|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | В основе стартап-проекта лежит приложение, которое позволяет связывать фермеров и потенциальных клиентов, а также доставлять продукцию. Основной доход - процент от сделки и оплата доставки товара. |
| 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* | Приложение позволит решить проблемы сбыта фермерской продукции, проверка и логистика данного товара. |
| 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.)* | Приложение с прямой доставкой продуктов от фермеров может привлечь различные потребительские сегменты. Ниже приведены несколько потенциальных сегментов, которые могут заинтересоваться таким приложением: 1. Здоровый образ жизни и диета: Люди, которые придерживаются здорового образа жизни и стремятся к правильному питанию, могут быть заинтересованы в покупке свежих, органических и натуральных продуктов от фермеров. 2. Вегетарианство и веганство: Люди, следующие вегетарианской или веганской диете, ищут качественные и разнообразные растительные продукты. Приложение может предлагать широкий выбор овощей, фруктов, зерен и других растительных продуктов. 3. Любители локальных продуктов: Класс продуктов популярен среди тех, кто ценит поддержку местных фермеров и экологически устойчивое производство. Приложение может предлагать продукты, выращенные и произведенные в данной местности. 4. Фуд-блогеры и кулинарные эксперты: Блоггеры, шеф-повара и люди, придерживающиеся продуманного подхода к готовке и еде, могут быть заинтересованы в покупке свежих и качественных продуктов непосредственно от фермеров для создания уникальных блюд и рецептов. 5. Семьи с детьми: Родители, особенно те, которые стремятся обеспечить своим детям здоровое и питательное питание, могут предпочитать покупать свежие и органические продукты от фермеров. |
| 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* | Для создания приложения для доставки домашних продуктов прямиком от фермеров мы будем использовать ряд научно-технических решений: 1. Мобильное приложение Приложение может быть разработано для смартфонов, что позволит пользователям легко находить продукты, делать заказы, отслеживать статус доставки и общаться с продавцами фермерских продуктов. 2. Геолокация: Использование технологии геолокации позволит пользователям находить ближайших фермеров и выбирать оптимальные маршруты доставки, что повысит эффективность процесса и уменьшит время доставки. 3. Интеграция платежных систем: Пользователи смогут безопасно и удобно оплачивать покупки прямо через приложение, используя различные платежные системы или кредитные карты. 4. Системы оценок и отзывов: Приложение может предоставлять возможность пользователям оставлять отзывы и оценивать качество продуктов и услуг фермеров. Это поможет другим пользователям принимать информированные решения и создавать доверие к продавцам. 5. Уведомления и обратная связь: Приложение может предоставлять уведомления пользователям о статусе заказа, о предстоящей доставке и о новых предложениях от фермеров. Кроме того, пользователи смогут легко связаться с продавцами для задания вопросов или оказания обратной связи. |
| 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.*  | Проект представляет собой разработку интернет-приложения, обеспечивающего коммуникацию между фермерами и потребителями. Покупатель в реальном времени сможет увидеть наличие и цену товаров, а также весь маршрут доставки фермерской продукции. Гарантом качества продукции выступают фермеры, которые будут предоставлять и размещать в приложении актуальную информацию о товарах, в том числе необходимую сертификацию соответствия стандартам. Покупатель будет иметь возможность воспользоваться интернет-чатом с прямыми продавцами или со службой поддержки в реальном времени. Выбрав количество и оформив заявку на определенные категории продукции с указанием даты и удобного времени доставки, потребитель дожидается СМС-подтверждения заказа с присвоенным индивидуальным трекером доставки. Далее связь с покупателем осуществляет курьер. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. «Экомаркет-доставка продуктов»
2. «Ешь Деревенское: продукты, еда»
3. «Своё родное»
4. «SeasonMarket»
5. «TastyFarm»
 |
| 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* | -клиент сразу видит сертификаты соответствия на продукцию; -в карточке товара прикрепляется видео-обзор продукта; -в описании продукции указывается состав и энергетическая ценность, в определенных позициях—прикорм/удобрения; -клиент может задать любой вопрос о товаре в реальность времени непосредственно фермеру в специальном чате. |
| 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* | В настоящее время все больше людей становятся осознанными потребителями и стремятся покупать продукты непосредственно у производителей, чтобы получить качественные и свежие продукты. Приложение для коммуникации фермеров и покупателей может помочь упростить процесс покупки продуктов напрямую от производителя. Фермеры смогут размещать информацию о своих продуктах, ценах и т.д., а покупатели смогут выбирать нужные им продукты. Такое приложение может быть полезным как для малых фермерских хозяйств, так и для крупных агрофирм. Оно позволит фермерам увеличить продажи своих продуктов, а покупателям получить доступ к качественным и свежим продуктам по более выгодным ценам. Кроме того, такое приложение будет способствовать развитию сельского хозяйства в целом, так как оно поможет увеличить спрос на продукты фермеров, что в свою очередь стимулирует развитие производства. Приложение и данная платформа принесет только обычные операционные расходы, т.к. для реализации проекта не потребуется приобретение каких-либо ограниченных и дефицитных ресурсов, уникальных РИД и т.д. Уникальность данного проекта обуславливается тем, что на рынке пищевой продукции отсутствуют аналогичные приложения. Именно поэтому создание приложения является реализуемой и перспективной бизнес-идеей. |