ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА «FoodPrint»

| 1. **Общая информация о стартап-проекте** | |
| --- | --- |
| Название стартап-проекта | FoodPrint |
| Команда стартап-проекта | 1) Тонина Виктория Васильевна  2) Сметанкина Регина Игоревна |
| Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт) | Портативный струйный принтер используется для печати пищевыми красителями. Изображение можно наносить на поверхность кофейной пенки, тостов, тортов и других пищевых изделий. Красители являются безопасными для здоровья человека и пригодны для употребления пищи. Незаменимая вещь, благодаря которой можно разнообразить сервировку блюд. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Проект имеет широкую целевую аудиторию:  1)     Кафе и рестораны, кофейни  2)     Личное использование  В современном мире прием пищи стал для людей особенным ритуалом. Сейчас всю большую важность приобретает подача блюда. Именно поэтому рисунки на кофейной пенке пользуются такой популярностью и поднимают настроение кофеманам.  Согласно исследованию оценки кухни заведений общественного питания, самым важным для россиян является ассортимент и вкус блюд — так ответили 76 и 64% соответственно. Кроме того, россияне обращают внимание на этническую направленность кухни (38%), красивое оформление блюд при подаче (36%) и ассортимент алкогольных напитков (18%).  Таким образом, более трети опрошенных отмечает важность подачи блюда при выборе заведения. |
| Технологические риски | 1. Риск загрязнения продуктов: Принтер должен быть разработан таким образом, чтобы не допустить загрязнения продуктов красками, используемыми для печати. В случае если краски не будут правильно нанесены, это может привести к загрязнению продукта и ухудшению его качества. 2. Риск совместимости продуктов: Принтер должен быть способен работать с различными типами продуктов, но некоторые продукты могут быть несовместимы с технологией печати. Например, некоторые фрукты и овощи могут иметь неровную поверхность, что может затруднить печать. 3. Риск технических сбоев: Принтер может столкнуться с техническими сбоями, которые могут привести к неправильной печати или поломке устройства. Это может привести к потере продуктов и нарушению производственного процесса.  4. Риск безопасности: Принтер должен быть разработан с учетом безопасности пищевых продуктов и не допустить каких-либо проблем со здоровьем пользователей. Несоблюдение требований безопасности может привести к возникновению проблем со здоровьем пользователей и вызвать нежелательные последствия для компании.  5. Риск ограниченной функциональности:  Принтер может иметь ограниченную функциональность, которая может ограничить его способность работать с различными типами продуктов и ограничить возможности пользователей. Это может привести к потере клиентов, которые желают напечатать на продуктах с более сложными формами. |
| Потенциальные заказчики | 1. Рестораны и кафе, которые хотят удивить своих посетителей уникальным декором на блюдах и напитках.  2. Кондитерские и пекарни, которые хотят персонализировать торты, пирожные и другие сладости для своих клиентов.  3. Компании, занимающиеся организацией мероприятий, которые хотят создать уникальную атмосферу на своих мероприятиях, например, свадьбы, дни рождения, корпоративные вечеринки.  4. Люди, занимающиеся домашней кулинарией, которые хотят украсить свои блюда и напитки уникальным способом.  5. Производители продуктов питания, которые хотят добавить уникальность своим продуктам и привлечь внимание покупателей. |
| Бизнес-модель стартап-проекта | Наш проект рассчитан на многопрофильное финансирование. В качестве первоначального этапа мы планируем привлечь грант. Далее, мы рассчитываем на получение финансовой поддержки от таких источников, как краудфандинг, акселераторы, венчурные фонды и инвесторы. Извлечение дохода из проекта будет осуществляться через несколько источников, включая подписки на дополнительные функции продукта, которые могут быть как регулярными, так и единовременными. Будут предоставляться также расширенные функциональности и возможности, работающие по принципу "фримиума". Доход мы также будем получать от сотрудничества с кафе и ресторанами. Наша команда стремится максимизировать доход, обеспечивая выгодные условия для инвесторов и максимальную удобство для наших клиентов. |
| 1. **Порядок и структура финансирования** | |
| Финансирование | 3250000 руб. |
| Бизнес-модель стартап-проекта | В качестве первоначального этапа мы планируем привлечь грант. Далее, мы рассчитываем на получение финансовой поддержки от таких источников, как краудфандинг, акселераторы, венчурные фонды и инвесторы. Извлечение дохода из проекта будет осуществляться через несколько источников, включая подписки на дополнительные функции продукта, которые могут быть как регулярными, так и единовременными. |
| 1. **Календарный план стартап проекта**  | **Структура задач** |  |  | **Наименование задач** | **Дата начала** | **Дата окончания** | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **1** | **Инициация** | | | **3/13/2023** | **4/17/2023** | | 1.1 |  | Разработка идеи | | 3/13/2023 | 4/17/2023 | | 1.2 |  | Подбор команды | | 3/13/2023 | 4/17/2023 | | 1.3 |  | Распределение функц. ролей | | 4/17/2023 | 4/17/2023 | | 1.4 |  | Маркетинговое исследование | | 3/13/2023 | 4/17/2023 | | **2** | **Планирование** | | | **4/17/2023** | **8/11/2023** | | **2.1** |  | **Постановка целей** | | **4/17/2023** | **5/10/2023** | | 2.1.1 |  |  | Предпосылки | 4/17/2023 | 4/19/2023 | | 2.1.2 |  |  | Назначение цели (системный эффект) | 4/17/2023 | 4/19/2023 | | 2.1.3 |  |  | Результат | 4/17/2023 | 4/21/2023 | | 2.1.4 |  |  | Показатели достижения результата | 4/17/2023 | 4/26/2023 | | 2.1.5 |  |  | Риски и возможности | 4/17/2023 | 4/28/2023 | | 2.1.6 |  |  | Задачи | 4/17/2023 | 5/5/2023 | | 2.1.7 |  |  | Срок реализации | 4/17/2023 | 5/5/2023 | | 2.1.8 |  |  | Ключевые исполнители | 4/17/2023 | 5/10/2023 | | 2.1.9 |  |  | Способ реализации | 4/17/2023 | 5/10/2023 | | 2.2 |  | Утверждение целей | | 5/11/2023 | 5/12/2023 | | 2.3 |  | Поиск поставщиков принтеров | | 5/15/2023 | 5/30/2023 | | 2.4 |  | Поиск поставщиков пищевых красителей | | 5/15/2023 | 5/30/2023 | | 2.5 |  | Планирование логистики | | 5/15/2023 | 6/6/2023 | | 2.6 |  | Планирование маркетинга | | 5/31/2023 | 6/30/2023 | | 2.7 |  | Изучение каналов реализации клиентам | | 5/31/2023 | 6/30/2023 | | 2.8 |  | Поиск складских помещений | | 5/15/2023 | 6/16/2023 | | 2.9 |  | Изучение юридических аспектов | | 5/15/2023 | 6/30/2023 | | 2.10 |  | Поиск инвестиций в проект | | 7/3/2023 | 7/28/2023 | | 2.11 |  | Финансовое планирование | | 7/17/2023 | 8/11/2023 | | **3** | **Реализация** | | | **8/14/2023** | **9/18/2023** | | 3.1 |  | Заключение договоров с поставщиками | | 8/14/2023 | 8/25/2023 | | 3.2 |  | Заключение договора со складом | | 8/14/2023 | 8/25/2023 | | 3.3 |  | Продвижение в нужных каналах | | 8/18/2023 | 9/18/2023 | | 3.4 |  | Реализация продаж клиентам в выбранных каналах | | 8/18/2023 | 9/18/2023 | | 3.5 |  | Учет ключевых показателей | | 8/18/2023 | 9/18/2023 | | |
| 1. **Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)** | |
| | Участники | Размер доли (руб.) | % | | --- | --- | --- | | 1. Тонина В.В. 2. Сметанкина Р.И | 6000  6000 | 50  50 | | Размер Уставного капитала (УК) | 12000 | 100 | | |
| **Команда стартап-проекта** | |
| | Ф.И.О | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы | | --- | --- | --- | --- | --- | | Тонина Виктория Васильевна | Руководитель | 89775072537 [Vtonina@bk.ru](mailto:Vtonina@bk.ru) | формулировка целей нового проекта;  проверка целей на реализуемость;  утверждение сроков и требований с заказчиком;  разбивка проекта на организационные этапы;  составление проектной и технической документации;  распределение ролей между участниками команды;  организация хранения информации. | Образование:  ГУУ, 2 курс, бакалавриат, маркетинг | | Сметанкина Регина Игоревна | Финансовый менеджер | 8(903)5302676  [smetankinaregina@icloud.com](mailto:smetankinaregina@icloud.com) | эффективное использование ресурсов;  оптимизация денежного оборота;  минимизация рисков;  планировании и контроль расходов;  поиск решений для обеспечения текущей экономической устойчивости предприятия;  работа с клиентами. | Образование:  ГУУ, 2 курс, бакалавриат, маркетинг | | |