|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. Удобный и интуитивно понятный интерфейс для менеджеров фудтрака, который позволяет быстро и легко находить нужную информацию об актуальном местоположении лояльных потребителей, их предпочтениях.  2. Возможность размещения информации об актуальном ассортименте, ценах и местоположении фудтрака.  3. Интеграцию с платежными системами, чтобы покупатели могли оплачивать заказы непосредственно через приложение.  4. Возможность сбора данных о вкусовых предпочтениях потребителей для формирования ассортимента кафе.  5. Инструменты аналитики и отчетности для менеджеров фудтраков, которые позволяют им отслеживать продажи, а также анализировать данные о спросе.  6. Использование технологий блокчейн для обеспечения прозрачности и безопасности транзакций между фудтраками и покупателями.  7. Интеграцию с системами логистики и доставки, чтобы обеспечить быструю и удобную доставку.  8. Разработку мобильных приложений для Android и iOS, чтобы обеспечить доступность приложения для широкой аудитории.  9. Разработку системы обратной связи для пользователей, чтобы они могли оставлять отзывы и рекомендации по улучшению приложения.  10. Использование искусственного интеллекта и машинного обучения для предоставления персонализированных рекомендаций покупателям и оптимизации работы приложения в целом. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Запуск проекта позволит апробировать новую систему клиенто-ориентированной бизнес-модели общественного питания. С перспективой развития ее во франшизу. |
| 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.)* | Качественные характеристики:  - Персонализация на основе вкусовых предпочтений;  - Безопасность и конфиденциальность;  - Интеграция с устройствами.  Количественные характеристики:  - Скорость обработки данных;  - Доступность;  - Стоимость.  В сравнение с конкурентами:  Стоимость:  Дешевле по сравнению с основными конкурентами.  Технические параметры:  Более быстрая и точная обработка данных с использованием передовых алгоритмов машинного обучения в сравнении с аналогами.  Удобство и интеграция:  Более широкие возможности по интеграции с другими устройствами и сервисами по сравнению с конкурентами. |
| 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* | Создание мобильного приложения которое позволяет ставить геометку на фудтраки и лояльных клиентов (с их согласия), и поддержания портрета клиента (его вкусовые предпочтения). Таким образом клиенты могут видеть где ближайший к ним фудтрак с их любимой едой, а продавец видит клиентов со стабильными предпочтениями. |
| 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* | Разработана концепция старт-апа, определено необходимое оборудование. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | В регионе фактически отсутствует торговля с фудтраков, то что есть это кофейни. Стационарные точки не всегда расположены удобно и имеют весьма типичный ассортимент (бургеры и шаурма) |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Основной канал продвижение социальные сети и мобильное приложение которое также выполняет роль социальной сети. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Розничная торговля на выезде, онлайн заказ |