**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects:** [https://pt.2035.university/project/avtomat-s-eko-fud-boksami](https://vk.com/away.php?utf=1&to=https%3A%2F%2Fpt.2035.university%2Fproject%2Favtomat-s-eko-fud-boksami)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Автомат с эко-фуд боксами |
| **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 | Новые технологии |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Нано-, био-, информационные и когнитивные технологии* |
| **4** | **Рынок НТИ** | *Фуднет* |
| **5** | **Сквозные технологии** | *Новые производственные технологии* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | - Unti ID  - Leader ID - Насиридинова М.Р.  - 89833845502  - malika.nasiridinova2002@gmail.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 |  |  | Насиридинова М.Р. | Лидер (CEO) | 89833845502 |  | 11 классов школы | | 2 |  | U1746366 | Иванова Д.М. | Технолог, разработчик (СТО) | 89994524836 | Старший технолог, ассистент маркетолога | Опыт в маркетинге | | 3 |  |  | Зобнина А. | Маркетолог (СМО) | 89095496000 | Старший маркетолог | Опыт работы.в маркетинге (2 года) | | |
|  | **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 | Наш проект представляет собой автомат с готовой едой в эко боксах, которую можно заказать заранее или купить по факту через приложение. Удобство заключается в том, что студентам не нужно тратить много времени на поиски столовой, кафе для обеда, а просто воспользоваться услугой нашего автомата. Во время короткого обеденного перерыва в ближайших к университету кафе зачастую мало мест и большие очереди, из-за чего студенты вынужденно опаздывают на занятия. |
|  | **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* | Услуга в области общественного питания, перепродажа готовой еды и продуктов новых технологий (приложение, эко упаковки) |
| **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* | Потребность в быстром, но здоровом перекусе; Нехватка мест общепита вблизи университета; Короткий обеденный перерыв |
| **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.)* | В2С, студенты и сотрудники ВУЗа, интроверты, ЗОЖ-активисты, эко-активисты |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)**   *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Использование существующих разработок: приложение для удобства пользования; эко-упаковки для еды |
| **13** | **Бизнес-модель\***  *Указывается краткое 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.* | Мы будем предоставлять услугу;  Это будет стоить от 90 рублей  У нас будут покупать готовую здоровую еду (онигири, салаты, гарниры) |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Существующие места общепита; автоматы с едой, принадлежащим ИП |
| **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* | Наш бизнес предлагает автоматы с готовой полезной едой, упакованной в экологически чистых боксах, которые расположены непосредственно в университетских корпусах и общежитиях. |
| **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* | Наш продукт студентам легко и быстро получать качественное питание без необходимости тратить время на поиск и приготовление пищи. Кроме того, мы заботимся о здоровье и экологии, предлагая только полезную пищу, а также используя упаковку, которая поддерживает зеленые принципы и может быть легко утилизирована. |
|  | **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* | * Экологичные упаковки: Описание: Использование биоразлагаемых и перерабатываемых материалов для упаковки продуктов. Преимущества: Продукт соответствует экологическим требованиям, привлекая студентов, которые ценят устойчивость к окружающей среде. * Система умной упаковки: Описание: Встроенные сенсоры для мониторинга свежести и срока годности продуктов. Преимущества: Обеспечивает студентам информацию о качестве продуктов, повышая доверие к бренду. * Здоровые и инновационные продукты: Описание: Широкий ассортимент здоровых, белковых, вегетарианских и веганских опций. Преимущества: Привлекает студентов, уделяющих внимание своему здоровью, а также тем, кто придерживается специфических диет. * Бесконтактные технологии оплаты: Описание: Возможность оплаты через мобильные приложения или бесконтактные карты. Преимущества: Обеспечивает удобство и быстроту обслуживания, соответствуя современным требованиям. * Интеграция с мобильным приложением: Описание: Разработка мобильного приложения для предварительного заказа, получения скидок и участия в программе лояльности. Преимущества: Улучшает взаимодействие с клиентами, создает возможность персонализированных предложений. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | * Организационные параметры:  Команда: Видение: Сформировать многопрофильную команду, включающую специалистов по здоровому питанию, маркетингу, информационным технологиям и устойчивому бизнесу. Цель: Обеспечить всеобъемлющий подход к управлению бизнесом и удовлетворить разнообразные потребности студенческой аудитории. * Сеть поставщиков: Видение: Развивать партнерские отношения с поставщиками здоровых продуктов и эко-упаковкой. Цель: Обеспечить стабильный и качественный поток сырья, снизив затраты и улучшив экологическую составляющую. * Эко-инициативы: Видение: Внедрить стратегии устойчивости, включая утилизацию отходов и минимизацию экологического воздействия бизнеса. Цель: Создать ответственный и экологически чистый бренд, привлекая студентов, ценящих устойчивость. Производственные параметры: * Технологии приготовления: Видение: Использовать современные технологии для приготовления здоровой пищи с минимальным временем ожидания. Цель: Обеспечить быстрое обслуживание и высокое качество продукции. * Контроль качества: Видение: Внедрить систему строгого контроля качества продукции и регулярные проверки соблюдения стандартов. Цель: Поддерживать репутацию бренда как поставщика высококачественной и здоровой еды. Финансовые параметры:  Ценообразование: Видение: Установить доступные цены для студентов, сохраняя при этом прибыльность бизнеса. Цель: Предложить конкурентоспособные цены, привлекая широкую аудиторию. * Финансовая устойчивость: Видение: Создать резервный фонд для обеспечения стабильности в начальном этапе и роста бизнеса в будущем. Цель: Предотвращение финансовых трудностей и обеспечение возможности расширения. * Партнерские соглашения: Видение: Развивать партнерские отношения с университетами, фитнес-центрами и другими организациями для расширения аудитории. Цель: Создать взаимовыгодные соглашения, повышая узнаваемость бренда и привлекая новых клиентов.     Выручка за день: 57 680 рублей  Выручка за год: 21 053 200 рублей |
| **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.)* | * Экологическая устойчивость: Качественные характеристики: Использование биоразлагаемых и перерабатываемых материалов в эко-боксах. Количественные характеристики: Снижение экологического воздействия на окружающую среду, что привлекает студентов, ориентированных на устойчивый образ жизни. * Умная система упаковки и мониторинга: Качественные характеристики: Встроенные сенсоры, обеспечивающие контроль свежести и срока годности продуктов. Количественные характеристики: Гарантированное качество продукции, что повышает уровень доверия клиентов и сокращает риски потери товара. * Широкий ассортимент здоровой еды: Качественные характеристики: Разнообразие белковых, вегетарианских и веганских опций. Количественные характеристики: Удовлетворение различных потребностей клиентов, привлечение большего числа аудитории. * Современные технологии приготовления: Качественные характеристики: Использование инновационных технологий для быстрого и качественного приготовления еды. Количественные характеристики: Быстрое обслуживание, что особенно важно для студентов в условиях ограниченного времени между занятиями. Бесконтактные технологии оплаты и * мобильное приложение: Качественные характеристики: Возможность оплаты через мобильные приложения. Количественные характеристики: Обеспечение удобства и быстроты обслуживания, что соответствует современным требованиям. |
| **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* | * Бесконтактные технологии оплаты и мобильное приложение: Качественные характеристики: Возможность оплаты через мобильные приложения. Количественные характеристики: Обеспечение удобства и быстроты обслуживания, что соответствует современным требованиям. * Экологическая устойчивость: Качественные характеристики: Использование биоразлагаемых и перерабатываемых материалов в эко-боксах. Количественные характеристики: Снижение экологического воздействия на окружающую среду, что привлекает студентов, ориентированных на устойчивый образ жизни. |
| **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 проработан на стадии создания идеи, произведены расчеты финансовых затрат, создан на ближайший месяц развития |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Нехватка мест для создания новых точек общепита в корпусах в формате кафетерий требует поиск новых технических решений – установление автомата с боксами |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | * Социальные сети: Стратегия: Регулярные публикации в сообществах Вконтакте с акцентом на здоровый образ жизни, быстрое питание и скидки для студентов. Аргументы: Студенты активно используют соцсети, поэтому это эффективный способ привлечения внимания и создания сообщества. * Студенческие сообщества и клубы: Стратегия: Спонсорство мероприятий студенческих объединений, предоставление скидок для их участников. Аргументы: Прямой доступ к целевой аудитории, создание позитивного имиджа через поддержку студенческих инициатив. * Онлайн-реклама и блоггеры: Стратегия: Рекламные кампании в онлайн-СМИ, сотрудничество с блоггерами, популярными среди студентов. Аргументы: Массовое охватывание аудитории, доверие к рекомендациям популярных личностей. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | * Университетские кампусы, корпусы: Аргументы: Максимальное присутствие в местах, где собрана целевая аудитория, обеспечивает высокий поток студентов, которые могут воспользоваться автоматами мгновенно между занятиями. * Студенческие общежития: Аргументы: Размещение автоматов в студенческих общежитиях обеспечит доступ к здоровой еде прямо у студентов, создав удобное решение для тех, кто предпочитает не выходить далеко от своего проживания |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| **25** | **Описание проблемы\***  **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9** | потребность в быстром, но здоровом перекусе. Во время учебы и работы у студентов и сотрудников вуза зачастую недостаточно времени, чтобы перекусить. Во время обеденного перерыва все ближайшее кафе переполнены, огромные очереди и полная посадка. В таком случае многие остаются либо голодными, либо приходится перекусывать быстрыми углеводами, такими как шоколадные батончики из автоматов с едой, но даже такие автоматы есть не в каждом корпусе университета. Кто-то же жертвует учебным или рабочим временем и задерживается на обеденном перерыве, толпясь в очередях. |
| **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* | создать приложение и поставить киоски с боксами свежей еды в каждом корпусе университета. С помощью приложения можно будет ознакомиться с актуальным на день предоставленным меню блюд, узнать их состав и стоимость. Также предполагается, что в приложении будет возможность бронирования блюд с предоплатой, чтобы в обеденный перерыв затратить наименьшее количество времени, придти до киоска с едой, по-своему Q коду извлечь еду из бокса и отправиться дальше по своим делам. Преимуществом нашего киоска перед обычными автоматами с едой является то, что те автоматы, которые стоят в некоторых учебных корпусах, предоставляют только легкие перекусы в виде различных батончиков и шоколадок, они никак не заменяют полноценный прием пищи, являются нездоровым перекусом. |
| **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)* | Преимущество для потребителя перед кафе в том, что можно заранее забронировать свой бокс с едой, не стоять в очередях для заказа блюда и не ожидать его приготовления, также плюс для многих людей состоит в том, что пользуясь нашим киоском, нет необходимости контактировать с другими людьми. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | научно-технологическое решение –использование экологичной упаковки; уникальные преимущества: приложение для самообслуживания, готовая здоровая еда; выгоды для клиента: возможность предварительной брони товара, экономия времени. |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Продажа продукта конечному потребителю или частному лицу; физические лица: студенты и сотрудники ВУЗа; потенциально масштабирования: расширение рынка до других вузов и предприятий |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

