**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Псковский государственный университет» |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | Акселерационная программа поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | 22.04.2024 г. № 70-2024-000191- |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | “Котейная кофейня” | | | |
| **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.* | | | | | | Проект КотоКафе "Котейная кофейня" предполагает открытие заведения, работающего по принципу антикафе, где посетителям предоставляется возможность проводить время, играя с кошками.  Проект помогает пристраивать бездомных животных в городе. Кошки для КотоКафе берутся из местного приюта, проходят ветеринарный контроль и стерилизацию. В заведении им обеспечивают необходимый уход и питание, а посетителям предоставляют возможность при желании забрать животное к себе домой в качестве домашнего питомца.  Технологическая составляющая - платформа, имитирующая сайт знакомств ( питомцы и их будущие хозяева) на основе ИИ, который, анализируя образ жизни и привычки человека, подберет ему идеального питомца. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Технет - кросс-рыночное и кросс-отраслевое направление, обеспечивающее технологическую поддержку развития рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности за счет формирования Цифровых, «Умных», Виртуальных Фабрик Будущего.. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | "Технологии хранения и анализа больших данных" | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | - UntiID —   * Leader ID — 5624794 * Тимофеева Варвара Сергеевна * varvaratimofeeva74@gmail.com * 89319016035 | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U10171397531472 | 5625419 | Баскиева Алина Алмазовна | Бизнес-аналитик | | 89210030628,  alinabaskieva@gmail.com | Помощник | Отличное владение microsoft office word, microsoft office excel, microsoft power point, деловое общение, грамотная устная и письменная речь. |
| 2 |  | 5624794 | Тимофеева Варвара Сергеевна | Менеджер проекта, координатор, коммуникатор | | 89319016035 ,   * varvaratimofeeva74@gmail.com | Лидер | Отличное владение microsoft office word, microsoft office excel, microsoft power point, навыки убеждения |
| 3 |  |  |  |  | |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | **Цель проекта:**   * Создание КотоКафе, которое не только станет местом для отдыха и общения с кошками, но и будет способствовать их пристройству в любящие семьи.   **Задачи проекта:**   * Организовать и поддерживать комфортные условия для кошек и посетителей. * Обеспечить ветеринарное сопровождение для всех кошек в заведении. * Проводить мероприятия и активную рекламную кампанию для привлечения клиентов. * Развивать партнёрства с приютами и брендами зоотоваров.   **Ожидаемые результаты:**   * Успешное функционирование заведения, привлечение постоянных клиентов. * Увеличение числа кошек, которые находят новый дом через КотоКафе. * Повышение осведомлённости о зоозащитных инициативах и поддержке приютов.   **Области применения результатов:** Проект можно реализовать в любом городе, где есть активные приюты и спрос на места для отдыха с животными. Например, в Пскове КотоКофейня станет уникальным заведением для местных жителей и туристов.  **Потенциальные потребительские сегменты:**   * Жители Пскова и туристы. * Любители животных, которые не могут завести питомца дома. * Семьи с детьми, молодёжь, пары, а также люди, ищущие способы расслабления и снятия стресса. * Люди, желающие организовать мероприятия в необычной атмосфере. |
|  | **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* | Котокафе предоставляет услугу аренды пространства для отдыха и общения с кошками, возможность приобрести напитки и лёгкие закуски, а также проводить различные мероприятия (вечера настольных игр, фотосессии, дни рождения). Дополнительно предлагаются услуги кототерапии и опеки над кошками.  Основным технологическим продуктом в нашем стартапе будет сайт, предоставляющий всю необходимую информацию о кошках, находящихся в КотоКофейне:  1.Информация о кошках: каждый кот будет иметь собственную страницу с детальным описанием: возраст, порода, характер, привычки, история (откуда был взят, чем отличился), а также фото и видео. Это поможет посетителям узнать больше о животных до визита или для тех, кто хочет взять кота домой.  2.Интерактивный раздел для опеки: сайт позволит пользователям брать кошек под опеку онлайн. Они смогут следить за здоровьем и благосостоянием своего подопечного, получать уведомления о его жизни в кафе, а также финансово поддерживать его через регулярные пожертвования.  3.Запись на мероприятия и бронирование: важная функция сайта — возможность записываться на мероприятия в КотоКофейне: мастер-классы, тематические вечера и фотосессии. Также через сайт можно будет бронировать время посещения, чтобы не сталкиваться с перегруженностью заведения.  4.Платформа для благотворительности: раздел для пожертвований в поддержку приютов и самого котокафе, а также организация сборов средств на лечение кошек. Пользователи смогут делать разовые взносы или подписываться на ежемесячные пожертвования.  5.Новости и блог: на сайте будут публиковаться истории успеха (кошек, нашедших дом), советы по уходу за кошками, рассказы о новых поступлениях животных, а также статьи о роли кошек в эмоциональной поддержке.  Этот сайт станет важной технологической частью нашего бизнеса, объединяя любителей кошек и обеспечивая постоянное взаимодействие между кафе и потенциальными клиентами. |
| 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* | Проблема: многие люди не могут завести кошку по разным причинам (аллергия у членов семьи, отсутствие времени на уход), но нуждаются в эмоциональной поддержке и общении с животными. Проект решает эту проблему, предоставляя возможность проводить время с кошками в безопасной и контролируемой среде. Проблема для кошек из приютов: кошки нуждаются в общении с людьми и поиске нового дома, что усложняется условиями приютов. Котокафе помогает им найти семью. |
| 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.)* | 1.Люди, у которых нет животных, но которые их очень любят. Кто они? Чаще всего это женщины 25+ лет и их дети.  2. Люди с особенностями здоровья. Кто они? Чаще всего это люди, с сердечно-сосудистыми заболеваниями, люди с хроническим стрессом. Общение с животными благоприятно влияет на здоровье.  3. Люди, которые любят котов, но не могут держать у себя дома кота. Кто они? Чаще всего это иногородние студенты, люди, живущие в съёмной квартире.  4. Люди, которые заинтересованы в выборе питомца. Кто они? Чаще всего это семейные пары. В котокафе есть возможность познакомиться с котом поближе.  5. Подростки, которым родители запрещают заводить кота.   * Сегмент рынка: B2C, рынок услуг для животных, досуга и отдыха. |
| 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 и выпуска на рынок нашего продукта — интерактивного сайта с информацией о животных — будут использованы следующие научно-технические решения:  1. Разработка веб-платформы (собственная разработка):  - Краткое описание: Основное решение для создания продукта — это разработка веб-платформы на базе современных фреймворков (React для фронтенда, Node.js для бэкенда). Платформа будет включать в себя систему бронирования, профили животных и интерактивные функции, такие как пожертвования и уведомления.  - Использование существующих разработок: для оптимизации разработки будут использоваться готовые фреймворки и библиотеки (React, Express и др.).  2. Система управления контентом (CMS) (собственная разработка):  - Краткое описание: необходима разработка CMS, которая позволит администраторам добавлять и редактировать информацию о животных, а также управлять системой бронирования и пользовательскими данными.  - Использование существующих разработок: CMS будет построена на существующих платформах, таких как Strapi или WordPress (с кастомными модулями), что ускорит разработку.  3. Интеграция платёжных систем (существующие разработки):  - Краткое описание: для реализации системы пожертвований и донатов будут интегрированы существующие платёжные решения, такие как Stripe и PayPal.  - Использование существующих разработок: внедрение стандартных API платёжных систем для обеспечения безопасных транзакций.  4. Адаптивный веб-дизайн (существующие разработки):  - Краткое описание: использование адаптивного дизайна для создания мобильной версии сайта. Это позволит пользователям комфортно взаимодействовать с платформой на любых устройствах.  - Использование существующих разработок: Фреймворки CSS (Bootstrap, Material-UI) для обеспечения адаптивности и кросс-платформенности.  5. Система уведомлений (существующие разработки):  - Краткое описание: уведомления через email и push-уведомления о событиях, связанных с животными и бронированиями, будут реализованы через внешние сервисы.  - Использование существующих разработок: Firebase или Twilio для реализации push-уведомлений и email-рассылок. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Для создания ценности и получения прибыли:   1. Работа по принципу антикафе. Посетителям нужно заплатить за время пребывания в КотоКофейне, напитки и закуски бесплатные. 2. Дополнительные мероприятия с платным входом. Например, мастер-классы для детей (рисование котов, лепка и т.п.) кото-йога, 3. Возможность арендовать котокафе на мероприятие. Проведение тематического дня рождения и т.п. 4. Предложение дополнительных услуг. Фото с котом, мерч с изображением подопечных питомцев, возможность покормить питомца. 5. Скидки, акции и бонусы. Например, скидки для студентов и школьников, акции в день кота, в день рождения и т.п. Скидки помогают не только приобрести новых посетителей, но и постоянных.   Для выстраивания отношений с потребителем:   1. Информировать посетителей о правилах поведения, например, при входе снимать уличную обувь и надевать одноразовые тапочки, обрабатывать руки антисептиком. 2. Проводить тематические встречи, мастер-классы, тренинги, творческие мастерские 3. Вести аккаунты в соцсетях. Фотоотчёты о жизни питомцев, анонсы мероприятий, розыгрыши.   КотоКофейня будет сотрудничать с местным приютом для котов, каждый питомец будет стерилизован и привит. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Для города с населением 200 тыс. человек идея котокафе малоконкурентна. Однако конкурентами могут быть:   1. Другие заведения, работающие по принципу кафе 2. Антикафе с другой тематикой.   У КотоКафе преимущественно неценовая конкуренция.  А теперь рассмотрим наших не только непосредственных, но и косвенных конкурентов, которые могут влиять на целевую аудиторию, более подробно:  1. Классические кафе и кофейни  Кафе и кофейни, предлагающие уютную атмосферу, могут конкурировать с котокафе, так как они тоже создают комфортную среду для отдыха и общения. Хотя в этих заведениях нет кошек, они могут привлекать аудиторию за счёт высокого уровня сервиса, ассортимента напитков и еды, и стратегического расположения в популярных районах города. Такие заведения могут стать выбором для людей, которые предпочитают классические кафе без животных.  Конкурентные преимущества:  - Разнообразное меню и качественные продукты.  - Доступность и удобное расположение.  - Более низкие эксплуатационные расходы (не нужно заботиться о содержании животных).  Недостатки по сравнению с котокафе:  - Нет эмоциональной составляющей, связанной с общением с животными.  - Меньше уникальности и вовлечения аудитории.  2. Антикафе с другими тематиками  Антикафе, которые предоставляют свободное времяпрепровождение за плату (например, тематические антикафе с играми, книгами или коворкингами), являются потенциальными конкурентами, так как они привлекают аудиторию, ищущую альтернативные формы досуга. Такие места создают уютную и расслабленную атмосферу, но без животных.  Конкурентные преимущества:  - Многообразие тематик: игры, настольные игры, просмотр фильмов, творческие мастер-классы.  - Ориентация на молодёжную аудиторию, которая ищет интересные способы провести время.  - Возможность проводить больше мероприятий и встреч, не связанные с животными.  Недостатки по сравнению с котокафе:  - Нет уникальной эмоциональной привязки, связанной с общением с животными.  - В антикафе может отсутствовать элемент благотворительности, что делает котокафе более социально значимым.  3. Заведения с экзотическими животными (хаски-кафе, совиные кафе и т.п.)  Такие заведения могут стать конкурентами, так как также предлагают общение с животными, но другими. Люди, интересующиеся необычными или экзотическими животными, могут предпочесть подобные места.  Конкурентные преимущества:  - Предлагают экзотический и уникальный опыт.  - Могут привлекать аудиторию, интересующуюся редкими видами животных.  Недостатки по сравнению с котокафе:  - Уход за экзотическими животными сложнее, что может повлиять на качество их содержания.  - Меньший акцент на благотворительность и социальную миссию по спасению животных, как в котокафе.  4. Места для семейного отдыха  Игровые площадки, парки аттракционов и другие заведения для отдыха могут составить конкуренцию котокафе, особенно в сегменте семейных посетителей с детьми. Эти места предлагают развлечения и досуг, которые могут конкурировать с концепцией отдыха с кошками.  Конкурентные преимущества:  - Ориентация на семейный досуг.  - Разнообразие активности для детей.  Недостатки по сравнению с котокафе:  - Нет возможности расслабиться в уютной обстановке в окружении животных.  - Меньший эмоциональный эффект и привязанность к идее помощи бездомным кошкам.  5. Онлайн-платформы для общения с животными  В некоторых городах набирают популярность онлайн-сервисы, которые позволяют арендовать время общения с домашними животными. Это может стать конкурентом, так как пользователи могут заказывать "общение" с животными, не выходя из дома.  Конкурентные преимущества:  - Удобство онлайн-сервиса, возможность выбора времени и места общения.  - Нет необходимости посещать кафе и взаимодействовать с другими людьми.  Недостатки по сравнению с котокафе:  - Нет возможности посетить уютное заведение и провести время с животными в приятной атмосфере.  - Отсутствие социальной миссии и привязки к конкретным животным, которые могут быть взяты под опеку или усыновлены.  **Наши конкурентные преимущества в целом:**  - Уникальность концепции: общение с кошками в уютной кафе-атмосфере остаётся уникальной для города с населением 200 тыс. человек.  - Эмоциональная привязанность: возможность посетителей не только расслабиться, но и установить эмоциональную связь с кошками, что особенно важно для тех, кто не может завести питомца.  - Социальная миссия: благотворительная составляющая проекта — поддержка приютов и поиск новых домов для бездомных животных — делает котокафе привлекательным для людей, которые хотят внести вклад в общество.  - Возможности для опеки и пожертвований: через сайт и непосредственно в кафе посетители могут поддерживать кошек, брать их под опеку и финансово помогать приютам, что создаёт дополнительную мотивацию для возврата клиентов.  - Мероприятия и услуги: разнообразие предлагаемых услуг (кототерапия, аренда пространства для мероприятий, мастер-классы и фотосессии) расширяет целевую аудиторию и делает котокафе не только местом для отдыха, но и площадкой для проведения мероприятий.  Таким образом, наше КотоКафе имеет сильные конкурентные преимущества благодаря уникальной концепции, социально значимому аспекту и предоставлению разнообразных услуг для посетителей. |
| 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* | 1. Социальная направленность. Владельцы берут кошек с улицы или из приютов, дают им тёплый кров, оказывают необходимую ветеринарную помощь. Часто посетители после знакомства с котами могут забрать их к себе домой — животные обретают постоянный дом и любящую семью. 2. Возможность общения с животными. Любители кошек отмечают, что они помогают успокоиться, снять стресс и улучшить сон. Кроме того, это отличная возможность пообщаться с животным для тех, кто не может завести их у себя дома. 3. Комфортабельность. Каждый посетитель может чувствовать себя в котокафе как дома: он надевает домашние тапочки и имеет доступ к общей кухне, где можно выбрать напиток и закуски. |
| 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* | 1.Проект может быть реализован, потому что это уникальная концепция, так как предлагается посетителям возможность получить удовольствие и от еды и напитков, и от общества дружелюбных и ласковых кошек. Это создает уютную и расслабленную атмосферу. Особенно для тех, кто любит кошек, но не имеет возможности содержать их дома. Кроме того , для нашего города это малоконкурентный проект.  2.Полезность и востребованность:  Улучшение качества жизни кошек из приюта. Многие котокафе сотрудничают с приютами или спасательными организациями, предоставляя кошкам постоянное место жительства.  Растущий спрос на необычные виды досуга. Котокафе — это место, где можно провести время с друзьями или коллегами в нескучной обстановке.  Новая модель бизнеса и возможность для предпринимателей. Котокафе предлагают уникальную модель бизнеса, которая объединяет кафе, зону для отдыха( настольные игры , книги, игровые приставки )и площадку для ухода за животными одновременно.  Кототерапия. В котокафе можно провести время с кошками, погладить их и получить заряд положительных эмоций.  Потенциальная прибыльность:  1.Дополнительные мероприятия с платным входом. 12 Например, лекции или мастер-классы.  2. Расширение ассортимента услуг. Можно ввести в дополнение к бесплатным чаю и печенью другие блюда и напитки — но уже за плату.  3. Хорошая локация. Заведение будет более рентабельным, если находиться в хорошем месте, ориентированным на основной потребительский сегмент.  4.Акции, скидки и бонусы. Они помогут привлекать новых гостей и получать постоянную аудиторию.  Это устойчивый бизнес, потому что:   1. Решает сразу две проблемы: возможность сходить в кафе и возможность пообщаться с питомцами и взять котика к себе. 2. Привлекательность разных категорий посетителей: спектр потребительского сегмента широкий 3. Возможность предложить другие услуги и товары: мерч с пушистыми обитателями заведения, возможность покормить кота. |
|  | **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.Площадь помещения. В среднем для комфортного размещения кошек и посетителей рассматривается площадь 100 квадратных метров.  2.Наличие естественного света. Он способствует созданию приятной атмосферы и благоприятных условий для кошек.  3.Системы вентиляции и кондиционирования воздуха. Обеспечивают чистый и свежий воздух в помещении для комфорта животных и посетителей.  4.Зоны отдыха и игры для кошек. В заведении должны быть специальные зоны, где кошки могут отдыхать, играть и чувствовать себя комфортно.  5.Раздельные зоны для кошек и гостей. Это обеспечивает безопасность и комфорт.  6.Лёгкий доступ для уборки и обслуживания. Нужно обеспечить удобство и доступность для уборки помещения и ухода за кошками.  7.Большие окна. Желательно, чтобы окна располагались с двух сторон, тогда проще проветривать помещение.  8.Наличие коммуникаций. Обязательны канализация, водопровод, система вентиляции, кондиционер, отопление. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | **Организационные параметры:**     * Статус предприятия: ИП. * Состав организации: два соучредителя с распределением долей: 60% (основатель) и 40% (помощник). * Форма собственности: частная собственность. * Члены совета соучредителей: основатель компании как генеральный соучредитель и второй соучредитель как операционный менеджер. * Партнёрские возможности: возможные партнёры — приюты для животных, ветеринарные клиники, поставщики кормов и аксессуаров для кошек.   **Производственные параметры:**   * Программа производства и реализации: основной продукт — это взаимодействие с кошками, предоставление услуг кофеен, организация мероприятий (дни рождения, фотосессии, тематические вечера). * Технология обслуживания: внедрение технологии интерактивного бронирования через сайт, платформа для опеки и пожертвований. * Основные средства:   - Первоначальная стоимость аренды помещения — 44 000 рублей в месяц.  - Необходимое оборудование (мебель, кофе-машина, кварцевые лампы и др.) — около 400,000 рублей.  - Норма амортизации — линейный метод, средний срок амортизации — 5 лет.  - Поставщики сырья: локальные кофейни и производители продуктов для кофеен (условия поставок — долгосрочные контракты, ориентировочные цены — рыночные).    **Финансовые параметры:**   * Объём финансирования проекта: 500 тыс. рублей (первоначальные инвестиции). * Выручка: прогнозируемая выручка — около 40 тыс.рублей в месяц (с учётом всех услуг, включая кафе, мероприятия и пожертвования). * Издержки производства: 120,000 рублей (включая аренду, коммунальные услуги, зарплаты сотрудников, корма для кошек, ветеринарные услуги). * Денежный поток: положительное значение за счёт сбалансированного распределения выручки и снижения переменных расходов (таких как закупка корма и другие переменные услуги). * Срок окупаемости: около 1.5-2 лет, с учётом постепенного роста клиентской базы. * Рентабельность: индекс рентабельности проекта около 1.2-1.4. * Бюджетная эффективность: проект приносит стабильный поток доходов за счёт совмещения услуг кафе и работы с приютами. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | КотоКофейня предлагает уникальные услуги и продукты, которые обеспечивают конкурентные преимущества по сравнению с другими заведениями и аналогичными проектами. Вот наши основные качественные и характеристики, которые выделяют наш проект на фоне конкурентов:  1. Уникальная концепция и атмосфера  - Комфортная среда: КотоКафе предлагает уютную и дружелюбную атмосферу, где клиенты могут расслабиться и наслаждаться общением с кошками. Мы уделяем внимание дизайну интерьера и обеспечению комфортных зон для отдыха, что создает уникальный опыт посещения.  - Тематика мероприятий: мы организуем различные тематические вечера, мастер-классы и фотосессии, что позволяет клиентам не только общаться с кошками, но и участвовать в интересных активностях, что не всегда предлагается в других заведениях.  2. Технологическая платформа  - Интерактивный сайт: наша онлайн-платформа будет содержать подробную информацию о кошках, позволяя клиентам заранее знакомиться с животными и выбирать, с кем они хотят провести время. Это значительно повышает удобство и привлекает больше посетителей. Сайт будет функционировать на основе искусственного интеллекта: автоподбор питомца для посетителя по его характеру и предпочтению ( по аналогии сайта знакомств)  - Система опеки: уникальная возможность онлайн-опеки над кошками предоставляет клиентам эмоциональную связь с животными, что не встречается в большинстве аналогичных проектов.  3. Социальная ответственность и поддержка  - Благотворительность: наша платформа будет включать раздел для пожертвований в поддержку приютов и кошек, что создает дополнительную ценность для клиентов, желающих поддержать благие дела.  - Услуги кототерапии: мы предлагаем услуги кототерапии, что может привлечь людей, ищущих эмоциональную поддержку, и выделяет нас среди конкурентов, которые не предоставляют таких услуг.  4. Качество обслуживания  - Обученный персонал: мы акцентируем внимание на подборе и обучении персонала, который будет не только профессионально обслуживать клиентов, но и заботиться о кошках. Высокий уровень обслуживания и внимание к деталям создают положительный опыт для посетителей.  - Гибкие условия бронирования: мы предлагаем удобные условия для записи на мероприятия и бронирования времени посещения, что минимизирует время ожидания и увеличивает комфорт для клиентов.  5. Ценовая политика  - Доступные цены: Цены на услуги котокафе будут сопоставимы с аналогичными заведениями, но мы предлагаем больше услуг и возможностей, что делает наше предложение более выгодным.  - Специальные предложения: периодические акции, скидки для постоянных клиентов и специальные предложения для групп увеличивают привлекательность наших услуг.  6. Партнёрские отношения  - Сотрудничество с приютами и ветклиниками: мы установим партнерские отношения с местными приютами и ветклиниками, что обеспечит нам доступ к животным, нуждающимся в помощи, и создаст дополнительный поток клиентов через совместные рекламные кампании.  - Взаимовыгодные условия: партнёрские программы и совместные мероприятия помогут нам выделиться на фоне конкурентов, предлагая больше возможностей для взаимодействия с клиентами.  7. Маркетинг и коммуникация  - Активное присутствие в социальных сетях: мы будем активно продвигать наш проект в социальных сетях, создавая сообщество любителей кошек, что поможет в привлечении клиентов и повышении узнаваемости бренда.  - Контент-маркетинг: публикация статей, советов по уходу за кошками и историй успеха на сайте и в блогах привлечет внимание потенциальных клиентов и поможет установить доверительные отношения с аудиторией.  Конкурентные преимущества КотоКафе заключаются в уникальном сочетании качественных и количественных характеристик, включая уникальную концепцию, высокое качество обслуживания, технологические инновации, доступные цены и социальную ответственность. Эти факторы помогут привлечь целевую аудиторию и обеспечить устойчивый рост бизнеса в будущем. |
| 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* | Для создания нашего продукта — сайта с информацией о животных — будут использованы следующие научно-технические решения, обеспечивающие его конкурентоспособность:  1. Разработка веб-платформы:  - Технические параметры:  - Фронтенд разработан на React, что обеспечивает высокую производительность, быстрый рендеринг страниц и динамическую подгрузку контента.  - Бэкенд реализован на Node.js с использованием Express для обеспечения легкости и гибкости обработки данных, что позволяет быстро реагировать на запросы пользователей.  - Использование MongoDB как базы данных для эффективного хранения и управления данными о животных, что позволит обрабатывать большие объёмы данных и легко масштабироваться.  - Конкурентные преимущества: Высокая скорость работы сайта, удобный пользовательский интерфейс и возможность легко добавлять новые функции в будущем.  2. Система управления контентом (CMS):  - Технические параметры:  - CMS разработана на базе Strapi, что упрощает добавление и обновление данных о животных без необходимости глубоких знаний программирования.  - Поддержка REST API и GraphQL для интеграции с другими системами и мобильными приложениями.  - Конкурентные преимущества: Простота в управлении контентом, высокая адаптивность к изменениям требований бизнеса.  3. Интеграция платёжных систем:  - Технические параметры:  - Интеграция с платёжными шлюзами Stripe и PayPal, что обеспечивает безопасные и быстрые транзакции для поддержки пожертвований и оплаты услуг на сайте.  - Конкурентные преимущества: Надёжные и проверенные платёжные системы, признанные во всём мире, которые гарантируют безопасность пользователей.  4. Адаптивный веб-дизайн:  - Технические параметры:  - Использование Bootstrap и Material-UI для обеспечения адаптивности интерфейса на всех типах устройств, от мобильных телефонов до десктопов.  - Поддержка Retina-дисплеев и современных стандартов HTML5/CSS3.  - Конкурентные преимущества: Удобство использования сайта на любых устройствах, что привлекает более широкую аудиторию.  5. Система уведомлений:  - Технические параметры:  - Интеграция с Firebase для push-уведомлений и Twilio для email-рассылок.  - Автоматизированные уведомления для пользователей о важных событиях, связанных с животными (например, новые поступления животных или завершение бронирования).  - Конкурентные преимущества: Эффективное взаимодействие с пользователями, повышающее их вовлечённость и лояльность к сервису. |
| 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* | Наш стартап-проект находится на уровне TRL 3: мы начали исследования и разработки, что подтвердило ключевые характеристики нашей платформы. На этом этапе мы работаем над структурой сайта, интеграцией с базами данных приютов, и прорабатываем основные функции для удобного поиска животных и подачи заявок на их усыновление.  **Более подробное описание каждых пунктов TRL:**  1. TRL 1 — Утверждение и публикация базовых принципов технологии:  Мы начали с идеи создать сайт для взаимодействия с животными, опубликовав базовые принципы технологии на этапе концептуального обсуждения.  2. TRL 2 — Формулировка концепции технологии и оценка области применения:  Концепция сайта для взаимодействия с животными сформирована. Мы определили основные функции (поиск информации о животных, поддержка процесса усыновления) и оценили области применения (приюты, волонтеры, будущие владельцы животных).  3. TRL 3 — Начали исследования и разработки. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект соответствует научно-техническим приоритетам региона и образовательной организации, поскольку решает актуальную проблему взаимодействия между приютами для животных и потенциальными владельцами. В регионах с высокой численностью бездомных животных и переполненными приютами (в том числе в нашем регионе) существует острая необходимость в улучшении процессов поиска новых хозяев для животных.  Проект направлен на повышение эффективности процесса информирования населения о животных, нуждающихся в помощи, и взаимодействия с приютами. Это особенно важно для региона, где проблема бездомных животных требует решения на уровне партнерства с социальными инициативами и органами власти.  Кроме того, образовательная организация поддерживает инициативы, связанные с социальной ответственностью и вовлечённостью в проекты по защите животных, что делает данный стартап значимым и актуальным для формирования положительного социального эффекта и воспитания экологической культуры у студентов и населения.  Таким образом, проект не только удовлетворяет актуальные потребности региона, но и способствует выполнению образовательных задач по развитию социальных и экологических инициатив. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | **Основные каналы продвижения нашего продукта (сайта с информацией о животных) будут включать:**  1. Социальные сети (ВКонтакте, Телеграмм) – основной акцент будет сделан на активное взаимодействие с пользователями, публикацию историй о животных, доступных для усыновления, и проведение акций, что позволит привлечь внимание аудитории и вовлечь её в процесс. Социальные сети являются популярной платформой для коммуникации, особенно среди нашей целевой аудитории – молодых людей и семей, интересующихся домашними животными.  2. Целевая реклама (Google Ads, Яндекс.Директ) – таргетированная реклама позволит эффективно охватить пользователей, интересующихся вопросами усыновления животных, уходом за домашними питомцами и экологическими инициативами. Использование ключевых слов и поведенческого таргетинга поможет достичь максимального эффекта.  3. Партнерство с приютами и ветклиниками – работа с местными приютами и ветклиниками поможет расширить узнаваемость нашего проекта через их ресурсы и клиентов. Мы планируем установить взаимовыгодные партнерские отношения, при которых они смогут использовать наш сайт как платформу для представления своих животных.  4. События и выставки животных – участие в выставках домашних животных и зоомероприятиях позволит продвигать наш продукт среди целевой аудитории напрямую, рассказывая о возможностях сайта и его преимуществах для поиска животных и информации о них.  5. Публикации в местных СМИ – информационная поддержка через местные газеты, радио и телевидение поможет привлечь внимание к социальной значимости проекта и наладить контакт с широкой аудиторией. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | **Каналы сбыта нашего продукта (сайта с информацией о животных) будут включать:**  1. Онлайн-платформа (сайт) – основной канал сбыта, через который пользователи смогут получать всю необходимую информацию о животных, доступных для усыновления. Выбор онлайн-платформы обусловлен удобством для пользователей, широкой доступностью в любое время и минимальными затратами на обслуживание.  2. Мобильное приложение (в перспективе) – в будущем планируется разработка мобильного приложения для удобства пользователей, что обеспечит доступ к информации в любом месте и облегчит процесс взаимодействия с сайтом. Мобильные устройства широко используются нашими потенциальными пользователями, что делает этот канал сбыта крайне перспективным.  3. Партнерские организации (приюты, ветклиники) – партнеры, такие как приюты и ветклиники, будут размещать информацию о животных на нашем сайте, что обеспечит дополнительный приток пользователей и повысит эффективность проекта. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | **Описание проблемы**  Проблема, на решение которой направлен наш проект, заключается в недостатке подходящих условий для временного содержания и социализации кошек, находящихся в приютах, а также в ограниченных возможностях взаимодействия с ними со стороны потенциальных хозяев. В приютах часто отсутствуют ресурсы для полноценного ухода и создания комфортных условий для животных, что снижает их шансы на усыновление. Для многих людей, которые хотят взять кошку домой или хотя бы помочь животным, процесс выбора и принятия решения осложняется отсутствием доступной информации о характере, привычках и состоянии здоровья животных.  Эта проблема важна, так как большое количество бездомных кошек в приютах не находит дом, что ведет к их изоляции и ухудшению состояния здоровья. Кроме того, потенциал кошек как эмоциональной поддержки для людей недостаточно раскрыт. В нынешней социальной и экономической ситуации у людей появляется больше потребности в эмоциональной помощи, и кошки могут стать важными «помощниками» в борьбе с одиночеством и стрессом.  Наш сайт решает проблему тем, что предоставляет подробную информацию о кошках, создавая тем самым мост между приютами, КотоКофейней и людьми, которые хотят взаимодействовать с животными, ухаживать за ними или взять их в опеку. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 26 | **«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)* | Наш стартап-проект решает проблемы, связанные с потребностью людей в эмоциональном общении с животными и необходимостью обеспечения кошек, находящихся в приютах, возможностями для социализации и поиска нового дома.  **1. Потенциальные потребители услуги КотоКафе** — это люди, которые по ряду причин (аллергия, отсутствие времени для ухода, не соответствующие условия жилья) не могут завести кошку, но нуждаются в эмоциональной поддержке. Для этих людей проект предоставляет безопасное место, где можно провести время с кошками, расслабиться и получить положительные эмоции. Основная мотивация этих клиентов заключается в удовлетворении своей потребности в эмоциональном контакте с животными, без необходимости их содержания и ухода. Возможность бронирования через сайт позволяет спланировать визит и избежать переполненности заведения.  **2. Кошки из приютов, которые нуждаются в социализации и внимании со стороны людей.** КотоКофеня предоставляет им безопасное пространство для общения с посетителями, повышая их шансы найти семью. Наш сайт служит ключевым инструментом для поддержки этих животных: каждая кошка имеет свою страницу с подробной информацией, что помогает посетителям ближе познакомиться с ними до посещения. Интерактивный раздел для опеки позволяет заинтересованным пользователям поддерживать кошек финансово и получать регулярные обновления о жизни своих подопечных.  **3. Партнеры и заинтересованные стороны, такие как приюты и ветеринарные клиники, тоже являются держателями проблемы.** Они ищут пути для улучшения качества жизни кошек и увеличения шансов на их усыновление. Сотрудничество с КотоКафе через онлайн-платформу решает эту проблему, предлагая дополнительный канал для представления кошек широкой аудитории, тем самым увеличивая их шансы на нахождение дома.  Проект решает значительную часть проблемы, так как он предоставляет людям безопасную и удобную возможность общения с кошками, улучшая их эмоциональное состояние, и одновременно помогает кошкам найти новую семью. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | **Способы решения проблемы с помощью товаров и услуг КотоКафе:**  КотоКофейня предлагает уникальный набор товаров и услуг, которые помогут как потребителям, так и кошкам из приютов.  1. Услуга аренды пространства для отдыха с кошками:  - Посетители смогут проводить время в уютной и дружелюбной атмосфере, общаясь с кошками, что поможет им удовлетворить потребность в эмоциональной поддержке. Это создаст безопасное пространство, где люди смогут расслабиться и отдохнуть от повседневной суеты.  - Мы обеспечим комфортные зоны для общения с животными, что повысит качество их взаимодействия и сделает опыт посещения более приятным и запоминающимся.  2. Информация о кошках на сайте:  - Каждая кошка будет иметь собственную страницу с подробным описанием, включая возраст, породу, характер, привычки и истории. Это даст потенциальным посетителям возможность заранее узнать о животных, что поможет им сделать осознанный выбор при посещении.  - Фотографии и видео позволят людям лучше понять индивидуальность каждой кошки, что повысит интерес к общению с ними.  3. Интерактивный раздел для опеки:  - С помощью данного раздела пользователи смогут взять кошек под опеку онлайн, получая возможность следить за их состоянием и получать регулярные обновления. Это обеспечит пользователям чувство причастности и ответственности за животное, а также создаст дополнительные эмоциональные связи.  - Возможность делать пожертвования на содержание и лечение кошек предоставит пользователям возможность внести вклад в улучшение их жизни и повысить финансовую устойчивость кафе.  4. Запись на мероприятия и бронирование:  - Система онлайн-бронирования мероприятий позволит пользователям планировать свои визиты и избегать переполненности заведения, что сделает опыт посещения более комфортным.  - Участие в тематических вечерах, мастер-классах и фотосессиях обеспечит дополнительный способ взаимодействия с кошками и улучшения эмоционального состояния клиентов.  5. Платформа для благотворительности:  - Раздел на сайте для пожертвований позволит пользователям поддерживать приюты и само КотоКафе, что будет способствовать улучшению условий жизни кошек.  - Возможность подписываться на регулярные пожертвования обеспечит устойчивый финансовый поток, который поможет в финансировании лечения и ухода за кошками.  6. Новости и блог:  - Публикация историй успеха и советов по уходу за кошками на сайте поможет повысить осведомленность клиентов о важности адаптации и заботы о животных, а также создаст активное сообщество, объединяющее любителей кошек.  - Это будет способствовать формированию культуры заботы о бездомных животных и поможет людям понять важность их поддержки.  С помощью предлагаемых товаров и услуг наше КотоКафе решает проблемы эмоциональной поддержки для людей и социализации для кошек, создавая взаимовыгодное взаимодействие между клиентами и животными. |
| 28 | **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.* | Наш проект ориентирован на растущий сегмент индустрии досуга и эмоционального благополучия, особенно среди жителей крупных городов. КотоКафе, как концепция, объединяющая общение с животными и комфортное пространство для отдыха, активно развивается в странах Европы и Азии. В России этот формат набирает популярность, что открывает значительные возможности для захвата рынка.  **1. Сегмент рынка:**  - Основной целевой аудиторией являются жители мегаполисов, которые ищут способы снятия стресса, взаимодействия с животными, а также проводят время в уютных местах.  - Вторичная целевая аудитория — люди, желающие усыновить кошек, но предпочитающие сначала познакомиться с питомцами в спокойной атмосфере.  - Сегмент также охватывает людей, которые не могут содержать кошку по разным причинам, но хотят помогать животным через опеку или пожертвования.  **2. Потенциал масштабирования:**  - Возможности для роста бизнеса включают открытие новых котокафе в крупных городах и регионах, где растёт спрос на эмоциональную поддержку и уникальные места для отдыха.  - В дополнение к расширению сети кафе, значительный потенциал для увеличения доходов даёт онлайн-платформа, через которую можно будет взаимодействовать с пользователями: организация опеки, благотворительные программы, записи на мероприятия.  - Развитие партнёрств с приютами и волонтёрскими организациями позволит наладить постоянный приток животных и поддерживать интерес к проекту.  **3. Команда:**  - Тимофеева Варвара Сергеевна, менеджер проекта и лидер, обладает сильными навыками координации и управления проектами, что обеспечит грамотное руководство и организацию бизнеса.  - Баскиева Алина Алмазовна, как помощник лидера, обладает отличными навыками работы с инструментами Microsoft Office, что поможет эффективно организовать внутренние процессы, деловую документацию и коммуникацию.  Таким образом, наш проект обладает высоким потенциалом для успешной работы на рынке, с возможностью расширения и увеличения рентабельности бизнеса благодаря грамотной организации команды и эффективному управлению проектом. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** | Переход к этапу прототипирования и тестирования на целевой аудитории. |