Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| <https://pt.2035.university/project/primenenie-bezothodnyh-tehnologij-v-proizvodstve-konditerskih-izdelij/invite/72bcda1b-5463-42db-8d26-44febb93a402> | *23.11.2023* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Волгоградский государственный аграрный университет"** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **3446501024** |
| Регион ВУЗа | **Волгоградская область** |
| Наименование акселерационной программы | **Бизнес-акселератор АгроМир Будущего** |
| Дата заключения и номер Договора | **12 июля 2023 года №70-2023-000767** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Применение безотходных технологий в производстве кондитерских изделий |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | Применение безотходных технологий в производстве кондитерских изделий |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | 1)Безопасность и контроль качества сельскохозяйственного сырья и пищевых продуктов.  2)Производство и переработка сельскохозяйственного сырья. |
| **4** | **Рынок НТИ** | FoodNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Возобновляемые материалы и переработка отходов |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | U1739578 - Unti ID  id 5006486 - Leader ID  Чебанько Дарья Алексеевна - ФИО  +79370892173 - телефон  Darfushka@gmail.com - почта |
| **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 | *1739578* | *5006486* | Чебанько Дарья Алексеевна | Лидер | 89370892173 | Тимлид, менеджер | Участник программы Акселератор «Аромир будущего» | | 2 | *1738029* | *5006462* | Сагайдачная Вероника Евгеньевна | Производитель | 89287752673 | Специалист, генератор идей | Участник программы Акселератор «Аромир будущего» | | 3 | *1738028* | *5006470* | Анисимова Юлия Дмитриевна | Производитель | 89616706242 | Администратор, юрист | Участник программы Акселератор «Аромир будущего» | | 4 | *1731406* | *5006561* | Ахлиманов Богдан Аликович | Производитель | 89610573844 | Мастер презентации | Участник программы Акселератор «Аромир будущего» | | 5 | *1740326* | *5006525* | Коваль Анастасия Николаевна | Производитель | 89608990191 | Аналитик, экономист | Участник программы Акселератор «Аромир будущего» | | 6 | *1740174* | *5006487* | Плющев Герман Владимирович | Производитель | 89197906596 | Логист, советник | Участник программы Акселератор «Аромир будущего» | | |
|  | **план реализации стартап-проекта** | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | Мы создаем технологическую карту с описанием технологии и методики утилизации черствого хлеба. Актуально для местных производств, которые занимаются продажей свежих хлебобулочных изделий и в конце дня нереализованная продукция уже не может вновь поступить в продажу в том же виде на следующий день, хотя испорченной не является. Как итог часть продукции просто выбрасывается, что ведет к убыткам. Наше предложение: хлебные пудинги. Их преимущество перед другими методами переработки(изготовление панировок, шарлоток, добавление в тесто и тд): можно переработать неограниченное количество сырья, простота изготовления, возможность переработки любого вида хлеба. Это возможность для производителей расширить ассортимент и при этом сделать производство эффективней, экологичнее и выгодней с экономической точки зрения. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Технологическая карта хлебного пудинга из различных видов хлебобулочных изделий из 10 видов хлеба изделий(Пшеничный классический, батон, ржаной, цельнозерновой, серый, безздрожевой, отрубной, кукурузный, овсяный, лаваш) |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | В малых хлебопекарнях и в сетях пекарен-кулинарий у дома очень много черствого хлеба не утилизируется и из-за этого теряется выручка |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Операторы питания, пекарни, кулинарии |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Технологическая карта будет разработана с помощью собственных знаний на основе рецептуры «Пудинг сахарный» |
| 13 | Бизнес-модель\* | Модель Остервальда - инструмент стратегического управления, используемый для описания бизнес-моделей новых или уже работающих предприятий. Представляет собой схему из 9 блоков, описывающих разные бизнес-процессы организации.   1. **Потребительские сегменты.**   Пекарни, Операторы питания, Кулинарии   1. **Ценностные предложения.**   Мы помогаем операторам питания и пекарням перерабатывать хлеб с помощью отработанной технологии, позволяющей повысить рентабельность производства.   1. **Каналы сбыта.**   ФГБУ ВолГАУ, реклама у партнеров, производственные ярмарки в ФГБУ ВолГАУ   1. **Отношения с клиентами.**   Реклама, прямой маркетинг, стимулирование сбыта   1. **Потоки доходов.**   Доход от разовых сделок, регулярные поступления от заказов   1. **Ключевые ресурсы.**   Персонал, финансовые ресурсы, материальные ресурсы   1. **Ключевые виды деятельности.**   Использовать наши разработанные ресурсы и технологические карты для каждого вида хлебобулочных изделий, выпускаемого на конкретном предприяти   1. **Ключевые партнеры**   ФГБОУ ВолГАУ,ООО“Виво-маркет”   1. **Структура издержек.**   Закупка сырья, З/п сотрудникам, Потери товаров, Реклама |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | 1. ООО «Технолог» 2. ИП Желобанов Николай Сергеевич   3. ИП Славская Алла Николаевна  4. ИП Константинова Елена Михайловна  5. ИП Максимов Александр Юрьевич |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Мы помогаем операторам питания и пекарням перерабатывать хлеб с помощью отработанной технологии, позволяющей повысить рентабельность производства. |
| 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.)\*** | Наше предложение относительно дешевле чем у конкурентов. Работаем в команде, что ускоряет процесс оформления технологических карт |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | Технологическая карта(составляется на каждый вид хлеба) состоит из следующих разделов: область применения; общие положения; организация и технология выполнения работ; требования к качеству работ; потребность в материально-технических ресурсах; техника безопасности и охрана труда; технико-экономические показатели. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | - организационные  и технические:возможность использовать помещения и оборудование ФГБОУ ВолГАУ и ООО»Виво-маркет  - финансовые: наличие собственных средств на разработку продукта |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | 1. Цена ниже чем средняя по рынку 2. Возможность индивидуального подхода к каждому клиенту за счет большой команды специалистов 3. Скорость разработки новых продуктов выше чем у конкурентов |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | Для создания продукта нами использовалась рецептура «Пудинг сахарный», наши собственные технологические разработки, а также нормативные документы   1. ГОСТ 31985-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Термины и определения 2. ГОСТ 31987-2012 Услуги общественного питания. Технологические документы на продукцию общественного питания. Общие требования к оформлению, построению и содержанию |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Изготовлен репрезентативный полнофункциональный образец на пилотной производственной линии, подтверждены рабочие характеристики в условиях, приближенных к реальности |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Мы провели интервью с оператором питания и представителями ВолГАУ и выяснили что проект соответствует научно-техническим приоритетам организаций |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | 1. ФГБУ ВолГАУ 2. Реклама у партнеров 3. Соцсети:<https://vk.com/ptips.volgau>; <https://vk.com/podslushano_volgau>; <https://vk.com/club188430787>; <https://vk.com/volgau>; <https://vk.com/volgau_com>; <https://web.telegram.org/a/#-1001452231353> |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | 1. ФГБУ ВолГАУ 2. Реклама у партнеров 3. Производственный ярмарки в ФГБУ ВолГАУ |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Производители вынуждены тратить средства на утилизацию нереализованной продукции хорошего качества. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Меньше будет списываться хлебобулочных изделий, как следствие рентабельность и эффективность производства повыситься. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | Производители вынуждены тратить средства на утилизацию нереализованной продукции хорошего качества. Мы провели интервью с оператором питания и выяснили что есть разные способы утилизации: добавление в тесто, изготовление сухарей и панировок. Но все они либо слишком дорогостоящие, либо не способны переработать весь объем сырья. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Мы предлагаем использовать наши разработанные ресурсы и технологические карты для каждого вида хлебобулочных изделий, выпускаемого на конкретном предприятии |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | CDI (Category Development Index) -– 117%; Говорит о том, насколько продажи категории значимы и развиты в анализируемом регионе продаж по отношению к продажам категории на рынке в целом.  TAM (Total Addressable Market) – 75000000 рублей;предел роста нашего продукта, учитывая его перспективы, с условием охвата всего рынка.  Рентабельность бизнеса =40%(средний результат) |

**план дальнейшего развития стартап-проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Номер этапа | Описание работы | Длительность этапа, мес | Результат |
| 1. | Разработка | 2-3 | Готовая технологическая карта |
| 2. | Начальная рекламная компания | 6-9 | Привлечение первых клиентов |
| 3. | Продолжение взаимодействия с клиентами | 8-12 | Расширение клиентуры |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

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

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) | А5.XX Другое (ПО/Природопользование и пищ. пром.) |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ  (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)** *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив | 1. **Специалист-технолог** 2. **Администратор** 3. **Юрист** 4. **Аналитик** |
| Техническое оснащение | **Компьютер, принтер. Аналитические весы, тестомес, холодильник** |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | **ООО «Виво-маркет», ФБГУ ВолГАУ, ООО «Хлебница»** |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах) | **150-200 технологических карт** |
| Доходы (в рублях) | **2.000.000-2.500.000** |
| Расходы (в рублях) | **1.500.000-1.800.000** |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость | **1 -1,5 года** |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | 1. **Специалист-технолог** 2. **Юрист, администратор** 3. **Аналитик, экономист** 4. **Логист** |
| Техническое оснащение: | **Компьютер – 1 шт**  **Принтер – 1 шт**  **Аналитические весы – 1шт**  **Тестомес - 1шт**  **Холодильник - 1шт** |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | **ООО «Виво-маркет», ФБГУ ВолГАУ** |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | **В проработке** |
| Функционирование юридического лица: | **В проработке** |
| 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: | **В проработке** |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | **Проведено интервью с представителями потенциальных клиентов и партнеров; проведены собственные исследования** |
| Организация производства продукции: | **В проработке** |
| Реализация продукции: | **В проработке** |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: | **50000 - Начало рекламной компании(1-2 месяц)**  **100000 - 3 месяца(с начала рекламной компании)**  **150000 - 5 месяцев** |
| Расходы: | **Разработка(2 месяца):**  **25000- разработка технологической карты**  **10000- сырье**  **60000 – зарплата сотрудникам**  **Рекламная компания:**  **100000- Реклама(подготовка презентаций, дегустаций, участие в ярмарках)**  **60000 – зарплата сотрудникам** |
| 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.): | Доход от разовых сделок, регулярные поступления от заказов |
| **Перечень планируемых работ с детализацией** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Разработка | Разработка рецептуры, проведение необходимых измерений и оформление технологичесой карты | 35 000 | Готовая технологическая карта | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Рекламная компания | Презентация проекта на ярмарках, организация дегустаций, переговоры с потенциальными клиентами | 100 000 | Привлечение первых клиентов | | |
| **Поддержка других институтов  инновационного развития** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** | Leader ID |
| 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»: | Чебанько Дарья Алексеевна, Сагайдачная Вероника Евгеньевна, Анисимова Юлия Дмитриевна, Ахлиманов Богдан Аликович, Коваль Анастасия Николаевна, Плющев Герман Владимирович |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | Нет |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Чебанько Дарья Алексеевна, Сагайдачная Вероника Евгеньевна, Анисимова Юлия Дмитриевна,Коваль Анастасия Николаевна: Участие в проектах «Лидеры села», «Кадры для села», «Твой ход» |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

**Календарный план**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Разработка | 2-3 | 20 000 |
| 2 | Начальная рекламная компания | 6-9 | 90 000 |
| 3 | Продолжение взаимодействия с клиентами | 8-12 | 180 000 |