**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: https://pt.2035.university/project/elektro-bistro**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Электро-Бистро |
| **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 | ЭнергоГрад |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | Технологии создания высокоскоростных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспорта |
| **4** | **Рынок НТИ** | AutoNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект, новые производственные технологии, технологии компонентов робототехники и механики |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | - Мишенкова Анна Алексеевна  - +79621692600  - mishenkova03@mail.ru |
| **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 |  |  | Мишенкова Анна Алексеевна | лидер | +79621692600 |  |  | | 2 |  |  | Сплендер Полина Владимировна | администратор |  |  |  | | 3 |  |  | Храповицкий Денис Владимирович | интегратор |  |  |  | | 4 |  |  | Катков Николай Игоревич | производитель |  |  |  | | 5 |  |  | Вейсман Даниил Александрович | производитель |  |  |  | | 6 |  |  | Почитаев Александр Сергеевич | производитель |  |  |  | | |
|  | **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 | Наш проект-это организация на территории города Иваново сети Электро-бистро. Идея заключается в минимизации расходов на обслуживающий персонал (официантов). В нашей сети вместо официантов будет конвейерная лента, которая будет доставлять заказ вместо человека. Таким образом, мы минимизируем спрос на обслуживающий персонал, соответственно, минимизируем дефицит рабочей силы. |
|  | **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* | ПО.  ПО будет отвечать за сбор информации о заказах и за доставку готовых блюд до нужного столика. |
| **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* | 1. Мы решаем проблему дефицита персонала в сфере общепита   1. 2. Проблема длительного ожидания блюд поситителей 2. 3. Также мы решаем проблему пиковых загрузок на персонал |
| **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.)* | Основным потребительским сегментом являются люди в возрасте от 14 до 40 лет, использующие фуд-корты и фуд-парки в качестве мест, где можно быстро перекусить. как правило, это люди, которым часто приходится обедать вне дома, ведущие активный образ жизни, и требующие от заведения общественного питания быстроты обслуживания при приемлемом соотношении «цена-качество». |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)**   *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | ПО, которое мы разрабатываем. После оно встраивается в конвейерную ленту, которая доставляет готовое блюдо посетителям. |
| **13** | **Бизнес-модель\***  *Указывается краткое 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.* | Конвейерный ресторан это популярный формат ресторанов. Такие рестораны привлекают посетителей низкими ценами, разнообразным меню и проектировкой помещения, позволяющей приходить целыми семьями и большими компаниями. Для начала работы ресторана нужно последовательно выполнить следующее: 1 Зарегистрировать юридическое лицо 2 Подобрать помещение 3 Заключить договор на аренду помещения 4 Сделать ремонт помещения и закупить оборудование 5 Подобрать персонал 6 Получить всю необходимую разрешительную документацию 7 Провести рекламную компанию 8 Начать привлекать клиентов, провести церемонию открытия Ключевым фактором показывающий успех ресторана является его заполняемость и количество постоянных гостей. Для достижения данных целей необходимо точно определить целевую аудиторию, а также предлагать высокое качество обслуживания. Рекламную кампанию в целях успешного развития ресторана необходимо подготовить еще до начала работы ресторана. Стоит отметить, что рекламная кампания должна опираться на концепцию ресторана, которую также надо тщательно подготовить и реализовать. **Стартовые затраты**:  Аренда помещения = 75 000 руб;  Кухонное оборудование + мебель+ посула = 1 000 000 руб;  Дизайн-проект + ремонт помещения = 325 000 руб;  Разработка ПО для конвейерной ленты = 0 (разработкой занимается команда проекта); Реклама = 500 000 руб;  Открытие ООО = 15 000 руб;  Работа инспекторских служб = 6 500 руб; Конвейерная лента = 225 000 руб;  **Общая сумма стартовых затрат: 2 146 500 руб. Ежемесячные затраты:**  Аренда помещения = 75 000 руб; Амортизационные отчисления =14 500 руб; Заработная плата сотрудников  1. Повара = 8×30 000 руб = 240 000 руб  2. Администратор = 1×45 000 руб = 45 000 руб  3. Системный администратор = 1×40 000 руб = 40 000 руб  4. Уборщики = 2×20 000 руб = 40 000 руб  Реклама = 100 000 руб;  Коммунальные услуги = 15 000 руб;  Продукты = 100 000.  **Общая сумма ежемесячных затрат: 669 500 руб./мес**  Ожидаемый средний чек: 350 руб.  Ожидаемая среднесуточная проходимость: 90 чел/сут.  **Ожидаемый средний доход за месяц (30 дней): 945 000 руб./мес.**  Налогообложение 20%.  **Доход с учетом налогообложения 756 000 руб./мес.**  **Ожидаемая средняя прибыль за месяц: 756 000 руб./мес. – 669 500 руб./мес. = 86 500 руб./мес.** |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основными конкурентами являются точки быстрого питания (фастфуды): "Вкусно и точка", "KFC", "Бургер Кинг", "Додо-пицца", "Пиццафбрика", "То-То". |
| **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* | Наше преимущество перед конкурентами в том, что мы будем использовать необычный метод раздачи блюд, который является инновационным и будет привлекать потребителей за счет своей уникальности. |
| **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* | Наша проект реализуется за счет уже существующей технологии, что является безусловным плюсом. Мы интегрируем уже существующую технологию в сферу, в которой до этого она не применялась, что делает нашу бизнес-идею уникальной. |
|  | **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* | Наши заведения будут иметь: высокую скорость отдачи блюд, сниженные затраты на рабочую силу. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Необходима будет покупка систем для автоматизированной подачи блюд, заключение договора о поставке продуктов, сотрудничества с инженерами для починки оборудования. Наша деятельность будет направлена на предоставление потребителю услуги по организации питания с широким ассортиментом блюд, включая фирменные блюда и изделия, прохладительных, горячих и других видов напитков с использованием инновационного способа обслуживания. |
| **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. Затраты на рабочую силу меньше, чем у конкурентов, за счет уменьшения персонала.  2. Автоматизация технологического процесса, которая уменьшает время обслуживания посетителей.  3. Низкая стоимость блюд. |
| **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* | 1 Оптимальное соотношение "цена-качество"  2 Высокий уровень обслуживания  3 Ориентирование на определенную аудиторию  4 Высоко-технологичность |
| **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* | 2 уровень готовности проекта по TRL модели: сформулирована фундаментальная концепция технологии (разработки), обоснована её полезность; сформулирована техническая концепция технологии и определены целевые области применения технологии. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Наш проект соответствует акселерационной программе ЭнергоГрад (акселерационная программа ЭнергоГрад направлена на поиск высокотехнологических и инновационных решений в областях энергетики, коммунального хозяйства, строительства и инфраструктуры.), мы хотим предложить новую идею автоматизации процессов в сфере общепита. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Будет создан сайт сети Электро-Бистро. Для продвижения Электро-Бистро будет использоваться реклама в социальных сетях, так как наш основной потребитель - частый пользователь социальных сетей, также реклама повысит узнаваемость нашей сети общепита. |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Конвейерная раздача блюд будет применяться непосредственно в точках сети Электро-Бистро. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| **25** | **Описание проблемы\***  **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9** | Современный фастфуд это прежде всего большой поток посетителей, с которым обслуживающий персонал не всегда справляется, посетители сталкиваются с долгой отдачей блюд, что противоречит идеи самого фастфуда. К тому обслуживающий персонал - значительная статья расходов |
| **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* | Решается проблема не только уменьшения затрат на рабочую силу, но и проблема сокращения времени процесса отдачи готовых блюд. |
| **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)* | Главная проблема это скорость приготовления и доставки блюд, которую мы решаем автоматизацией подачи и быстром приготовлением продукции. Мотивация заключается в быстром обслуживании посетителей. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Увеличивая скорость отдачи блюд за счет автоматизации этого процесса, мы уменьшаем время, которое посетители тратят на ожидание своего заказа. Таким способом мы решаем проблемы, которые мы выделили ранее: 1. Дефицита рабочего персонала, 2. Долгого ожидания посетителями готовых блюд, 3. Пиковых нагрузок на персонал заведения. |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | -Срок окупаемости  1. Простой: 2,07 лет.  2. Дисконтированный: 2,67 лет.  Чистый дисконтированный доход (NPV) за 2 года: 223488 руб.  Внутренняя норма доходности (IRR): 5% Рентабельность продаж: 9,15%  Рентабельность активов: 10,27% |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

Если заведение будет окупаться, будет расти интерес людей к Электро-Бистро, то возможно открытие новых заведений под единым названием в нашем городе, в области, по всей стране.