**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 (краткоеописание) |
| 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. |