**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 U1091555Leader ID 3368960Авилова Дарья Васильевна +7 (915) 399-96-22dee\_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)399-96-22dee\_owl69@mail.ru | - | Неполное высшееГУУ 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 данных1. 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 проекта1. Брифинг подрядчиков, координация2. Контроль сроков и качества реализацииСпециалисты: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 Директ2. Таргетированная реклама в социальных сетях3. 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 Petcare1. 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 ДзенTAM (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 зоотоваровРасширение функционала сервиса: возможность заказа быстрых ветеринарных консультаций, включение в сервис промо-активаций, видеоконтентаСоздание разных пакетов подписок |