**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/ekologicnaa-upakovka-dla-organizacij-obsepita> *(ссылка на проект)*  08.06.2024 *(дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| --- | --- |
| Регион Получателя гранта | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «Экологически чистая упаковка для организаций общепита» |
| 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.* | – ТН3. Ресурсосберегающие системы, бережливые технологии. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1819868:  - 3187363:  - Железнова Анна Сергеевна  - 89162436630  - annazh19.03@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 |  | 6039187 | Железнова Анна Сергеевна | Руководитель проекта | 89162436630  [annazh19.03@gmail.com](mailto:annazh19.03@gmail.com) |  | Студентка второго курса бакалавриата по направлению Логистика и управление цепями поставок | | 2 | U1838298 | 6039120 | Щеренко Мария Дмитриевна | Помощник руководителя | 7 916 739 06 92  7390692@mail.ru |  | Студентка второго курса бакалавриата по направлению Логистика и управление цепями поставок | | 3 | U1838295 |  | Рыдванова Алина Азизовна | Помощник руководителя | 7 985 826 13 58  **Alina.rydvanova@gmail.com** |  | Студентка второго курса бакалавриата по направлению Логистика и управление цепями поставок | |  |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | **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, производство и продажа упаковки, изготовленной из переработанных кукурузных листьев.  Задачи проекта:   1. Исследование возможностей изготовления бумаги и упаковки из переработанных кукурузных листьев. 2. Оценка экологической чистоты и эффективности данного вида сырья и упаковки. 3. Разработка технологии и производство бумаги 4. Тестирование, усовершенствование технологии 5. Поиск клиентов-потребителей 6. Налаживание связей с потребителями, расширение контактов, выход на новые рынки   Ожидаемый результат – налаженное производство и сбыт такой упаковки.  Область применения результата (сбыта) – сектор B2C бизнеса, преимущественно организации общественного питания.  Потенциальные потребительские сегменты – организации общественного питания, а также многие другие. |
|  | **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* | Упаковка, изготовленная из экологически чистой бумаги из переработанных кукурузных листьев и стеблей. |
| 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* | Продукт решает проблему менеджеров и руководителей компаний, которые хотят использовать в работе своего бизнеса более экологически чистую и дешевую упаковку, а также физические лица. |
| 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.)* | 1) Потребитель, на которого рассчитан проект - это организации общественного питания, например, кофейни, булочные, пекарни, организации быстрого и уличного питания, а также другие заведения, где предусмотрена возможность продавать товар «на вынос». Сектор рынка B2B.  2) Также возможной целевой аудиторией являются физические лица, нуждающиеся в упаковке для ежедневных нужд (например, для упаковки перекусов на учебу или работу). |
| 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* | Продукт будет создан на основе технологий обработки сырья (в том числе, пищевых и других отходов) и изготовления из нее бумаги и другого материала для упаковки. |
| 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.* | Планируется проведение подробного исследования рынка, получение всех необходимых для ведения бизнеса разрешений и оформление всех необходимых документов, поиск надежного поставщика исходного ресурса (кукурузных листьев), организация перевозки и хранения сырья в контейнерах, оборудованных холодильниками для соблюдения температурного режима, позволяющего сохранить сырье в его в наилучшем состоянии.  Производство планируется отдать на аутсорсинг организациям, занимающимся обработкой ресурсов и способным осуществить проект.  Также необходимо найти потребителей и заключить с ними контракты о долгосрочном сотрудничестве. Способ, который планируется использовать для получения прибыли – продажа готового товара организациям общественного питания.  В дальнейшем необходимо искать новых потребителей, возможно, из других отраслей, организовывать рекламные акции и так далее. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Производители упаковки из:  1) различных видов пластика  2) обычной бумаги  3) картона  А также более экологически чистых материалов:  4) например, из бамбука  И переработанных материалов:  5) например, из пищевых отходов (наиболее редкий вариант) |
| 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* | На данный момент на российском рынке в промышленных масштабах наш продукт является уникальным и предлагает экологичное решение проблемы с большим количеством упаковки, используемой современными организациями общественного питания. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Продукт, предлагаемый данным проектом, является сравнительно недорогим, а также экологически чистым. |
|  | **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* | 1. Кукуруза является быстро возобновляемым ресурсом, и ее достаточно легко выращивать в теплом климате (например, в Краснодарском крае). Для его изготовления не нужно, например, вырубать леса. 2. Кукурузы является компостируемым и разлагаемым сырьем. При этом она не накапливает нитраты, поэтому является экологически чистой. 3. Получаемая бумага является прочной   Кукурузные листья – недорогое сырье. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнерами стартапа могут выступать:   1. Фермерские хозяйства, производящие кукурузу в больших масштабах. 2. Производственные предприятия, занимающиеся обработкой природного волокна для производства различных товаров, в том числе, бумаги. 3. Дизайнеры, занимающиеся разработкой упаковки, используемой в пищевой промышленности, внешне привлекательной для клиентов потребителей продукта. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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. Экологичность 2. Дешевизна 3. Оригинальность (вызывает интерес у потребителей, особенно у той группы населения, что заинтересована в сохранении окружающей среды) |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Необходима адаптация уже имеющихся производств и используемых на них станков и других технических приспособлений для обработки других видов волокна под технологию изготовления бумаги из обработанной кукурузы (листьев). |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | Проведено исследование потребительской аудитории в формате опроса, исследование рынка и представленных на данный момент вариантов упаковки, произведены расчеты. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Предполагается широкое продвижение продукта через различные онлайн и оффлайн каналы:   1. Социальные сети, блоги 2. Веб-сайты 3. Контекстная реклама 4. Участие в специализированных выставках 5. Организация ознакомительных мероприятий, пресс-релизов |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Сотрудничество с локальными продавцами, организациями 2. Продажа через интернет |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Предлагаемый вариант упаковки является более экологически чистым и не требует вырубки лесов, позволяет рационально использовать оставшееся после потребления кукурузы сырье, не является дорогим и при выборе верного дизайна по-прежнему может быть привлекательна клиентам |
| 26 | **«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 11)* | «Держателями» проблемы являются владельцы и менеджеры организаций, занимающихся общественным питанием. Их мотивация – снизить затраты и привлечь новых клиентов своей осознанностью в области экологии, сделать это своим конкурентным преимуществом. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена за счет использования более экологически чистой упаковки, предложенной данным проектом, а также проведения соответствующей рекламной кампании, с помощью которой можно привлечь новых клиентов. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Можно масштабировать бизнес за счет привлечения новых клиентов, в том числе и в других отраслях. Это можно достичь, проводя эффективное продвижение бизнеса, а также образовательные мероприятия на тему экологии.  В данный момент рынок экологически чистых товаров является очень перспективным. Проведенный опрос показал, что многие потребители задумываются о вопросах экологии и считают, что компании должны учитывать это при выборе упаковки. При этом часть опрошенных готова пожертвовать внешним видом упаковки ради сохранения окружающей среды. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в*  *течение 6-12 месяцев после завершения*  *прохождения акселерационной программы,*  *какие меры поддержки планируется привлечь* | В дальнейшем планируется развить производство, увеличить его масштабы, найти новых покупателей, а главное, разработать другие форматы упаковки, позволяющие выйти на новые рынки и заменить классическую упаковку в других отраслях. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

| **Фокусная тематика из перечня ФСИ**  (<https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| --- | --- |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| **Коллектив** *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству,*  *перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент*  *выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет*  *отличаться от состава команды по проекту,*  *но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на*  *самоокупаемость* | Участники команды по проекту (3 человека)  Маркетолог  Бухгалтер  Дизайнер  Технолог  Рабочие (2-3 человека)  Обслуживающий персонал (уборщики и т.д.) |
| **Техническое оснащение**  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | Необходим комплект оборудования для производства бумаги, включающий в себя станок для нарезки бумаги; устройство для измельчения сырья; перемоточный станок 1 штука; втулочный станок; оборудование для запайки и упаковки рулонов; каландр гладильный. |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | На момент выхода предприятия на самоокупаемость, среди наших поставщиков должно быть несколько надежных посредников из области фермерского хозяйства, а также не менее трех крупных партнеров – сетей организаций пищевой промышленности. |
| **Объем реализации продукции (в натуральных единицах)**  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено* | 240 000 шт. в месяц, 2 880 000 шт. в год. |
| **Доходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* | 480 000 рублей в месяц, 5 760 000 рублей в год. |
| **Расходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* | Аренда помещения с оборудованием – 200 000 рублей в месяц, оплата труда – 100 000 рублей в месяц, коммунальных услуг – 40 000 рублей в месяц, прочие расходы – 10 000 рублей в месяц, сырье – 30 000 рублей в месяц. Итого: 380 000 рублей в месяц, 4 560 000 рублей в год. |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость**  *Указывается количество лет после завершения гранта* | 1 год |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| **Коллектив** | Участники проекта (Железнова Анна, Щеренко Мария, Рыдванова Алина) |
| **Техническое оснащение:** | Отсутствует |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** | Отсутствуют |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| **Формирование коллектива:** | 1 месяц |
| **Функционирование юридического лица:** | 1 месяц |
| **Выполнение работ по разработке**  **продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:** | 2 месяца |
| **Выполнение работ по уточнению**  **параметров продукции, «формирование»**  **рынка быта (взаимодействие с**  **потенциальным покупателем, проверка**  **гипотез, анализ информационных**  **источников и т.п.):** | 1 месяц |
| **Организация производства продукции:** | 1 месяц |
| **Реализация продукции:** | 2 года |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| **Доходы:** | 5 760 000 рублей в год |
| **Расходы:** | 4 560 000 |
| **Источники привлечения ресурсов для**  **развития стартап-проекта после**  **завершения договора гранта и**  **обоснование их выбора (грантовая**  **поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):** | Привлечение инвестиций |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | --- | --- | --- | --- | | Подготовительный этап | Поиск партнеров, ресурсов, производственных мощностей; оформление необходимых документов и получение необходимых разрешений на осуществление проекта; поиск инвесторов; составление финансового плана; привлечение к проекту новых участников. | 100 000 рублей | К концу подготовительного этапа должны быть найдены партнеры, поставщики ресурсов, необходимые помещения и техническое оснащение, инвесторы; получены все необходимые разрешения на реализацию проекта и оформлены все документы; составлен финансовый план дальнейшей работы. | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | --- | --- | --- | --- | | Запуск и усовершенствование производства | На этом этапе необходимо начать производство и поставки упаковки, и, учитывая недочеты, доработать план и усовершенствовать производство. | 3 800 000 рублей | К концу этого этапа производство и поставки должны быть полностью налажены. | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** | Отсутствует |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации**  **команд»:** | Нет |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в программах**  **«Диагностика и формирование**  **компетентностного профиля человека /**  **команды»:** | Нет |
| **Перечень членов проектной команды,**  **участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:** | - |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как**  **диплом»** | - |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности**  **и наличие достижений в конкурсах**  **АНО «Россия – страна возможностей»:** | - |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| **Номер контракта и тема проекта по**  **программе «УМНИК»** | - |
| **Роль лидера по программе «УМНИК» в**  **заявке по программе «Студенческий**  **стартап»** | - |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

| **№ этапа** | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Подготовительный этап | 2 месяца | 100 000 |
| 2 | Запуск и совершенствование производства | 10 месяцев | 3 800 000 |
|  |  |  |  |