*Заполняйте паспорт в электронном виде, чтобы иметь возможность вносить изменения. Для удобства доступа можно сохранить файл в папку вашей команды на Google-диске.*

*Этот файл доступен для чтения, чтобы его заполнить, сделайте копию или скачайте. Если скачиваете, то загрузите на диск в формате Word-документа.*

*При редактировании выделенное цветом можно убрать :)*

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*не заполнять (ссылка на проект)*  не заполнять *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Псковский Государственный Университет |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковский |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Кофейня для автомобилистов | | | |
| **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.* | | | | | | кофейня для автомобилистов может предложить водителям удобное место для отдыха, расслабления и наслаждения кофе и вкусной едой во время поездки. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | |  | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **FoodNet** - рынок потребительской продукции от роботизации и IT в сегментах Агротех и Фудтех до биотехнологий, стимулирующий рост экономики и способный радикально повысить доступность и качество питания. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Необязательно для заполнения, при желании вы можете выбрать технологии из [Списка >>](https://docs.google.com/document/d/1vwlECVdkuY7c-L0QhRQLe0jlbZTGJ8O46v4SUp5I9Vo/edit?usp=sharing) | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | Здесь заполняем информацию о капитане команды.   * UntiID — <https://www.2035.university/> * Leader ID — <https://leader-id.ru/> * ФИО Маскаева Виталия Дмитриевна * Телефон 8-991-874-86-20 * Почта vitaliyamaskaeva@mail.ru | | | |
| **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 | **U1895416** | https://leader-id.ru/users/6470943 | Маскаева Виталия Дмитриевна | Генератор - идей | | 8-991-874-86-20  vitaliyamaskaeva@mail.ru |  | Проектная  деятельность |
| 2 | U1964636 | https://leader-id.ru/users/5716247 | Турилкина Ксения Алексеевна | Коммуникатор | | +79215024110 [turilkina9@gmail.com](mailto:turilkina9@gmail.com) |  | организатор  школьных  мероприятий,  ведущая, вице-  президент  школы,  победитель  школы дебатов |
| 3 | U1918160 | https://leader-id.ru/users/6480337 | Борская Надежда Игоревна | Коммуникатор | | 89532513774 , [nadezdaborskaa@gmail.com](mailto:nadezdaborskaa@gmail.com) |  | участвовала в  спортивном  проекте,  проводила  спортивный  марафон |
|  |  | 4 | U1919877 | https://leader-id.ru/users/5021753 | Яковлев Иван Александрович | финансовый  аналитик | | +79212100724 [wanek2233@gmail.com](mailto:wanek2233@gmail.com) |  | Организатор  международного  медиа форума ,  участник  международных ,  федеральных и  региональных  проектов |
|  |  | 5 | U1918206 | https://leader-id.ru/users/6430609 | Бородинская Елизавета Михайловна | Редактор | | +79113882412 [borodinskay.liza@gmail.com](mailto:borodinskay.liza@gmail.com) |  | участвовала в  литературном  проекте была  исследователем  ресурсов и  редактором |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | 1. Цели проекта: Создать кофейню для автомобилистов с использованием IT технологий   Задачи проекта:   1. 1.Выбор локации.Оптимальное расположение — вдоль оживлённого шоссе или трасс, при въезде или выезде из города с оживлённым трафиком.   2.Создание удобного меню. Упор нужно сделать на сбалансированный здоровый рацион и то, что еду удобно есть в дороге.  4.Продвижение. Для привлечения клиентов можно использовать систему бонусов, социальные сети, рекламу, объявления на тематических сайтах.   1. Ожидаемые результаты: **Удобство и доступность:** водители смогут насладиться вкусным кофе и отдохнуть во время поездки, не отвлекаясь от дороги.   кофейня может создать приятную атмосферу, где водители смогут насладиться кофе и отдохнуть.  Области применения результатов (где и как сможем применить проект), пример: может применяться по дороге из Пскова в Санкт-Петербург   1. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): автомобилисты |
|  | **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* | предложить широкий ассортимент напитков и закусок, включая горячие и холодные напитки, сэндвичи, салаты, выпечку и десерты  Организовать зону отдыха с удобными креслами и диванами, где водители и пассажиры смогут отдохнуть и расслабиться.  Автоматические кофемашины - установка современных качественных кофемашин, которые позволяют быстро и качественно приготовить кофе.  Специальные предложения - введение сезонных блюд и напитков. Например зимой глинтвейн, а летом лимонады.  Технология искусственный интеллект - планшет в столе,через которое будет осуществляться заказы людей и там же можно будет оплатить этот заказ. |
| 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* | Кофейня для автомобилистов решает проблему водителей, которые совершают длительные поездки или часто пользуются определённым маршрутом. |
| 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.)* | Андрей 28 лет. Женат, имеет двоих детей. Работает программистом. В свободное время предпочитает почитать книгу, провести время с семьёй. Увлекается написанием музыки и стихов.  День его начинается с того что он собирается на работу и отводит детей в детский сад. Потом возвращается домой к любимой семье. Вечер происходит за играми и разговорами с детьми.. День становится идеальным, когда он восхищается своими детьми.  Отправляясь в путешествие на машине вместе с семьёй. Он может заехать к нам в кофейню, для того чтобы вкусно поесть и просто отдохнуть и расслабиться.  Благодаря, нашей продукции он вкусно и сытно поесть, так еще и будет удивлен от подачи блюда |
| 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 реализации проекта будет использоваться  технология искусственный интеллект .  В столах будет встроен планшет с меню. Люди смогут быстро заказать себе еду, не дожидаясь официанта. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Целевая аудитория - люди которые часто находятся в дороге.  Уникальное предложение - быстрое обслуживание.  Каналы сбыта - автокофейни могут быть расположены на оживленных улицах, трассах. Также можно предоставлять услуги доставки через мобильное приложение или специальные платформы.  Ключевые партнеры - поставщики продуктов и ингредиентов. Рекламные агентства и СМИ для продвижения бренда.  Структура затрат - аренда места расположения. Закупка продуктов и ингредиентов. Зарплата персонала. Реклама и маркетинг.  Источники доходов - продажа напитков и закусок. Дополнительные услуги, как доставка.  Взаимоотношения с клиентами - автокофейня может предлагать скидки и акции для постоянных клиентов. Можно проводить опросы среди клиентов, чтобы улучшать качество продукции.  Инновации и развитие - можно экспериментировать с новыми видами напитками и закусок, чтобы привлечь покупателей. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Заправка ( **АЗС «СургутНефтегаз»)**  Вкусно и точка  Придорожные кофейни  Фудкорты  KFC |
| 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* | Благодаря, нашей продукции клиенты вкусно и сытно  поедят, так еще и будут удивлены от подачи блюд. У нас будет оборудована детская комната. Столы будут с округленными углами, чтобы дети не могли травмироваться. Будет предусмотрено детские блюда. У нас будут присутствовать аниматоры для детей наших клиентов. Вы сможете наблюдать, как готовит повар их еду. |
| 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* | Почему вы уверены, что проект может быть реализован?    Люди, которые проводят много времени за рулём, могут захотеть отдохнуть и перекусить. Кофейня, расположенная на оживлённой автомобильной трассе или в месте с хорошей парковкой, может стать удобным местом для остановки и отдыха?  В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими?  Кофейня может предложить не только кофе, но и другие напитки, закуски, десерты и основные блюда. Это позволит автомобилистам выбрать то, что им больше всего нравится.  Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным?  Кофейни, расположенные на оживлённых трассах, вблизи заправок, торговых центров и других мест с большим потоком людей, обеспечивают удобный доступ для автомобилистов. Это делает заведение заметным и привлекательным для потенциальных клиентов.  Приведите аргументы, почему ваш бизнес будет устойчивым (например, вы используете уникальные технологии, которых нет на рынке, или у вас большое количество потенциальных клиентов и т.п.).  такие кофейни могут привлечь новых клиентов, которые предпочитают пить кофе во время поездок. Это может быть особенно актуально для людей, которые часто ездят по делам или на отдых. автомобильные кофейни могут быть открыты в разное время в зависимости от потока клиентов. Это может быть удобно для автомобилистов, которые могут заехать в кофейню в любое удобное для них время. |
|  | **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* | **Умный автомат для приготовления кофе.** Для управления автоматом можно использовать микроконтроллеры, такие как Arduino или Raspberry Pi. Они позволят автоматически готовить кофе по выбранным рецептам и поддерживать нужную температуру напитков.  **Система управления меню.** Для управления меню можно использовать базы данных, такие как MySQL или PostgreSQL, и языки программирования, такие как Python или PHP. Они позволят автоматически обновлять информацию о меню, отслеживать продажи и анализировать данные.  **Система управления запасами.** Для управления запасами можно использовать системы управления складом, такие как 1C: Склад или МойСклад. Они позволят автоматически отслеживать запасы продуктов, заказывать новые и контролировать остатки.  **Система управления персоналом.** Для управления персоналом можно использовать системы управления персоналом, такие как Bitcop или HRlink. Они позволят автоматически вести учёт рабочего времени, рассчитывать зарплату и контролировать соблюдение правил безопасности.  **Система управления лояльностью**  **клиентов.** Для управления лояльностью клиентов можно использовать программы лояльности, такие как 1С:CRM ПРОФ или Bitcop Loyalty. Они позволят автоматически начислять бонусы, предоставлять скидки и анализировать поведение клиентов.  **Система управления рекламой.** Для управления рекламой можно использовать системы управления рекламой, такие как Яндекс.Директ или Google Ads. Они позволят автоматически размещать рекламу на различных площадках и отслеживать эффективность кампаний.  **Система управления Wi-Fi.** Для управления Wi-Fi можно использовать системы управления Wi-Fi, такие как Cisco Wi-Fi Controller или MikroTik RouterOS. Они позволят автоматически настраивать параметры сети и контролировать её работу.  **Система управления зарядными устройствами.** Для управления зарядными устройствами можно использовать системы управления зарядными устройствами, такие как Sonoff или ESP-12. Они позволят автоматически включать и выключать зарядные устройства в зависимости от уровня заряда аккумуляторов.  **Система управления освещением.** Для управления освещением можно использовать системы управления освещением, такие как Philips Hue или Xiaomi Mi Smart Home. Они позволят автоматически включать и выключать свет в зависимости от времени суток или присутствия людей.  **Система управления безопасностью.** Для управления безопасностью можно использовать системы управления безопасностью, такие как Bosch Security System или Honeywell Security. Они позволят автоматически отслеживать движение людей и автомобилей, а также контролировать доступ в помещение. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Мы будем сотрудничать с поставщиками продуктов и ингредиентов  Для продвижения приложения мы будем использовать социальные сети, блоги, видеохостинги, а также партнёрские сайты и приложения.  **Организационные моменты автокофейни:**  **Регистрация бизнеса.** Необходимо зарегистрировать бизнес в налоговой инспекции и выбрать подходящую систему налогообложения.  **Получение разрешений.** Для открытия автокофейни потребуются разрешения от местных властей и контролирующих органов.  **Оформление документов.** Необходимо оформить  документы на аренду помещения или покупку земли, а также на подключение к коммуникациям.  **Создание бренда.** Необходимо создать уникальный бренд автокофейни, который будет выделяться на фоне конкурентов.  Мы будем сотрудничать с партнерами, которые будут доставлять нам продукты и ингредиенты  Производственные параметры:  **Определение целевой аудитории:**  Автомобилисты, которые проводят много времени за рулём и нуждаются в месте, где можно отдохнуть и выпить кофе.  **Выбор формата кофейни:**  Кофейня-остров (площадью до 100 кв. м) для размещения на большой парковке или в месте с высокой проходимостью  **Выбор места расположения:**  Места с высокой проходимостью автомобилистов.  **Выбор поставщиков:**  Поиск надёжных поставщиков кофейных зёрен, молока, сливок, сахара и других ингредиентов для приготовления кофе и других напитков.  Заключение долгосрочных контрактов на поставку продуктов.  **Разработка меню:**  Классический кофе и другие горячие напитки  Холодные напитки (смузи, лимонады и т. д.)  Десерты и выпечка  Сэндвичи и другие лёгкие закуски  **Создание интерьера**  Стильный и современный дизайн, который будет привлекать внимание автомобилистов  Удобные кресла и диваны для отдыха  Яркие вывески и плакаты с информацией о меню и акциях  **Маркетинг и продвижение**  Реклама в местных СМИ и на рекламных щитах.  Акции и специальные предложения для привлечения новых посетителей.  Программы лояльности для постоянных клиентов.  **Управление персоналом**  Найм квалифицированных бариста, которые смогут приготовить качественный кофе и другие напитки  Обучение персонала обслуживанию клиентов и соблюдению санитарных норм  Создание комфортных условий работы для персонала.  **Финансовое планирование**  Расчёт затрат на аренду помещения, закупку продуктов, зарплату персонала и другие расходы  Определение оптимальной цены на продукцию и услуги  Контроль за финансовыми показателями и корректировка стратегии при необходимости  **Развитие и масштабирование**  Расширение сети кофеен в других районах города или регионах  Открытие дополнительных точек в местах с высокой проходимостью  Развитие онлайн-присутствия и доставки продукции  **Влияние внедрения новых технологий на объёмы производства:**  **Автоматизация процессов.** Внедрение новых технологий, таких как кофемашины с функцией самообслуживания, может ускорить процесс приготовления напитков и уменьшить нагрузку на персонал. Это позволит бариста уделять больше времени общению с клиентами  **Улучшение качества продукции.** Новые технологии могут обеспечить более высокое качество напитков и десертов, что повысит удовлетворённость клиентов и увеличит объёмы продаж.  **Оптимизация затрат.** Внедрение новых технологий может помочь снизить затраты на производство, например, за счёт уменьшения количества персонала. Это позволит кофейне предложить более низкие цены на продукцию и привлечь больше клиентов  **Развитие онлайн-присутствия.** Внедрение новых технологий в виде онлайн-заказов и доставки может расширить аудиторию кофейни и привлечь новых клиентов, которые предпочитают заказывать еду и напитки через интернет  **Улучшение имиджа.** Внедрение новых технологий может сделать кофейню более современной и привлекательной для клиентов. Это поможет укрепить имидж кофейни и привлечь больше посетителей  **Увеличение производительности.** Новые технологии могут помочь сотрудникам кофейни работать более эффективно и продуктивно. Это позволит увеличить объёмы производства и предложить клиентам больше продукции.  Финансовые параметры  Начальные инвестиции: - Закупка оборудования и мебели: стоимость необходимого оборудования для приготовления напитков и закусок, а также мебели и посуды для посетителей.  - Аренда помещения или покупка земли: затраты на аренду или покупку места для размещения автокофейни.  - Затраты на подключение к коммуникациям: расходы на подключение к электричеству, водоснабжению и канализации.  - Реклама и маркетинг: затраты на рекламные акции, скидки и другие маркетинговые мероприятия.  Ежемесячные расходы: - Зарплата персонала: расходы на оплату труда сотрудников.  - Закупка продуктов и ингредиентов: затраты на приобретение продуктов для приготовления напитков и закусок.  - Аренда: расходы на оплату аренды помещения или земли.  - Коммунальные платежи: затраты на оплату коммунальных услуг, таких как электричество, вода и отопление.  - Реклама и маркетинг: расходы на поддержание маркетинговых акций и скидок.  Доходы: - Выручка от продаж: сумма денег, полученная от продажи напитков и закусок.  - Дополнительные услуги: доходы от предоставления дополнительных услуг, таких как Wi-Fi или парковка.  Прибыль и рентабельность: - Чистая прибыль: разница между доходами и расходами после вычета всех затрат.  - Рентабельность: процентное соотношение чистой прибыли к начальным инвестициям или ежемесячным расходам.  Управление финансами: - Учёт доходов и расходов: ведение детального учёта всех финансовых операций.  - Контроль финансовых потоков: отслеживание денежных потоков и оптимизация затрат.  - Оптимизация затрат: поиск способов снижения затрат без ущерба для качества продукции и обслуживания.  Финансовые прогнозы: - Составление бюджета: планирование расходов и доходов на определённый период времени.  - Прогнозирование прибыли: оценка ожидаемой прибыли на основе финансовых показателей и прогнозов.  Финансирование: - Собственные средства: использование личных сбережений или инвестиций для финансирования бизнеса.  - Кредиты и займы: получение кредитов или займов от банков или других финансовых организаций.  - Гранты и субсидии: получение финансовой поддержки от государственных или частных организаций.  Финансовый анализ: - Анализ рентабельности: оценка эффективности бизнеса на основе финансовых показателей.  - Анализ ликвидности: оценка способности бизнеса выполнять свои обязательства в срок.  - Анализ финансовой устойчивости: оценка способности бизнеса выдерживать финансовые трудности. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Основные конкурентные преимущества для автокофейни:  Быстрое обслуживание. Автоматические системы приготовления напитков и закусок позволяют быстро обслуживать клиентов, сокращая время ожидания. Это особенно ценно в условиях современного ритма жизни, когда люди ценят своё время.  Разнообразие меню. Автокофейни могут предлагать широкий ассортимент напитков, закусок и десертов, удовлетворяя различные вкусы и предпочтения клиентов. Это делает их привлекательными для широкой аудитории.  Доступность цен. Благодаря автоматизированным процессам и оптимизации затрат, автокофейни могут предлагать доступные цены на свою продукцию. Это делает их привлекательными для людей с разным уровнем дохода.  Гибкость графика. Владельцы автокофейни могут самостоятельно выбирать график работы, что позволяет им совмещать бизнес с другими занятиями или интересами.  Минимальные требования к персоналу. Автоматические системы снижают необходимость в большом количестве персонала, что позволяет сократить расходы на оплату труда.  Возможность работы в режиме 24/7. Автоматические системы могут работать круглосуточно, что позволяет автокофейням быть доступными для клиентов в любое время суток.  Индивидуальный подход. Несмотря на автоматизацию, владельцы автокофейни могут уделять внимание качеству обслуживания и продукции, обеспечивая индивидуальный подход к каждому клиенту.  Возможность масштабирования. Автоматические системы могут быть масштабированы в зависимости от потребностей бизнеса, позволяя расширять ассортимент продукции, улучшать качество обслуживания и привлекать новых клиентов. |
| 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* | Технические параметры использования планшета в столе для заказов:  Управление системой:  \*\*\*Сенсорный экран:\*\*использование сенсорного экрана планшета для управления системой стола для заказов. Это позволяет посетителям легко размещать свои заказы и получать персонализированные рекомендации.  2.Сбор данных:\* Датчики и камеры: использование датчиков и камер в столе для заказов для сбора данных о посетителях и их заказах. Это может включать в себя анализ времени размещения заказа, выбранных блюд и напитков, а также других параметров.  3. Автоматизация процессов: использование алгоритмов искусственного интеллекта для автоматизации процессов, связанных с размещением заказов и обработкой платежей.  \*\*\*Оптимизация ресурсов:\*\*использование планшетов в столах для заказов может помочь оптимизировать ресурсы, такие как персонал и время ожидания.  4.Взаимодействие с клиентами:\* Чат-боты: использование чат-ботов на основе искусственного интеллекта для взаимодействия с клиентами через планшет в столе для заказов. Это может помочь обрабатывать простые запросы и предоставлять персонализированные рекомендации.  5. Интеграция с другими системами:  \*\*\*Интеграция с POS-системой:\*\*интеграция планшета в столе для заказов с POS-системой для обработки платежей.  6.Обратная связь и улучшение:\* Сбор отзывов: сбор отзывов от клиентов и сотрудников о работе системы стола для заказов.  \*\*\*Улучшение системы:\*\*внесение улучшений в систему стола для заказов на основе полученных отзывов. |
| 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* | Уровни готовности технологии:  TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Актуальность проекта заключается в том что - Одним из главных преимуществ такой кофейни является её доступность для широкого круга людей. Ведь автомобилисты, как правило, ценят своё время и комфорт, поэтому они будут рады возможности быстро и удобно выпить чашку ароматного кофе по пути на работу или домой. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. **Социальные сети.** Создание и продвижение бренда автокофейни в популярных социальных сетях, таких как ВКонтакте, Одноклассники, Яндекс Дзен и других. Публикация информации о меню, акциях, специальных предложениях и других событиях. 2. **Сайт.** Создание и продвижение официального сайта автокофейни, где будет размещена информация о меню, акциях, контактах и других важных данных. 3. **Email-маркетинг.** Отправка новостей, акций и специальных предложений подписчикам email-рассылки. 4. **Контекстная реклама.** Размещение рекламных объявлений в поисковых системах, таких как Яндекс и Google, для привлечения новых клиентов. 5. **Реклама в местных СМИ.** Размещение рекламы в местных газетах, на радио и телевидении для привлечения внимания к автокофейне. 6. **Сотрудничество с другими бизнесами.** Сотрудничество с другими бизнесами, такими как магазины, торговые центры и другие, для привлечения новых клиентов.   . |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. **Прямые продажи.** Продажа напитков и закусок напрямую клиентам через прилавок или мобильные точки продаж. 2. **Доставка.** Организация доставки напитков и закусок клиентам по их заявкам. 3. **Самовывоз.** Предоставление клиентам возможности забрать свои заказы самостоятельно. 4. **Продажа через интернет-магазин.** Продажа напитков и закусок через интернет-магазин с доставкой или самовывозом. 5. **Сотрудничество с другими организациями.** Сотрудничество с бизнес-центрами, офисами, торговыми центрами и другими организациями для организации точек продаж на их территории. 6. **Организация мероприятий.** Проведение мероприятий, таких как дегустации, мастер-классы и другие, для продвижения продукции и привлечения новых клиентов. 7. **Сотрудничество с партнёрами.** Сотрудничество с другими организациями, предлагающими сопутствующие услуги, такие как парковки, гостиницы и другие, для совместной организации точек продаж. 8. **Партнёрские программы.** Сотрудничество с другими компаниями, предлагающими услуги, которые могут быть интересны клиентам автокофейни. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | **Суть проблемы водителей, которые совершают длительные поездки или часто пользуются определённым маршрутом,** заключается в необходимости отдыха и возможности восстановить силы, не отвлекаясь от дороги. Такие водители ищут места, где можно выпить кофе, перекусить или просто отдохнуть. Кофейня, расположенная на основных дорогах или в местах с высокой проходиваемостью, может стать решением этой проблемы |
| 26 | **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* | **Решение проблемы водителей, совершающих длительные поездки или часто пользующихся определённым маршрутом**  **Открытие кофейни для автомобилистов:** создание специализированных кофеен, расположенных на основных дорогах или в местах с высокой проходиваемостью. Это позволит водителям отдохнуть и восстановить силы, не отвлекаясь от дороги  **Доступные цены:** установление разумных цен на услуги и продукты. Это сделает кофейню доступной для широкого круга водителей |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«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)* | **Отдых в тишине и покое**: водители могут отдохнуть в тишине и покое, не отвлекаясь на посторонние раздражители. Это может помочь им расслабиться и восстановить силы.  **Программы лояльности и специальные предложения**: кофейни могут предлагать программы лояльности и специальные предложения для водителей, что сделает посещение кофейни более выгодным |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Кофейня для автомобилистов может стать удобным местом для отдыха водителей во время длительных поездок или частых поездок по определённому маршруту. Она предлагает водителям тихое и спокойное место для отдыха, качественные продукты, программы лояльности и специальные предложения, а также приятную обстановку. Это может сделать посещение кофейни привлекательным для водителей и помочь им восстановить силы и продолжить поездку в бодром состоянии |
| 29 | **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.* | 1. **Анализ спроса на кофейные напитки и закуски.** Необходимо изучить спрос на кофейные напитки и закуски среди водителей, пассажиров общественного транспорта, а также среди людей, проводящих много времени в дороге. Можно провести опросы, интервью или фокус-группы, чтобы понять, насколько востребованы такие заведения. 2. **Изучение конкурентов.** Необходимо изучить существующие автокофейни и другие заведения, предлагающие кофейные напитки и закуски в дороге. Это поможет понять, какие услуги и продукты уже представлены на рынке, и определить, чем ваше заведение может выделиться. 3. **Определение целевой аудитории.** Необходимо определить, кто является вашей целевой аудиторией: водители, пассажиры общественного транспорта, люди, проводящие много времени в дороге. Это поможет сформировать уникальное предложение и разработать маркетинговую стратегию. 4. **Оценка потенциала рынка.** Необходимо оценить потенциал рынка, учитывая спрос на кофейные напитки и закуски, количество потенциальных клиентов, конкуренцию и другие факторы. Это поможет определить, насколько перспективным может быть открытие автокофейни. 5. **Анализ рисков.** Необходимо оценить риски, связанные с открытием автокофейни: экономические, политические, социальные, технологические и другие. Это поможет подготовиться к возможным трудностям и разработать стратегию их преодоления. 6. **Разработка маркетинговой стратегии.** Необходимо разработать маркетинговую стратегию, которая будет учитывать особенности целевой аудитории, конкурентов и потенциала рынка. Это поможет привлечь клиентов и повысить узнаваемость бренда. 7. **Оценка затрат.** Необходимо оценить затраты на открытие и содержание автокофейни: аренду помещения, закупку оборудования, оплату труда персонала, закупку продуктов и другие расходы. Это поможет определить, насколько рентабельным может быть проект. 8. **Разработка бизнес-плана.** Необходимо разработать бизнес-план, который будет учитывать все аспекты открытия и ведения автокофейни: от анализа рынка до оценки затрат. Это поможет структурировать проект и повысить его шансы на успех. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**



Следующую информацию нужно заполнить в том случае, если вы претендуете на участие в конкурсе и получение гранта

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | Выберите из списка по ссылке |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* | Важно описать именно будущий состав. В него могут быть включены не только текущие члены команды, но и специалисты, которые понадобятся вам в будущем. |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие*  *технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | Укажите, какое оборудование вам необходимо для реализации проекта. Это могут быть компьютеры, какие-либо станки и всё, что может быть необходимо для реализации. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может*  *быть.* | Опишите всех возможных партнеров, с которыми вы планируете работать. |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* | Опишите то, каким вы видите объем реализации продукции |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их*  *источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто.* | Опишите, какой объем дохода планируется, и как вы этого достигнете |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* | Опишите, какие расходы будут, и как вы к этому придете |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | Опишите, когда вы планируете выйти на самоокупаемость продукта |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | Опишите то, что у вас есть сейчас |
| Техническое оснащение: | Опишите то, что у вас есть сейчас |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Опишите то, что у вас есть сейчас |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |
| Функционирование юридического лица: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и  обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| Организация производства продукции: | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| Реализация продукции: | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | | Урок 8. | | | |
| Расходы: | | | Урок 8. | | | |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после  завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая  поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,  венчурных инвестиций и др.): | | | Опишите, откуда вы планируете привлекать средства | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ**  Здесь нужно описать каждый этап реализации проекта. Пример: <http://joxi.ru/J2b1pavS0PVDOm> Стоимость работ можно взять среднюю из поисковой выдачи. | | | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | | | | | | |
|  |  | | | | |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий  стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| **1** | Пример заполнения: <http://joxi.ru/J2b1pavS0PVDOm> |  |  |
| **2** |  |  |  |