**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(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 Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | *«Правильные калории»* |
| 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. Медицина и технологии здоровьесбережения* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Биомедицинские и ветеринарные технологии»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *HealthNet* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *«Молекулярная инженерия в науках о жизни»* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID - U1746479  - Leader ID - 4313421  - ФИО - Ротин Иван Вячеславович  - Телефон - 89204202807  - Почта - [ivan.rotin01@gmail.com](mailto:ivan.rotin01@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 | U1746563 | 4977369 | Батовская Полина Андреевна | Генератор идеи | 89671611432 |  | Разработка концепции экологического развития территории через реализацию тематического парка | | 2 | U1746503 | 4977389 | Довганич Евгения Михайловна | Аналитик-стратег | 89637704578 |  | Разработка концепции экологического развития территории через реализацию тематического парка | | 3 | U1746514 | 4977399 | Егорова Ирина Владимировна | Координатор | 89775713345 |  | Разработка концепции экологического развития территории через реализацию тематического парка | | 4 | U1746479 | 4313421 | Ротин Иван Вячеславович | Руководитель проекта | 89204202807 |  | Разработка концепции экологического развития территории через реализацию тематического парка | | 5 | U1746500 | 4977394 | Чжын Катарина Вончановна | Исследователь ресурсов | 89267097511 |  | Разработка концепции экологического развития территории через реализацию тематического парка | | |
|  | **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* | Применение проекта «правильные калории» в области медицины – новый инновационный метод для внедрения в медицинские образовательные учреждения с целью поддержания своего здоровья и питания.  Цель проекта: Внедрение проекта заключается в том, чтобы упростить жизнь людей, в заботе о своем здоровье.  Потребительский сегмент: государственные и частные медицинские учреждения, медицинские вузы и колледжи, физические лица |
|  | **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* | Портативное устройство с весами, которое представляет собой компактный сетевой гаджет на батарейках и мобильное приложение для вычисления и отслеживания потребляемых калорий |
| 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* | Проект «Правильные калории» решает проблему людей, страдающих диабетом, беременных, спортсменов и любого человека, усиленно следящего за своим питанием и здоровьем |
| 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 от 20 до 60 лет, следящие за своим питанием, образование не имеет значение, для мужского и женского пола, географическое расположение потребителей роли не играет.  Юридические лица: государственные организации здравоохранения и медицинские учреждения, медицинские колледжи и вузы, компании в сфере медицины, производства продуктов питания, общепита |
| 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* | На основе существующих лабораторных методов определения белков, жиров, углеводов и принципа функционирования весов. Для разработки ПО будут использоваться навыки программирования и дизайнеры |
| 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.* | Ценность продукта заключается в наличии проблемы недостоверной информации о калориях в еде, которую продукт решает, и уникальности продукта.  Получение прибыли будет осуществляться за счет продаж ПО и самого гаджета.  Выстраивание отношений с потребителями планируется, посредством продаж продукта через различные маркеты и отзывов потребителей о товаре.  Выстраивание отношений с поставщиками планируется через заключение договоров.  Источниками финансовых и иных ресурсов могут быть: государственное финансирование, инвесторы, заёмные средства в банке, собственный капитал.  Каналы продвижения: группы в VK, YouTube, реклама на интернет-сайтах, специализированные выставки, баннеры, газеты и журналы.  Каналы сбыта: аптеки, маркетплейсы, спортивные магазины, собственный сайт и маркеты мобильных приложений |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Fatsecret (Мельбрун, Австралия) - приложение для отслеживания питания, физических упражнений и веса. 2. YAZIO (Германия) - дневник питания и физической активности, а также книга с рецептами. 3. Lifesum (ОАЭ) - приложение, отслеживающее физическую активность, динамику веса. 4. HiKi (Россия) - дневник питания, счетчик калорий и БЖУ, гликемического индекса и хлебных единиц. 5. Dine4fit (Чехия) – счетчик калорий, дневник питания и расчет КБЖУ |
| 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 проект - это первая отечественная разработка для организации практики и использования медицинский учреждений. Не имеет прямых конкурентов. Это самый быстрый и портативных гаджет для измерения БЖУ. Имеет высокую заинтересованность целевой аудитории. |
| 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* | Благодаря проекту «Правильные калории» мы можем получить подробную информацию о количестве белков, жиров и углеводов, что выведет систему здравоохранения на новый уровень.  Устойчивость бизнеса обосновывается за счет наличия национальных целей развития РФ в области здравоохранения |
|  | **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. Небольшой размер устройства (до 15 см). Удобно носить с собой, не занимает много места. 2. Нет ненужных кнопок, только самые основные. 3. Небольшой экран, на котором будет видно количество калорий. 4. Удобное приложение. Программа связана с устройством. После определения количества калорий на телефоне появляется всплывающее окно с наименованием продукта, граммами и калорийностью. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для реализации нашего проекта необходимы:   1. Программисты, дизайнеры и инженеры; 2. Оборудование для создания устройства, весов и приложения; 3. Стартовый капитал, инвестиции для реализации задумки:  * Работа инженеров для разработки устройства – 1500 тыс. руб. * Материалы на 10 устройств – 15 тыс. руб. * Работа программистов для создания приложения – 400 тыс. руб. * Работа диетологов для подсчёта норм рациона питания – 200 тыс. руб. |
| 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. Компактность. Мы предоставляем небольшое устройство, которое не занимает много места на кухне. Вы даже можете носить его с собой, ведь весы, прилагаемые к устройству, не займут много места в вашей сумке. 2. Качественный расчет калорийности. Не все приложения правильно высчитывают БЖУ потребляемой пищи. Наш продукт поможет узнать точную граммовку и калорийность еды без погрешностей. 3. Нет платных подписок. Помимо основной комплектации, мы предлагаем приложение, куда вы сможете записывать потребляемую вами пищу в течение дня; также вы сможете отслеживать динамику веса, поставить цель похудения/набора веса на конкретный период, а также получить доступ к книге рецептов, чтобы худеть было вкусно. |
| 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* | Конечный продукт будет состоять из портативного устройства, похожего на электронный термометр, небольшие весы для измерения порции в граммах, а также в дополнение приложение для отслеживания динамики веса, количества съеденного за день.  Для создания гаджета планируется использовать метод определения жиров посредством фильтровальной бумаги, определения белков и углеродов посредством щелочи и медного купороса.  В основе весов будут использоваться пьезодинамические датчики давления.  Для создания приложения будут использоваться такие языки программирования, как Java, JavaScript, C#, Kotlin, C++, BASIC, Python.  Таким образом, продукт со всеми его конкурентными преимуществами можно создать, используя вышеперечисленные технологии |
| 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* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:   * Разработана концепция проекта. * Проведен опрос среди целевой аудитории. * Проведен анализ рентабельности проектного предложения. * Разработана бизнес-модель. * Проведен социальный анализ. * Проведен анализ бизнес-рисков. * Сформирован паспорт проекта. * Закреплены работы за участниками проекта |
| 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* | Собственный сайт, ютуб, специализированные выставки, презентации в вузах и колледжах, соцсети, рекламные баннеры, запуск таргетированной рекламы через Яндекс и Гугл, газеты и журналы.  Выбор каналов продвижения обоснован желанием привлечения внимания максимального количества людей нашей целевой аудитории к продукту |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямое заключение договоров с поставщиками, компаниями и госучреждениями, аптеки, спортивные магазины, магазины здоровой еды, маркетплейсы, собственный сайт и маркеты мобильных приложений.  Выбор обоснован высокой степенью доверия целевой аудитории к каналам сбыта |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Нехватка достоверной информации о калориях. По результатам проведенного исследования 80% опрошенных отметили, что не хватает возможности грамотно, качественно и быстро рассчитать белки, жиры и углеводы |
| 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* | Благодаря нашему проекту, мы можем предоставить портативный гаджет, совершающий правильный расчет калорий.  Проект решает проблемы беременных женщин, которым необходимо следить за своим питанием, чтобы у плода и матери не было дальнейших заболеваний; людей, страдающих сахарным диабетом, которые обязаны следить за количеством калорий, чтобы не было осложнений; спортсменов, которые должны следить за своим питанием для стимулирования физических результатов |
| 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)* | Для выявления количества калорий 100% опрошенных спортсменов готовы использовать портативные устройства для поддержания здоровья |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В настоящее время тенденция здорового образа жизни и поддержания своего тела в тонусе имеет большую популярность среди людей разных возрастов. Не всегда приложения для подсчета БЖУ предоставляют достоверные данные о калорийности продуктов. Именно поэтому наше устройство предлагает быстро и без особых усилий выявить калорийность и граммовку (с помощью небольших весов, идущих в комплекте вместе с устройством) потребляемой пищи |
| 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.* | Тенденция на здоровый образ жизни будет продолжаться в дальнейшем. Новые методы поддержания своего тела и здоровья актуальны, поэтому наша разработка будет привлекательна для медицинских учреждений, направленных на работу в этой сфере, а также для физических лиц, занимающихся своим здоровьем самостоятельно.  По результатам опроса выявлен устойчивый интерес целевой аудитории к устройству «Правильные калории» |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Этап реализации:   * Набор штата программистов, диетологов, инженеров, электриков для производства продукта и разработки ПО. * Создание первого прототипа продукта. * Сбор отзывов первых пользователей о продукте. * Совершенствование продукта с учётом отзывов. * Поиск предприятия для массового производства продукта. * Запуск производства.   Этап завершения:   * Регистрация торговой марки и оформление документов. * Сбыт продукта в торговые точки. * Получение первой прибыли |