**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[Ссылка на проект](https://pt.2035.university/project/servis-po-podboru-korma-s-ucetom-osobennostej-zdorova-domasnih-pitomcev-healthpet) *09.12.2023 г.*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Сервис по подбору корма с учетом особенностей здоровья домашних питомцев «HealthPet» |
| 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.* | ТН1. Цифровые технологии и информационные системы; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии информационных, управляющих, навигационных систем» |
| 4 | **Рынок НТИ** | Технет, Хэлснет |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Новые производственные технологии TechNet" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Unti ID U1091555  Leader ID 3368960  Авилова Дарья Васильевна  +7 (915) 399-96-22  dee\_owl69@mail.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | Должность  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | 1 | U1091555 | 3368960 | Авилова Дарья Васильевна | Руководитель проекта | +7(915)399-96-22  dee\_owl69@mail.ru | - | Неполное высшее  ГУУ бакалавриат | | |
|  | **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* | Цель стартапа: разработка сервиса «HealthPet» - инновационного продукта, который обеспечит быструю консультацию хозяев по ассортименту ведущих производителей корма для питомцев с учетом их особенностей здоровья. Проект обеспечит возможность подбора наиболее подходящего корма с учетом показателей здоровья питомца, его породы, возраста и формирования индивидуальных рекомендации по уходу и кормлению. В рамках стартапа рассматривается разработка удобной конфигурации платформы, обеспечение ее доступности из любой точки мира, использование опыта высококвалифицированных ветеринаров и ведущих производителей для формирования экспертной базы знаний сервиса. |
|  | **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* | Сервис по подбору корма с учетом особенностей здоровья домашних питомцев «HealthPet» |
| 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* | **Проблемы:**   1. Невозможность самостоятельного подбора правильного корма для питомца с учетом его особенностей здоровья 2. Отсутствие времени на ветеринарные консультации, где потребитель может получить рекомендации по кормлению и уходу 3. Отсутствие денежных средств на ветеринарные консультации, где потребитель может получить рекомендации по кормлению и уходу 4. Отсутствие ветеринарных специалистов в населенном пункте, с помощью которых потребитель может получить рекомендации по кормлению и уходу   Стартап предлагает разработать удобный бесплатный сервис по подбору корма для питомцев с учетом их особенностей здоровья, созданный совместно с высококвалифицированными специалистами |
| 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.)* | **Потенциальные потребительские сегменты:**   1. Владельцы домашних питомцев   *Ядро ЦА – женщины, 25-45 лет*  *Доход средний и ниже среднего*  *Образование - высшее, среднее*   1. Производители корма 2. Ветеринарные клиники 3. Ритейлеры зоотоваров |
| 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* | Стартап предполагает использование JavaScript-фреймворка Vue.js, так как его основные аспекты - реактивное связывание данных и компонентно-ориентированная архитектура |
| 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.* | **Способы монетизации сервиса:**  1) Размещение РИМ производителей/клиник;  2) Выделение определенных кормов с помощью дизайна/значков (производители);  3) Расширенные функции сервиса по подписке для пользователей (например, 1 бесплатная онлайн консультация ветеринара, доступ к медиа-контенту (н: обзор кормов, лекции ветеринаров и т.п.)). Стоимость подписки – 700 р./мес.  *Ежемесячный доход от юр. лиц: 700 т.р.*  *Ежемесячный доход от физ. лиц: 350 т.р.*  **Суммарная ежемесячная выручка: 1 050 т.р.**  **Постоянные расходы: 740 т.р/мес.**  **Ежемесячная прибыль: 310 т.р.**  **Первоначальные инвестиции: 880 т.р.**  **Окупаемость проекта: 3 месяца** |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Основные конкуренты:**   1. 4 лапы 2. Кормите питомца правильно (КПП) 3. Pro Balance 4. Petshop 5. Бетховен |
| 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* | Сервис «HealthPet» - это удобная бесплатная платформа по подбору корма для питомцев с учетом их особенностей здоровья, созданная совместно с высококвалифицированными специалистами и имеющая расширенные параметры для индивидуального подбора питания и формирования рекомендаций |
| 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* | Преимуществами данного стартапа являются малые инвестиции для запуска сервиса, малый срок окупаемости, уникальность и инновационность продукта из-за расширенного функционала, большое кол-во возможностей оптимизации сервиса и его развития, положительная динамика рынка зооуслуг. |
|  | **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* | Стартап предполагает разработку сервиса (веб-страницы) по подбору корма для питомцев, который будет доступен бесплатно каждому пользователю из любой точки мира. Платформа будет иметь удобный и простой интерфейс. Бесперебойность работы будет достигнута благодаря круглосуточной технической поддержке сайта. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для реализации стартапа необходимо привлечение компании-инвестора из области ветеринарии/производтсва кормов для домашних питомцев/зоо-ритейла.  Сервис будет разработан силами руководителя проекта и компаний на аутсорсинге. Для реализации проекта будут привлечены следующие специалисты: аналитик данных, системный аналитик, веб-дизанер, программист, креативный директор, дизайнер, копирайтер, руководитель проекта.  **План работ и эстимированный бюджет стартапа**  **Первоначальные инвестиции – 880 т.р.**  **Срок разработки платформы – 5 месяцев**  ***Блоки работ:***  1) Аналитика и формирование базы данных   1. Сбор информации для формирования базы данных посредством серчинга и интервью со специалистами 2. Написание алгоритма работы сервиса и формирование рекомендаций по уходу и кормлению 3. Формирование ТЗ на разработку сайта   Специалисты:   1. Аналитик данных 2. Системный аналитик   **Стоимость: ~200 т. р.**  2) Разработка web-сайта:   1. Разработка дизайн-макетов сайта 2. Адаптация дизайна под мобильную версию 3. Разработка структуры базы данных и настройка ПО 4. Програмированние логики работы сайта 5. Покупка домена, хостинг сайта   Специалисты:   1. Веб-дизайнер 2. Программист   **Стоимость: ~500 т.р.**  3) Разработка дизайна:   1. Разработка фирменного стиля сервиса (Key Visual), дизайна страниц сайта 2. Копирайтинг   Специалисты:   1. Креативный директор 2. Дизайнер 3. Копирайтер   **Стоимость: ~100 т.р.**  4) Менеджмент проекта  1. Брифинг подрядчиков, координация 2. Контроль сроков и качества реализации  Специалисты:   1. Руководитель проекта   **Стоимость: ~80 т.р.**  **Постоянные расходы – 740 т.р/мес.**  ***Блоки работ:***  1) Аутсорсинг: техническая поддержка сайта, продление хостинга  **Стоимость: ~100 т.р.**  2) Реклама   1. Настройка контекстной рекламы в Яндекс Директ 2. Настройка таргетированной рекламы в социальных сетях 3. Продажа рекламы производителям/клиникам 4. Подготовка отчетов по рекламным компаниям и продажам   Специалисты:   1. Таргетолог 2. Менеджер по работе с партнерами   **Стоимость ~350 т.р.**  3) Менеджмент: координация, контроль качества работы персонала/подрядчиков, разработка вариантов оптимизации бизнес-процессов и продукта  Специалисты: Исполнительный директор, продакт менеджер  **Стоимость ~170 т.р.**  4) Аутсорсинг: юридические и бухгалтерские услуги  **Стоимость ~120 т.р.** |
| 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.)* | Преимущества будущего продукта:   1. Расширенные параметры для индивидуального подбора питания, формирование рекомендаций по кормлению и уходу 2. Удобный, понятный, современный интерфейс 3. Бесплатный сервис, доступный из любой точки мира 4. База данных сервиса разработана совместно с высококвалифицированными специалистами |
| 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* | Благодаря использованию JavaScript-фреймворка Vue.js при разработке веб-страницы команде проекта удастся создать продукт, который быстро и точно может подобрать корм для питомца за счет качественной связи данных и грамотно выстроенной архитектуры компонентов сервиса |
| 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* | Благодаря акселерационной программе был проанализирован спрос на рынке зоо-услуг, определено ядро целевой аудитории, проведен конкурентный анализ, разработан бизнес-план проекта, включая расчет постоянных и переменных затрат, разработаны методы монетизации продукта, рассчитан срок окупаемости проекта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения будущего продукта:  1. Контекстная реклама в Яндекс Директ  2. Таргетированная реклама в социальных сетях  3. Покупка интеграций у блогеров |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналом сбыта является глобальная сеть Интернет, так как нашим будущим продуктом является сайт, с помощью которого будут реализованы все услуги сервиса |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Основная проблема - невозможность самостоятельного подбора правильного корма для питомца с учетом его особенностей здоровья.  У потребителей нет достаточной квалификации и базы знаний, чтобы правильно подобрать специальное питание для животных с особенностями здоровья. Также зачастую у потребителя нет времени/денежных средств, чтобы проконсультироваться у ветеринара по кормлению и уходу за особенным питомцем, в некоторых населенных пунктах отсутствуют высококвалифицированные специалисты. |
| 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* | Будущий продукт обеспечивает доступность подбора специального питания - платформа сможет полностью решить проблему невозможности самостоятельного выбора корма, экономя время потребителя, средства на посещения ветеринарных консультаций. |
| 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)* | «Держателем» проблемы являются потребители, который сталкиваются с невозможностью самостоятельного подбора особенного питания для своего питомца, а также не всегда могут посетить ветеринара для консультации по кормлению и уходу. Стартап решает данные проблемы, предлагая удобный, бесплатный, доступный сервис по подбору корма с учетом особенностей здоровья питомца, базирующийся на экспертной базе знаний. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена с помощью основного функционала платформы: прохождения теста с указанием характеристик питомца, на основании которых сервис предлагает корм. Прохождение такого теста занимает не более 3 минут, сервис бесплатный и доступен из любой точки мира. |
| 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.* | Положительная динамика рынка:  1) За последние три года количество домашних питомцев выросло на 12 миллионов по результатам исследования Mars Petcare   1. 2) Несмотря на общую неопределенность и падение платежеспособности населения, люди не хотят экономить на домашних животных. Россияне скорее откажутся от покупок для себя, чем для своих питомцев - аналитика оператора онлайн-касс Эвотор   3) Положительная динамика рынка: увеличение объема производимого корма – аналитика Яндекс Дзен  TAM (рынок зоо-подписок) – 20 млрд руб. (20 млн. пользователей \* ср. стоимость подписки (1000 руб.))  SAM (рынок подписок на аналогичные сервисы) – 6 млрд. руб. (6 млн. пользователей\*1000 руб.)  SOM (достижимый объем рынка) – 12 млн руб. (выручка в год) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Разработка и запуск сервиса (сайта) по подбору корма с учетом особенностей здоровья домашних питомцев «HealthPet»  Разработка и запуск мобильного приложения «HealthPet»  Интеграция в ветеринарные сервисы и площадки ритейлеров зоотоваров  Расширение функционала сервиса: возможность заказа быстрых ветеринарных консультаций, включение в сервис промо-активаций, видеоконтента  Создание разных пакетов подписок |