**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: https://pt.2035.university/project/ena**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | LightLunch |
| **2** | **Тема стартап-проекта\***  | Тема стартап-проекта LightLunch Создать и запустить инновационное мобильное приложение, которое обеспечит удобный и эффективный способ заказа и оплаты пищи в столовых университетов. Приложение позволяет студентам, преподавателям и другим сотрудникам университета экономить время и получать качественное питание без лишних неудобств. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | Информационные технологии и электроника |
| **4** | **Рынок НТИ** | *TechNet* |
| **5** | **Сквозные технологии**  | *Облачные технологии, Бесконтактные технологии, Коммуникационные API, Безопасность и защита данных, Сетевые технологии, Базы данных,*  |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - ФИО Касьянова Алина Сергеевна- телефон +79969064120- почта alinakasyanova54423@gmail.com |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 |  | ID5664609 | Касьянова АлинаСергеевна | Лидер (CEO) | +79969064120alinakasyanova54423@gmail.com |  |  |
| 2 |  | ID1761275 | Гаязутдинов Рафис Радисович | Технолог, разработчик (CTO) | +79991636943gayazutdinov99@mail.ru |  |  |
| 3 |  | ID1761280 | Гарифьянова Регина Илдаровна | Маркетолог (CMO) | +79871438335Reginagarifanova4477@gmail.com |  |  |

 |
|  | **план реализации стартап-проекта** |
| **8** | **Аннотация проекта** | Создание университетского приложения,которая значительно упростит процесс заказа и оплаты блюд в столовых университетов.Наше приложение позволит студентам быстро и легко выбрать желаемое блюдо, оплатить его через приложение и заранее указать время, когда они готовы получить свой заказ |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| **9** | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | мобильное приложение, разработанное специально для студентов, преподавателей и сотрудников университетов для удобного заказа и оплаты еды в столовых университетов. Приложение будет доступно на платформах iOS иAndroid, а также может иметь веб-версию для доступа через браузер. |
| **10** | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  | Стартап-проект решает проблемы всех участников вузовского сообщества, обеспечивая более эффективное и комфортное взаимодействие с экономией временем получении качественного питания без лишних неудобств. |
| **11** | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | Потенциальные потребительские сегменты включают в себя: СтудентыПреподаватели Администрация ВУЗаУчебные заведения и ВУЗы |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)**  | Ключевые технические решения: 1.Мобильное приложение и веб-платформа: Основная техническая основа стартапа будет разработка мобильного приложения для iOS и Android, а также веб-платформы для обеспечения доступа с различных устройств. 2. Введение бесконтактных методов оплаты, таких как NFC-технология или QR-коды, позволит пользователям совершать платежи без необходимости физического контакта с кассовым аппаратом. Это повысит удобство и безопасность процесса оплаты3.Безопасность данных: Применение современных методов шифрования и безопасности данных для защиты конфиденциальной информации студентов и преподавателей. |
| **13** | **Бизнес-модель\***  |  Премиум-функции: Мы можем предлагать партнерским столовым премиум-планы или дополнительные функции, которые будут доступны за дополнительную плату. Например, предоставление столовым инструментов управления, аналитики и маркетинговых возможностей для увеличения их эффективности и прибыльности. Сотрудничество с университетами: Мы можем искать сотрудничество с университетами для внедрения нашего приложения в их столовые. Это может включать установку специального оборудования или интеграцию с существующими системами распределения и управления заказами. В этом случае, университеты могут предоставлять финансируемую услугу для студентов или субсидировать комиссионные сборы. Подписки и дополнительные услуги: Мы можем предложить пользовательскую подписку или различные дополнительные услуги студентам, такие как более быстрая доставка или доступ к эксклюзивным предложениям и акциям. Комиссионные сборы от столовых: Приложение будет получать комиссионные сборы с каждого заказа, сделанного через платформу. Это позволит столовой использовать наши услуги и получать новых клиентов, а также повысить эффективность и скорость обработки заказов. |
| **14** | **Основные конкуренты\***  | UNEAT.  |
| **15** | **Ценностное предложение\***  | Наше приложение для вуза решает проблемы студентов и преподавателей, обеспечивая более эффективное и комфортное взаимодействие с экономией временем получении качественного питания без лишних неудобств. |
| **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.)\***  | Наш стартап имеет сильные конкурентные преимущества, включая уникальное ценностное предложение, техническое преимущество и возможность стратегического сотрудничества с учебными заведениями, что делает его устойчивым и успешным на рынке образовательных технологий. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| **17** | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  | Соответствие идеи проекта тематическому направлению образования и управления вузовскими ресурсами подтверждается возможностью создания эффективной системы, которая направлена на решение проблемы студентов, связанной с заказом пищи в столовой. Оно поможет студентам сэкономить время на поиске и ожидании в очередях в столовой, а также позволит им настроить свой заказ согласно своим потребностям и предпочтениям. Такое приложение поддерживает комфортную и эффективную организацию питания в университетах, что является основной целью данного лота. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | Организационные параметры: Структура компании: Определение организационной структуры стартапа, включая роли и обязанности ключевых сотрудников. Команда: Найм и развитие квалифицированной команды, включая разработчиков, дизайнеров, маркетологов и специалистов по обслуживанию клиентов. Партнерства: Заключение партнерских соглашений с учебными заведениями и образовательными организациями. Управление данными: Разработка политики по обработке данных и соблюдение нормативных требований в области конфиденциальности. Производственные параметры: Разработка и обслуживание ПО: Создание и поддержание мобильного приложения и веб-платформы, включая регулярные обновления и исправление ошибок. Интеграция с системами: Разработка и обеспечение интеграции с учебными информационными системами вузов. Техническая поддержка: Предоставление высококачественной технической поддержки для пользователей. Управление продуктом: Планирование и разработка новых функций и улучшений на основе обратной связи пользователей. Финансовые параметры: Поступление средств: Источники финансирования, включая инвестиции, венчурный капитал и доход от продаж. Оплата и информирование: Приложение будет интегрировано с различными способами онлайн-оплаты, позволяя пользователям удобно оплачивать заказ через платежные системы или банковские карты. После успешной оплаты, пользователь получит уведомление о подтверждении заказа и информацию о времени, когда его заказ будет готов.﻿﻿﻿Меню и столовые: Приложение предоставляет возможность просматривать меню различных столовых университета и выбирать из разнообразных блюд и напитков. Каждая позиция меню будет сопровождаться описанием, фотографией и ценой. Пользователь сможет выбрать нужные позиции, добавить их в корзину и перейти к оформлению заказа.﻿﻿﻿Оформление заказа: UniDine позволит пользователям выбрать удобное время, когда они планируют посетить столовую университета. Они смогут заранее оформить заказ, выбирая блюда и напитки из меню и указывая свои предпочтения или дополнительную информацию.﻿﻿﻿Оплата и информирование: Приложение будет интегрировано с различными способами онлайн-оплаты, позволяя пользователям удобно оплачивать заказ через платежные системы или банковские карты. После успешной оплаты, пользователь получит уведомление о подтверждении заказа и информацию о времени, когда его заказ будет готов.﻿﻿﻿Рейтинг и отзывы: Пользователям UniDine будет предоставлена возможность оценивать и оставлять отзывы о столовых университета, основываясь на их опыте посещения. Это поможет другим пользователям принимать информированные решения при выборе столовой. |
| **19** | **Основные конкурентные преимущества\***  | Наш стартап имеет сильные конкурентные преимущества, включая уникальное ценностное предложение, техническое преимущество и возможность стратегического сотрудничества с учебными заведениями, что делает его устойчивым. |
| **20** | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** |  Аналитика и искусственный интеллект База данных и хранение данныхУдобный пользовательский интерфейс Модель монетизации Система безопасности и защита данныхРазработка мобильного приложенияИнтеграция с базой данных столовыхАвтоматизация процесса заказа |
| **21** | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  | Уровень готовности продукта TRL может варьироваться в зависимости от стадии развития стартапа. Важно постоянно работать над улучшением и развитием продукта, чтобы достичь более высокого уровня готовности и успешно внедрить его на рынок образовательных технологий. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | разработка приложения позволит упростить и ускорить процесс заказа еды, а также предоставлять студентам больше возможностей для выбора блюд, основываясь на их предпочтениях и потребностях. разработка приложения является примером использования современных технологий для улучшения учебного процесса и студенческой жизни в целом. Оно позволяет студентам экономить время и ресурсы, которые могут быть направлены на более полезные и интересные активности. создание приложения способствует развитию цифровых технологий и инфраструктуры, а также стимулирует предпринимательство и инновационные проекты в регионе. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  | Сотрудничество с ВУЗами и учебными заведениямиМобильные платформы Реклама в социальных сетях и образовательных публикациях Презентации и демонстрации в образовательных событиях Реферальные программы и рекомендации от студентов и преподавателей  |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\***  | Партнерские соглашения с образовательными учреждениями. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | Разрозненность информации, ограниченная доступность и недостаток персонализации затрудняют эффективное обучение и управление учебным процессом.  |
| **26** | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  | Наше приложение позволит экономить время, а также помочь столовым университетов усилить свою конкурентоспособность и улучшить качество обслуживания. |
| **27** | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  | Держатель проблемы: Держателем проблемы является как учебное заведение (вуз), так и его студенты и преподаватели.Мотивация держателя проблемы: Учебные заведения мотивированы улучшить качество обслуживания столовых и скорости подачи блюд, что способствует их привлекательности для студентов.Возможности решения проблемы с использованием продукции стартап-проекта: Стартап-проект в приложении для вуза предоставляет возможность централизованного и удобного доступа к меню, который имеется какие-либо изменения каждый день. Продукт обеспечивает персонализированные рекомендации, аналитику и легкий обмен информацией между студентами и преподавателями. Это позволяет студентам без спешки заказать, то что нравится им на самом деле и спокойно пообедать(поужинать) |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\***  |  LightLunch в данной области может предложить решение, которое облегчит выбор и поможет не стоять в длинных очередях |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | Desk в приложении для вузов, включающем оценки, расписание и мероприятия, имеет значительный потенциал рынка, учитывая растущий спрос на цифровые инструменты в образовании. С увеличением числа учебных заведений и студентов, а также стремлением к повышению качества образования, продукт имеет хорошие перспективы для монетизации через абонентские платы и рекламу. Однако успешность зависит от конкурентной обстановки, маркетинговых усилий и способности привлечь пользователей. Эффективная стратегия маркетинга и выгодные модели |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |