|  |  |
| --- | --- |
|  | **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. Удобный и интуитивно понятный интерфейс для пользователей, который позволяет быстро и легко находить нужную информацию о продуктах и связываться с фермерами. 2. Возможность размещения информации о продуктах, ценах, условиях доставки и контактных данных фермеров в приложении. 3. Интеграцию с платежными системами, чтобы покупатели могли оплачивать заказы непосредственно через приложение. 4. Возможность отслеживания статуса заказа и уведомления о его доставке для покупателей. 5. Инструменты аналитики и отчетности для фермеров, которые позволяют им отслеживать продажи и популярность своих продуктов, а также анализировать данные о спросе на определенные продукты. 6. Использование технологий блокчейн для обеспечения прозрачности и безопасности транзакций между фермерами и покупателями. 7. Интеграцию с системами логистики и доставки, чтобы обеспечить быструю и удобную доставку продуктов. 8. Разработку мобильных приложений для Android и iOS, чтобы обеспечить доступность приложения для широкой аудитории. 9. Разработку системы обратной связи для пользователей, чтобы они могли оставлять отзывы и рекомендации по улучшению приложения. 10. Использование искусственного интеллекта и машинного обучения для предоставления персонализированных рекомендаций покупателям и оптимизации работы приложения в целом. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры: 1. Команда разработчиков приложения должна включать специалистов по различным областям, таким как программирование, дизайн, маркетинг и логистика. Кроме того, необходимо привлекать консультантов и экспертов в области сельского хозяйства и продуктового бизнеса. 2. Необходимо определить стратегию маркетинга и продвижения приложения, включая привлечение пользователей и фермеров, установку цен на услуги и продукты. Для этого необходимо провести анализ рынка и конкурентов, определить уникальные преимущества приложения и разработать эффективную стратегию продвижения. 3. Необходимо определить правовые аспекты, связанные с продажей продуктов через приложение, такие как лицензирование и соответствие законодательству. Для этого необходимо проконсультироваться с юристами и специалистами в области правового регулирования продаж. Производственные параметры: 1. Для обеспечения качественной работы приложения необходимо использовать высококачественное оборудование и программное обеспечение. Кроме того, необходимо разработать процессы тестирования и контроля качества приложения. 2. Необходимо разработать процессы управления заказами и доставкой, включая определение районов доставки и способов оплаты. Для этого необходимо провести анализ логистических возможностей и определить оптимальные способы доставки продуктов. 3. Необходимо обеспечить надежную защиту данных пользователей и фермеров, используя современные технологии безопасности. Для этого необходимо провести аудит безопасности приложения и принять меры по усилению защиты данных. Финансовые параметры: 1. Необходимо определить бизнес-модель приложения, включая источники дохода, такие как комиссии с продаж, платные функции и реклама. Кроме того, необходимо определить цены на услуги и продукты, учитывая конкурентную среду и потребительский спрос.2. Необходимо определить затраты на разработку, маркетинг и поддержку приложения, а также прогнозируемые доходы и прибыль. Для этого необходимо провести бизнес-планирование и разработать финансовую стратегию. 3. Необходимо разработать стратегию финансового управления, включая управление расходами и выявление потенциальных источников финансирования. Кроме того, необходимо рассмотреть возможности партнерства с производителями продуктов и другими компаниями в сфере сельского хозяйства. |
| 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. Удобство и доступность: Пользователи могут легко скачать приложение на свои смартфоны и быстро заказать доставку, не выходя из дома или офиса. Они могут выбирать из широкого ассортимента ресторанов и продуктовых магазинов. 2. Быстрая и удобная доставка: Приложения доставки обычно предлагают опцию доставки в пределах 30-60 минут, что привлекает пользователей, нуждающихся в быстрой доставке еды или товаров. 3. Широкий выбор: Пользователи имеют доступ к большому количеству продукций, что позволяет им выбрать из множества опций и удовлетворить свои потребности и предпочтения. 4. Гибкие варианты оплаты: Приложения доставки часто предлагают различные варианты оплаты, включая наличные, карты, электронные кошельки и другие способы, удобные для пользователей. 5. Возможность отслеживания заказа: Пользователям предоставляется возможность отслеживать свой заказ в реальном времени с помощью GPS-технологий, что создает доверие и уверенность в том, что заказ доставлен точно и в срок. 6. Программы лояльности и скидки: Многие приложения доставки предлагают программы лояльности, скидки и специальные предложения для постоянных клиентов, что позволяет им экономить деньги и получать дополнительные преимущества. |
| 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. Разработка алгоритма маршрутизации и оптимизации доставки. Это включает в себя определение оптимальных маршрутов для курьеров, учет времени доставки, прогнозирование трафика и другие факторы, влияющие на эффективность доставки. 2. Создание системы управления товарным запасом и складскими операциями. Это позволит эффективно контролировать наличие товаров на складе, отслеживать их перемещение и обеспечивать своевременную доставку. 3. Реализация системы отслеживания и уведомления для клиентов. Приложение должно предоставлять возможность отслеживать статус доставки в режиме реального времени и отправлять уведомления о ее изменениях. 4. Разработка интерфейса пользователя. Приложение должно быть удобным и интуитивно понятным, чтобы клиенты могли легко оформлять заказы, отслеживать доставку и взаимодействовать с курьерами. 5. Интеграция с платежными системами. Приложение должно поддерживать различные способы оплаты, такие как оплата онлайн или наличными при получении товара. 6. Обеспечение безопасности и защиты данных. Важно обеспечить защиту персональных данных клиентов, а также обеспечить безопасность платежей и других операций, связанных с приложением доставки. 7. Тестирование и оптимизация производительности. После создания приложения необходимо провести тестирование его функциональности и производительности, чтобы убедиться, что оно работает эффективно и стабильно. 8. Поддержка и обновление. После запуска приложения важно предоставить постоянную поддержку клиентам, а также выпускать регулярные обновления, чтобы улучшить его функциональность и исправить возможные ошибки. |
| 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* | Стартап-проект на начальном этапе разработки |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствие приложения фермеров приоритетам развития сельского хозяйства, экологической безопасности и энергосбережения Брянской области может быть достигнуто путем использования инновационных технологий и методов, которые помогут повысить производительность и эффективность сельского хозяйства, улучшить экологическую ситуацию в регионе и снизить потребление энергии. Например, фермеры могут использовать современные методы орошения и удобрения, чтобы увеличить урожайность и качество продукции, а также снизить затраты на воду и удобрения. Они также могут внедрять системы управления отходами и перерабатывать органические отходы для производства биогаза, который может использоваться для генерации электроэнергии. Кроме того, фермеры могут использовать солнечные панели и другие возобновляемые источники энергии для питания своих хозяйственных построек и оборудования, что поможет снизить зависимость от традиционных источников энергии и сократить выбросы парниковых газов. Таким образом, приложение фермеров может быть направлено на достижение приоритетов развития сельского хозяйства, экологической безопасности и энергосбережения Брянской области, что позволит улучшить экономическую и экологическую ситуацию в регионе. Для успешного продвижения приложения для фермеров, необходимо разработать маркетинговую стратегию, которая будет ориентирована на потребности и интересы целевой аудитории. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1. Изучение рынка и конкурентов. Необходимо провести анализ рынка и выявить конкурентов, изучить их преимущества и недостатки. Это поможет разработать уникальное предложение и выделиться на фоне конкурентов. 2. Определение целевой аудитории. Необходимо определить, кто будет использовать приложение. В данном случае, это фермеры, которые занимаются сельским хозяйством в Брянской области. Необходимо изучить потребности и интересы целевой аудитории, чтобы сделать приложение максимально удобным и полезным для пользователей. 3. Разработка уникального предложения. Необходимо определить, чем приложение отличается от конкурентов и какие преимущества оно предоставляет пользователям. Например, это может быть удобный интерфейс, широкий выбор функций, интеграция с другими сервисами и т.д. 4. Продвижение приложения. Необходимо выбрать каналы продвижения, которые будут наиболее эффективны для целевой аудитории. Это может быть реклама в социальных сетях, участие в выставках и конференциях, SEO-оптимизация сайта и т.д. 5. Развитие сообщества пользователей. Необходимо создать сообщество пользователей приложения, которые будут обмениваться опытом и помогать друг другу. Это поможет повысить лояльность пользователей и улучшить репутацию приложения. 6. Монетизация приложения. Необходимо определить, как будет зарабатывать приложение. Это может быть платная подписка, реклама или комиссия с продаж пользователей. Важно не забывать о ценности, которую приложение предоставляет пользователям, чтобы не потерять лояльность их стороны. В целом, маркетинговая стратегия должна быть ориентирована на потребности и интересы целевой аудитории, предоставлять уникальное предложение и использовать эффективные каналы продвижения. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Через наше приложение фермеры смогут поставлять свои товары следующим категориям предпринимательских субъектов: 1. Розничные магазины и супермаркеты: фермеры могут продавать свои продукты через местные магазины и супермаркеты. Они могут договориться о поставках на регулярной основе или на заказ. 2. Фермерские рынки: это места, где фермеры могут продавать свои продукты напрямую потребителям. Это позволяет фермерам получать более высокую цену за свои продукты и устанавливать прямой контакт с покупателями. 3. Интернет-магазины: фермеры могут продавать свои продукты через онлайн-магазины. Это позволяет им достигать более широкой аудитории и продавать свои продукты в других регионах или даже странах. 4. Рестораны и кафе: фермеры могут заключать договора с ресторанами и кафе, чтобы поставлять им свои продукты. Это может быть выгодно для обеих сторон, так как рестораны и кафе могут использовать свежие и качественные продукты, а фермеры получают стабильный спрос на свои продукты. 5. Органические магазины: фермеры, которые выращивают органические продукты, могут продавать свои продукты через специализированные магазины, которые специализируются на продаже органических продуктов. 6. Гостиничный бизнес: фермеры могут заключать договора с гостиничными компаниями, чтобы поставлять им свои продукты. Это может быть выгодно для обеих сторон, так как гостиничный бизнес может использовать свежие и качественные продукты, а фермеры получают стабильный спрос на свои продукты. |