**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 рублейУ 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 рублейВыручка 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**

