**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  |
| 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
 |