**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/andeks-holodilnik#pulse174909> (*ссылка на проект)*  29.11.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| 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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Яндекс-холодильник |
| 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,Хелснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1747711- Leader ID 5083492- Милорадова Анна Андреевна- +7 (952) 822-06-55- anyamilora@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 | U1747711 | 5083492 | Милорадова А.А. | доводчик | 89528220655anyamilora@mail.ru |  |  |
| 2 | U1755192 | 5120042 | Одинцова А.С | оценщик | +8 (906) 744-24-48 |  |  |
| 3 | U1755221 | 5512209 | Шишкина А.Ю | Коллективист исполнитель | +7 (999) 548-44-78 |  |  |
| 4 | U1755423 | 5514448 | Толкачев А.Н. | Координатор специалист | +7 (985) 645-84-88 |  |  |

 |
|  | **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 проекта - разработка и запуск приложения "Яндекс Холодильник" - инновационное приложение, предназначенное для умного управления содержимым вашего холодильника. Этот проект представляет собой уникальное сочетание технологий и услуг, которые значительно упростят и улучшат повседневную жизнь. Задачи проекта: проведение маркетингового исследования, назначение отвественных лиц, определение бюджета и сроков, програмирование приложения и сайта, наполнение контентов, поиск специалистов (нутрициологов, диетологов), первичный запуск, запуск разлиной рекламы и запуск приложения. Ожидаемые результаты - 1млн пользователей в первые три меясца. Потенциальные потребительские сегменты - спорстмены; люди, ведущие здоровый образ жизни; офисные работники, которые не желают тратить время на контроль за продуктами и подбор рациона питания. |
|  | **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* | Уникальное приложение “Яндекс Холодильник” в рамках единой экосистемы Яндекса. Пользователи смогут приобретать подписки на функционал приложения. Основные функции: 1. Инвентаризация продуктов: Приложение сканирует и отслеживает продукты, находящиеся в вашем холодильнике, и создает автоматический список доступных продуктов; 2. Уведомления о сроках годности: "Yandex Холодильник" предупреждает вас о приближающейся дате истечения срока годности продуктов, что поможет вам избегать выброса продуктов и сэкономит ваши средства; 3. Рецепты на основе доступных продуктов: Приложение предлагает рецепты блюд, которые вы можете приготовить, исходя из продуктов, имеющихся в холодильнике. Это помогает вам придумать разнообразные и вкусные блюда, используя то, что у вас есть; 4. Калорийность продуктов: "Yandex Холодильник" позволяет отслеживать калорийность каждого продукта и даже составлять план питания, учитывая ваши пищевые предпочтения; 5. Подключение к телефону: Приложение легко интегрируется с вашим смартфоном, обеспечивая доступ к данным о холодильнике в любое время и в любом месте. |
| 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* | **Проблема:**1. Периодический выброс продуктов: многие люди неэффективно управляют содержимым холодильника, не осознавая, какие продукты у них есть, и часто забывая о сроках годности. Это приводит к лишним расходам и экологической проблеме в виде продуктовых отходов.2. Ограниченный выбор блюд: иногда люди не знают, что приготовить, исходя из продуктов, имеющихся в холодильнике. Это ограничивает разнообразие пищи и может приводить к неверному питанию.3. Не сбалансированное питание: многие не знают калорийность продуктов, что затрудняет контроль над питанием и здоровым образом жизни.**Решение проблемы:**1.Приложение автоматически отслеживает продукты, отправляет уведомления о приближающейся дате истечения срока годности, и помогает избежать выбросов;2.Приложение предлагает рецепты, основанные на продуктах, доступных в холодильнике, способствуя разнообразию пищи и экономии времени;3. "Yandex Холодильник" позволяет пользователям легко отслеживать калорийность продуктов и планировать питание, соответствующее их целям. |
| 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.)* | **Физические лица:**1. Жители городов, ведущие активный образ жизни2. Клиенты ориентированные на контроль веса3. Спортсмены4. Офисные сотрудники, ориентированные на сокращение затраты времени на составление рациона питанияНепосредственные пользователи приложения могут также стать заказчиками через платные версии или подписки, предоставляя дополнительные функции и сервисы.Юридические лица: 1.Организации, занимающиеся продажей продуктов, могут использовать "Yandex Холодильник" для увеличения лояльности клиентов и предоставления персонализированных предложений.2.Рестораны, кафе и доставка готовой еды могут воспользоваться информацией о продуктах у клиентов для создания более подходящих меню и предложений.3.Компании, предоставляющие страхование продуктов или здоровья, могут использовать данные из "Yandex Холодильник" для управления рисками и создания индивидуальных страховых планов.Эти организации могут использовать информацию о продуктах и калориях для предоставления советов по питанию и фитнес-планов. |
| 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* | "Яндекс-холодильник" опирается на инновационные технологии в области искусственного интеллекта (ИИ), интернета вещей (IoT) и сенсорных устройств для создания продукта, предназначенного для оптимизации управления содержимым холодильника и повышения его функциональности.1.**Машинное обучение и алгоритмы анализа данных:** Разработка специализированных алгоритмов машинного обучения, способных адаптироваться к предпочтениям пользователей и оптимизировать содержимое холодильника для минимизации потерь продуктов и энергии. Включает как собственные разработки, так и использование передовых методов из области машинного обучения;2. **Интернет вещей (IoT) и сбор данных:** Это включает как существующие, так и усовершенствованные разработки, обеспечивающие точный мониторинг, предупреждения о сроке годности продуктов и рекомендации по управлению запасами;3. **Интеграция данных и анализ:** Создание системы для сбора, анализа и интерпретации данных с помощью ИИ. Это позволяет приложению принимать самостоятельные решения на основе анализа данных и обеспечивать персонализированный опыт для каждого пользователя; |
| 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.*  | Пользователи смогут бесплатно загрузить и использовать базовую версию приложения. Однако, мы предоставим премиум-подписки, которые предложат расширенный функционал, такой как более продвинутые рецепты, дополнительные функции для здорового питания и мгновенную поддержку, также, мы можем заключать соглашения с производителями холодильников для внедрения "Yandex Холодильник" в их продукты. Это позволит им предоставлять дополнительные функции и создавать конкурентные преимущества. Можем сотрудничать с розничными сетями, производителями продуктов и другими компаниями в области питания, чтобы предоставлять целевую рекламу и персонализированные предложения в приложении.Анонимизированные данные о покупках и потребительском поведении могут быть проданы производителям продуктов и страховым компаниям для исследований и аналитики.Мы можем предоставлять платные консультации по здоровому питанию и фитнес-планы на основе данных, собранных в приложении. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | FatSecret, Pantry Check, FitBit, My fitness Pal, Yazio |
| 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* | Полный спектр контроля за продуктовой корзиной, спектром питания, рецептами по приготовлению блюд из продуктов в холодильнике, и возможность заказать необходимое у партнеров Яндекса. |
| 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* | 1. Отсутствия единого удобного и популяризированного приложения, удовлетворяющего потребности населения в разностороннем контроле за своим питанием, а именно продуктами питания (их разнообразность, сроки годности), индивидуальным подсчётом калорий, рецептами и советами по питанию, а также возможностью быстро оформить заказ необходимых продуктов в сервисе Яндекса (Яндекс Лавка/Еда).  2.На данный̆ момент персонализированное питание выступает одним из драйверов развития рынка во всем мире. Затраты на экосистему по подбору питания и здоровых привычек на основе анализов, согласно аналитического отчету J’son & Partners Consulting, оцениваются в 7 млрд. долл. и вырастут еще на 4,5 млрд. долл. к 2025 году. 3. Актуальность реализации проекта в России обусловлена тем, что в последние годы россияне стали уделять больше внимания физическому и ментальному здоровью: 79% наших соотечественников ведут активный образ жизни, 64% придерживаются ЗОЖ, а 58% стараются правильно питаться. А также, на сегодняшний день 63% опрошенных россиян пользуются приложениями и сервисами помогающими следить за питанием.  |
|  | **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* | "Яндекс холодильник" представляет собой инновационное устройство, основанное на передовых технологиях искусственного интеллекта (ИИ) и интернета вещей (IoT). Его ключевые технические параметры включают автоматическую оптимизацию содержимого, что позволяет приложению самостоятельно управлять продуктами, рационом питания с учетом предпочтений пользователей, мониторинг состояния продуктов с оповещениями о сроке годности через мобильное приложение, персонализированные рекомендации по покупкам. Эти параметры обеспечивают конкурентоспособность устройства предоставляя пользователю комфорт и эффективное управление хранением продуктов и контролем за рационом питания. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основатели "Яндекс-холодильника" ориентированы на построение гибких внутренних процессов, способствующих инновациям и адаптации к рыночным изменениям. Мы стремимся создать эффективную производственную линию, опирающуюся на высокие стандарты качества и автоматизацию для масштабирования производства. Финансовая стратегия направлена на устойчивую модель с контролем затрат и обеспечением финансовой устойчивости. Ключевой акцент также делается на стратегических партнерствах с производителями, технологическими компаниями и розничными сетями для расширения рынка и обеспечения широкого охвата потребителей. |
| 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.)* | 1. Включенность в партнерскую систему Яндекса 2. Расширенный индивидуальный подход (с учетом рекомендаций мед. специалистов)3. Расширенный функционал (все этапы контроля за питанием от покупки до рецептов из доступных продуктов и подсчетом калорий)  |
| 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* | Для обеспечения создания продукции "Яндекс-холодильника" необходимы следующие научно-технические решения:- Разработка алгоритмов, способных адаптироваться к предпочтениям пользователей и оптимизировать управление содержимым холодильника. Это включает создание уникальных алгоритмов машинного обучения, способных учитывать различные факторы, такие как типы продуктов, привычки пользователей.- Создание системы для сбора, анализа и интерпретации данных с использованием ИИ. Это позволяет приложению принимать самостоятельные решения на основе анализа данных, предоставляя персонализированный опыт для каждого пользователя.Эти технические параметры обеспечивают ключевые характеристики продукта, такие как интеллектуальное управление содержимым, оптимизация энергопотребления, точный мониторинг и персонализированный опыт пользователя, что в сумме обеспечивает высокую конкурентоспособность "Яндекс-холодильника". |
| 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* | Стартап-проект "Яндекс-холодильник" достиг уровня готовности TRL-6 (Technology Readiness Level 6) после завершения акселерационной программы. Организационные и кадровые аспекты проекта оптимизированы для эффективного развития, обеспечивая надлежащее управление, сплоченную команду и ресурсную базу. Материальные ресурсы, включая прототипы и технологические решения, готовы к дальнейшей разработке и коммерциализации. |
| 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*  | 1. Реклама у блогеров (контент-маркетинг);2. Таргетированная реклама в Гугл, ВК (онлайн-маркетинг и социальные сети);3. Реклама в других сервисах Яндекса;4. Установление партнерских отношений с производителями продуктов или другими компаниями умного дома способствует увеличению охвата аудитории и повышению доверия к продукту. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Подписка «Яндекса+» - дополнительные платные услуги в приложении;2. Онлайн-площадки электронной коммерции - продажа через популярные онлайн-платформы предоставит дополнительные каналы привлечения клиентов и удовлетворит спрос онлайн-покупателей;3. Онлайн-продажи на собственном веб-сайте **—** это позволит обеспечить прямой доступ потребителей к продукту, предоставляя удобство покупки и полную информацию о сервисе.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема, описанная в пункте 9, касается неэффективного управления продуктами и рационом питания в существующих приложениях.  Существующие приложения не способны адаптироваться к потребностям пользователей и не обладают возможностью оптимизации работы на основе данных о содержимом.Эта проблема сопровождается несколькими аспектами:Эта проблема подчеркивает необходимость инноваций в области управления содержимым и энергопотреблением холодильников, что и решается через внедрение технологий ИИ, IoT и алгоритмов оптимизации в "Яндекс-холодильнике". |
| 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* | Стартап-проект "Yandex Холодильник" решает все три аспекта проблемы, описанные в пункте 10:**Управление содержимым и снижение выбросов продуктов:** Приложение автоматически отслеживает содержимое холодильника и предупреждает пользователей о приближающихся сроках годности продуктов. Это помогает предотвратить выбросы продуктов и лишние расходы, уменьшая экологическую проблему отходов.**Расширение выбора блюд и экономия времени:** Предлагая рецепты на основе продуктов, имеющихся в холодильнике, приложение способствует разнообразию пищи и предлагает пользователю новые варианты приготовления блюд, что решает проблему ограниченного выбора и экономит время на поиск рецептов.**Контроль за питанием и здоровьем:** "Yandex Холодильник" предоставляет информацию о калорийности продуктов, помогая пользователям планировать питание с учетом их здоровых целей. Это устраняет проблему несбалансированного питания и способствует более осознанному выбору продуктов.С помощью инновационных технологий ИИ, IoT и алгоритмов анализа данных, "Yandex Холодильник" предлагает комплексное решение, которое помогает пользователям эффективнее управлять содержимым холодильника, выбирать блюда и контролировать свое питание, таким образом, решая все аспекты проблемы, описанные в пункте 10. |
| 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)*  | Проблема, идентифицированная в пункте 10, тесно связана с потребностями и мотивацией потенциального потребителя, который стал «держателем» этой проблемы. Стартап-проект "Яндекс Холодильник" решает несколько аспектов, связанных с этой проблемой.**Держатель проблемы:** Потенциальный пользователь "Яндекс Холодильника" – это человек, который сталкивается с проблемой неэффективного управления содержимым холодильника. Это включает людей, которые:* Часто забывают о сроках годности продуктов;
* Имеют ограниченный выбор блюд из-за неоптимального использования имеющихся продуктов;
* Затрудняются с планированием здорового питания из-за недостаточной информации о продуктах.

**Мотивация:** Эти пользователи ищут удобные и эффективные способы управлять содержимым холодильника, минимизировать выбросы продуктов и улучшить питание, учитывая калорийность продуктов и сроки годности. Они хотят экономить время при приготовлении пищи и уменьшить затраты на продукты.**Решение проблемы "Яндекс Холодильник":** "Яндекс Холодильник" предлагает решение, направленное на устранение этих проблем:* Приложение отслеживает сроки годности продуктов, предупреждая о приближающихся сроках истечения, что помогает избежать выброса продуктов.
* Предлагает рецепты на основе доступных продуктов, что способствует разнообразию пищи и экономии времени при приготовлении блюд.
* Позволяет пользователям отслеживать калорийность продуктов и планировать питание, подходящее их целям, учитывая их пищевые предпочтения.

Это решение отвечает на основные потребности и мотивацию целевой аудитории, помогая им более эффективно управлять содержимым холодильника, что выстраивает прямую связь между "Яндекс Холодильником" и потребителем, который столкнулся с этими проблемами. Таким образом, стартап предоставляет решение, которое соответствует актуальным потребностям и мотивации этой аудитории. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | "Яндекс Холодильник" предлагает полный набор решений для эффективного управления содержимым холодильника. Приложение отслеживает сроки годности продуктов, предлагает рецепты на основе имеющихся продуктов и позволяет контролировать калорийность пищи, помогая пользователям избежать выбросов продуктов, расширить выбор блюд и вести здоровый образ жизни. Это всеобъемлющее решение, упрощающее управление содержимым холодильника и обеспечивающее более осознанный подход к питанию. |
| 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.* | TAM (Total Addressable Market) - общий объем рынка: Предположим, в Москве есть около 3 миллионов семей, среднее количество членов семьи составляет 2,5 человека. Предположим, что 60% семей обладают смарт-холодильниками или готовы к их использованию. Планируемый ценовой сегмент: установим среднюю стоимость подписки на 10 000 рублей в год.  Итак, TAM можно оценить следующим образом: (3 000 000 семей \* 2,5 человека \* 60%) \* 10 000 рублей = 4,5 млрд рублей в год. SAM (Serviceable Addressable Market) - доступный адресуемый рынок: С учетом конкурентного окружения и текущих аналогичных решений, предположим, что 40% семей готовы купить нашу подписку. Предположим, что приложение также привлечет 30% студентов в Москве.  Итак, SAM можно оценить следующим образом: (3 000 000 семей \* 2,5 человека \* 40%) + 759 300 студентов \* 30% = 1,800,750 клиентов. Если каждый клиент приобретет подписку на 10 000 рублей в год, то SAM составит 1,800,750 клиентов \* 10 000 рублей = 18 млрд рублей в год. SOM (Serviceable Obtainable Market) - фактически доступный рынок:  С учетом конкурентной среды и маркетинговых возможностей, предположим, что мы сможем привлечь 20% клиентов из SAM. Итак, SOM можно оценить следующим образом: 1,800,750 клиентов \* 20% = 360,150 клиентов. Если каждый из них приобретет подписку на 10 000 рублей в год, то SOM составит 360,150 клиентов \* 10,000 рублей = 3,601,500,000 рублей (примерно 3,6 млрд рублей) в год. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Стартап "Яндекс Холодильник" имеет перед собой ряд стратегических шагов для своего дальнейшего развития. Во-первых, ключевым направлением будет постоянное улучшение функционала приложения. Это включает в себя постоянное обновление и расширение возможностей приложения, уделяя особое внимание точности, удобству использования и интуитивной навигации.**Вторым важным шагом является расширение географии и рыночного охвата. Понимание потребностей и предпочтений пользователей разных регионов станет приоритетом для адаптации функционала под специфику различных культурных контекстов. Это позволит привлечь новых пользователей и укрепить позиции на рынке.**Третьим ключевым элементом будет установление стратегических партнерств. Сотрудничество с производителями холодильников для предустановки приложения на новые модели и интеграция с другими платформами улучшат удобство использования и доступность продукта для пользователей.**Далее, значительное внимание будет уделено масштабированию маркетинговых усилий. Расширение рекламной кампании, включая сотрудничество с блогерами и активные публикации в социальных сетях, позволит увеличить узнаваемость продукта и привлечь новых пользователей.**Пятый элемент — это постоянное исследование новых технологий. Это включает в себя продолжение исследований в области искусственного интеллекта и интернета вещей для поиска новых способов улучшения функционала и предоставления более точной информации пользователям.**Важным шагом также будет фокус на пользовательском опыте. Сбор обратной связи от пользователей и активная работа над улучшением интерфейса и функционала приложения на основе их потребностей и предпочтений будет иметь высокий приоритет.**И, наконец, стартап стремится к глобальному масштабированию. Планируется расширение географии предоставления сервиса на другие рынки и регионы, что позволит "Яндекс Холодильнику" привлечь больше пользователей и удовлетворить их потребности в эффективном управлении содержимым холодильника.* |