icloud.com | | | |
| **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 | 5694573 | 5694573 | Осипова Вероника | Отдел маркетинга и продаж | | 89017409110 | партнер | Нутрициолог, руководитель отдела продаж курсов по нутрициологии |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | Снеки из дегидрированных овощей - моркови, свёклы, бамии, стручковой фасоли, кабачков - идеальная замена нездоровым закускам без добавления консервантов Сушеные овощи сохраняют пользу (витамины, минералы). Снеки могут храниться долго, их удобно брать с собой, можно покупать детям и не бояться повышения холе-стерина, веса и ряда др. заболеваний.  Цель – поменять потребительские привычки на более здоровые, поддержание тенденции здорового питания и здоровой нации |
|  | **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* | Снеки из дегидрированных овощей - моркови, свёклы, бамии, стручковой фасоли, кабачков |
| 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* | Снеки из дегидрированных овощей - моркови, свёклы, бамии, стручковой фасоли, кабачков - идеальная замена нездоровым закускам без добавления консервантов.  Глобально продукт решает проблему возникновения многих заболеваний, избавляет от чувства вины за употребление вредных перекусов с большим содержанием масла и трансжиров |
| 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.)* | Потребители продукта – осознанное поколение, готовое менять свои привычки на здоровые. Их волнует состояние организма и долголетие.   * родители, желающие дать лучшее и полезное детям, например на перекус в школу * вегетарианцы, веганы * клиенты нутрициологов * посетители магазинов здорового питания Вкусвилл, Азбука Вкуса… * спортсмены, любители фитнеса и спортзалов |
| 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* | Уникальная рецептура дегидратации овощей для сохранения всей пользы продукта без добавления сахарозы  Дегидратация будет осуществляться в специальных сушильных камерах. В зависимости от масштаба производства, 1 сушильная машина может производить до 2400 кг |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\* организации по форме канвы Остервальдера-Пенне  *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.* |  |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | «Можно» Зелёная горка , Зеленика «Морковь» , ВкусВилл Свекла, тыква,  Морковь, Яндекс маркет «кстати…» ,Лэйс, русская картошка |
| 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* | Уникальная рецептура без добавления патоки и сахара, большая узнаваемость – реклама у блогеров, перед показом сериалов и фильмов, реализация в кинотеатрах, заправках – большая доступность в плане офлайн покупки |
| 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* | *уникальная рецептура, хрустящие, без вредных добавок и усилителей вкуса, уникальный дизайн, стоимость ниже*  *доступность к покупке*  Снеки можно есть в большем количестве, чем жареные картофельные чипсы, т к они полезнее и берегут фигуру  + более выгодная стоимость  + тренд на здоровый образ жизни и правильное питание  + при должном масштабировании чистая прибыль составляет от 350 000 руб/мес на начальных этапах |
|  | **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* | Снеки хрустящие, без вредных добавок и усилителей вкуса, уникальный дизайн, стоимость ниже  доступность к покупке |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | *в сравнении с существующими аналогами можно сделать более выгодный формат упаковки, разнообразие вкусов и овощей, уникальная рецептура без добавления патоки, более стильный брендинг* |
| 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* |  |
| 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* | * Крафтовое домашнее производство и первая тестовая партия сублимированных овощей, для друзей и знакомых. (MRL=5) Разработка бренда и сайта, Получение документов на право ведения бизнеса * Нахождение партнёров, написание рецептуры и концепции бренда, дизайн упаковки, предварительные договорённости с производствами, пиар-отделами супермаркетов – основными точками сбыта, получение сертификации |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Регулярные акции и скидки на товар на начальных этапах продаж Повышать узнаваемость, покупать рекламу у нутрициологов и ПП блогеров, учавствовать в ярмарках, размещать рекламу в различных ТГ каналах, запустить рекламу, которую показывают перед просмотром сериалов на различных интернет-ресурсах |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Поставка на полки магазинов ВкусВилл и подобные, заправки, в прикассовые зоны кино, спортзалов, мини-бары отелей, кондитерские магазины, магазины специализирующиеся на правильном питании, меню заведений общественного питания, презентация на мероприятиях и ярмарках |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | **Какие из проблем наших клиентов мы помогаем решить?**  Избавиться от чувства вины за постоянные перекусы вредными чипсами с большим содержанием углеводов и канцерогенных трансжиров |
| 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* | Полезными чипсами из овощей полностью закрывается потребность клиента постоянно жевать и перекусывать, при этом продукт не содержит вредных веществ. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 – голод потребителя, желание перекусывать Глобально продукт решает проблему возникновения многих заболеваний, избавляет от чувства вины за употребление вредных перекусов с большим содержанием масла и трансжиров |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | В рамках акселератора была построена бизнес-модель и намечен план и расчет прибыльности бизнеса. Путем реализации проекта постепенно культура употребления картофельных чипсов сменится на более здоровую привычку – полезный перекус и пополнение рациона клетчаткой |
| 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.* | Продукт на рынке новый, появился совсем недавно и устойчивого бренда с сильным позиционированием пока что нет |
| 30 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | * ноябрь-декабрь 2023: * Крафтовое домашнее производство и первая тестовая партия сублимированных овощей, для друзей и знакомых. (MRL=5) Разработка бренда и сайта, Получение документов на право ведения бизнеса * Нахождение партнёров, написание рецептуры и концепции бренда, дизайн упаковки, предварительные договорённости с производствами, пиар-отделами супермаркетов – основными точками сбыта, получение сертификации * Участие в конкурсе Фонд Бортника, Фонд содействия инновациям, Стартап на миллион * январь-март 2024 * Получение гранта и старт реализации проекта с участием производств, запуск продаж через сайт и маркетинговых акций (MRL=7,продукция испытанная опытным путем ) * Наиболее важные расходы на данном этапе: 4 месяца – декабрь 2023 - март 2024 * Маркетинг -закуп рекламы у блогеров [Сушильная машина 6 000руб](https://market.yandex.ru/product--sushilka-dlia-ovoshchei-i-fruktov-sushilka-dlia-ovoshchei-i-fruktov-elektricheskaia-elektro-sushilka-dlia-ovoshchei-i-fruktov/1916167926/reviews?sponsored=1&sku=102288603351&do-waremd5=fBDDascs_4fecp67GQhXvg&cpc=ygu1xRyGne8MNsHjedYuB1pupWy-tPbVf9lppZ6Z232YREBZKy5hndFKoVRQO7SH-UR2wFD38tR-B_dz6eZdgUJl7E0_ys5KeLBHZBwi3CdcKCbJgTAQvflDyYbWrGn22Nj_e8uRlW0GndQlvJgODAKbEGRSSs-4bpntSBeSvAqX9Si3LSRBgr0knYGsjFxUaEiOrc3fGTj0EZ5A7cwEEznuSAxtZN6z4ywVBJBquwfyENlU3AysfKW5H8lQIT2ZtCUeIyDhVy2_7K_RJrGcPg%2C%2C&uniqueId=82801022&businessReviews=1), на 8 поддонов (до 10 кг овощей) +1  Аренда помещения для хранения и производства + оплата электроэнергии 30 000/мес, 140 000руб/4 мес + Расчет электроэнергии 0,6 кВТ, 5рубкВт/час. 36руб/день, 720 руб/мес на 4 мес 2880 руб + 3000руб вода Аппарат для резки овощей 1000руб  Закуп сырья. 1,25 кг получаем из 10 кг ежедневно за 1 цикл, длительностью 4 часа, таких цикла можно сделать 3, получая 4кг продукции с одной сушильной машины  1050руб из сырья 30кг Моркови -> 4 кг стоимостью 4000 руб/партия (по 100руб/100г). В месяц можно производить от 150 кг продукта всего с двух бюджетных сушильных машин  Коэффициент дегидратации 1/8 Расходы на упаковку 280 руб за 100 шт, в перерасчете  Оплата услуг маркетолога и на закуп рекламы 400 тыс Каналы продаж: ВБ, Авито, Яндекс маркет, через соц сети и сайт на нач. этапе, далее договоренности с заправками, кофейнями, супермаркетами |