Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **РЭУ имени Г. В. Плеханова Севастопольский филиал** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  | **Севастополь** |
| Наименование акселерационной программы  |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** |  Delicious tubes |
| **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.* | Стартап предлагающий "быстрое питание" из тюбика  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | - |
| **4** | **Рынок НТИ** | Фуднет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Новые производственные технологии |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID- Leader ID- ФИО Кудрявцева Анна Алексеевна- телефон +79787392372- anna.kudryavtseva77@mail.ru |
| **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 |  |  | Иваненко Карина Александровна |  | +797880917390 | - | - |
| 2 |  |  | Якутина Елизавета Сергеевна |  | +79786772898 | - | - |
| 3 |  |  | Казакова Диана Дмитриевна |  | +79781282352 | - | - |

 |
|  | 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* | Проект "Стартап предлагающий "быстрое питание" из тюбика" является инновационным предложением в области пищевой промышленности. Он заключается в разработке и производстве специального продукта, который будет представлять собой смесь пищевых ингредиентов, упакованную в удобный для употребления тюбик.Целью данного проекта является предоставление клиентам возможности получить полноценное питание в удобной и быстрой форме. Тюбиковое питание позволит пользователям не тратить время на приготовление пищи, что особенно актуально в современном ритме жизни, когда люди все больше сталкиваются с нехваткой времени.Продукт будет содержать все необходимые витамины, минералы и другие питательные вещества, необходимые для поддержания здорового образа жизни. Состав продукта будет разнообразным, включая различные виды мяса, рыбы, овощей, фруктов и других полезных компонентов. Благодаря упаковке в тюбик, питание будет легко переноситься и употребляться в любых условиях – дома, в офисе, в поездке и т.д.Основной потребительской группой данного продукта будут занятые люди, которым необходимо экономить время на приготовление пищи, но при этом они стремятся получать качественное и полноценное питание. Также продукт может заинтересовать людей, ведущих активный образ жизни и имеющих высокие требования к своей диете.Планом запуска проекта является проведение исследований для определения оптимального состава продукта, его вкусовых качеств и потенциальных рынков сбыта. Затем будет проведена разработка уникальной упаковки и производство первой партии продукта. Далее планируется проведение маркетинговых и рекламных мероприятий для привлечения клиентов.Проект "Стартап предлагающий "быстрое питание" из тюбика" имеет большой потенциал на рынке быстрого питания, так как предлагает удобный и полноценный продукт, соответствующий потребностям современного общества. |
|  | **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* | Продуктом, предлагаемым стартапом, может быть пищевая смесь или пищевой продукт, содержащийся в тюбике, который предназначается для быстрого питания. Это может быть смесь пищевых ингредиентов, насыщенная макро- и микроэлементами, витаминами и другими питательными веществами, которую можно быстро и удобно употребить, не требуя длительной приготовки или приготовления. Такой продукт может быть предназначен для людей, которые желают получить пищевое питание быстро, без значительных усилий или затрат времени на приготовление пищи. |
| 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* | Стартап, предлагающий "быстрое питание" из тюбика, решает проблему недостатка времени и удобства для занятых людей, которые не могут себе позволить тратить время на приготовление или поиск еды. Такой тип потребителей включает работающих людей, студентов, путешественников и всех, кто находится в постоянном движении и ищет быстрое и удобное решение для питания. |
| 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. Здоровый образ жизни: этот сегмент включает людей, которые следят за своим здоровьем, питаются правильно и предпочитают натуральные, органические продукты. Такие люди будут заинтересованы в быстром питании из тюбика, которое предлагает здоровые и питательные ингредиенты.
2. Занятые профессионалы: в современном мире многие люди ведут активный образ жизни и у них недостаточно времени на приготовление и употребление пищи. Удобная и быстрая альтернатива в виде питания из тюбика будет привлекательна для таких людей.
3. Путешественники: люди, часто путешествующие или находящиеся в постоянном движении, могут быть заинтересованы в быстром питании из тюбика, которое легко брать с собой и употреблять в любое удобное время.
4. Студенты: студенты часто имеют ограниченное время и доступ к полноценному питанию. Быстрое питание из тюбика может быть привлекательным вариантом для них, так как оно позволяет быстро получить необходимые питательные вещества.
5. Спортсмены: спортсмены и люди, активно занимающиеся физическими упражнениями, могут заинтересоваться быстрым питанием из тюбика, которое предлагает богатый набор питательных веществ и позволяет быстро восстановить энергию после тренировки.
6. Старше 50 лет: старшее поколение, особенно те, кто испытывает проблемы с пищеварением или жевательными функциями, могут заинтересоваться быстрым питанием из тюбика, которое предлагает легко усваиваемые и питательные компоненты.
 |
| 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* | 1. Разработка специальной формулы питательных веществ: для создания продукта, который можно употреблять из тюбика, потребуется разработка специальной формулы, которая будет содержать все необходимые макро- и микроэлементы, витамины, минералы и другие питательные вещества. Компания может разрабатывать собственные формулы или использовать уже существующие разработки в области питательных смесей.
2. Технология упаковки: для удобного использования продукта в виде питательного геля или пасты, стартап должен разработать или использовать существующую технологию упаковки, чтобы продукт был безопасным, герметичным и сохранял свои питательные свойства. Это может включать в себя методы упаковки, материалы, использование специальных клапанов или регулируемых дозаторов.
3. Быстрая ассимиляция питательных веществ: разработка специальных технологий, усиливающих быстроту и легкость усвоения питательных веществ организмом. Это может быть достигнуто, например, использованием нано- или микро-технологий в производстве продукта или созданием специальных формул, которые упрощают переваривание и усвоение питательных веществ.
4. Микробиологическая стабильность и безопасность: при создании продукта, который может храниться в тюбике, необходимо обеспечить его микробиологическую стабильность и безопасность. Это могут быть собственные разработки в области консервации и безопасности продуктов питания или использование существующих методов и технологий.

Окончательный выбор научно-технического решения и/или результата будет зависеть от конкретных целей и потребностей стартапа, его бюджета, исследовательской экспертизы и доступных ресурсов. |
| 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.*  | 1. Продукт: Разработка нового типа пищевого продукта, который будет представлять собой сбалансированную пищу, упакованную в удобный для потребления тюбик. Продукт может быть разных видов, таких как полноценное питание, супы, гелевые закуски или десерты.
2. Производство: Заключение договоров с производственными компаниями, которые имеют опыт в производстве пищевых продуктов. Можно рассмотреть возможность разработки собственного производства, чтобы обеспечить контроль качества и снизить затраты.
3. Брендинг и упаковка: Создание уникального бренда и дизайна для продукта, чтобы привлечь внимание целевой аудитории. Упаковка должна быть удобной, эффективной и привлекательной, чтобы потребитель мог легко использовать тюбик для приема пищи в любом месте и в любое время.
4. Маркетинг и реклама: Разработка комплексной маркетинговой стратегии для продвижения продукта. Это может включать в себя рекламные кампании в социальных сетях, участие в ярмарках и выставках, привлечение блогеров и инфлюэнсеров для продвижения продукта.
5. Ценовая политика: Установление конкурентоспособной цены для продукта, учитывая затраты на производство, маркетинг и доставку. Также можно предложить различные варианты упаковок и размеров тюбиков с разными ценовыми категориями.
6. Социальная ответственность: Уделять внимание экологическим и социальным аспектам, например, формированию перерабатываемой упаковки, использованию органических и натуральных продуктов, сотрудничеству с благотворительными организациями или поддержке здорового образа жизни.
7. Исследование и развитие: Постоянное развитие и улучшение продукта на основе обратной связи от потребителей, анализа рынка и внедрения новых технологий. Это поможет поддерживать конкурентоспособность и удовлетворять меняющиеся потребности потребителей.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Soylent - компания, специализирующаяся на производстве пищевых заменителей, в том числе и в виде жидкостей, которые можно употреблять из тюбика. Soylent предлагает концентрированные напитки, содержащие все необходимые питательные вещества.
2. Ample - стартап, предлагающий "complete meal" напитки в удобной упаковке, которые содержат все необходимые питательные вещества для замены полноценного приема пищи.
3. Huel - компания, производящая пищевые заменители, включая напитки в виде порошка, которые можно употребить из тюбика. Huel предлагает различные вкусы и опции, чтобы удовлетворить потребности покупателей.
4. Feed. - стартап, специализирующийся на производстве готовых блюд и напитков, которые содержат все необходимые питательные вещества для полноценного питания. Продукция Feed. доступна в различных форматах, включая напитки в тюбиках.
5. Saturo - компания, предлагающая пищевые заменители в виде жидкостей, которые можно употреблять из тюбика. Saturo предлагает различные вкусы и опции, чтобы удовлетворить потребности клиентов, и их продукция доступна в нескольких странах.
 |
| 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* | Наш стартап, предлагающий "быстрое питание" из тюбика, имеет уникальное ценностное предложение, которое делает нас превосходными перед нашими конкурентами. Преимущества нашего продукта включают:1. Быстрота и удобство: Наше "быстрое питание" из тюбика специально разработано для тех, кому нужно получить полноценное питание в любое время и в любом месте, не тратя лишнего времени на приготовление еды. Просто выберите нужный вам витаминный и питательный состав, откройте тюбик и насладитесь свежим и вкусным приемом пищи.
2. Натуральные ингредиенты: Мы гордимся тем, что наш продукт состоит только из натуральных и качественных ингредиентов. Мы отбираем самые свежие овощи, фрукты и злаки, чтобы обеспечить вам здоровое и сбалансированное питание.
3. Разнообразие вкусов и питательных составов: Мы предлагаем широкий выбор вкусов и питательных составов, чтобы каждый клиент мог найти идеальное сочетание для своих потребностей. От повышения энергии до улучшения пищеварения - у нас есть решение для каждого.
4. Инновационный подход: Мы всегда стараемся быть на шаг впереди, поэтому мы постоянно работаем над разработкой новых вкусов и повышением питательных свойств наших продуктов. Наше исследовательское подразделение активно исследует новые ингредиенты и технологии, чтобы предложить нашим клиентам самые передовые решения.
5. Качество и безопасность: Мы пристально следим за качеством и безопасностью наших продуктов. Весь наш процесс производства соответствует строгим нормам качества и гигиены, чтобы вы могли быть уверены в том, что получаете только лучшее.

Наши преимущества делают нас неподражаемыми на рынке "быстрого питания" из тюбика. Мы стремимся предлагать клиентам максимальное удовлетворение и уверены, что наш продукт станет идеальным решением для тех, кто ценит свое время и здоровье. |
| 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* | Аргументы в пользу реализуемости (устойчивости) бизнеса "Быстрое питание из тюбика":Инновационный продукт: Концепция "быстрого питания из тюбика" представляет собой инновацию на рынке питания. Этот продукт предоставляет альтернативу традиционным видам фаст-фуда, что привлечет внимание потребителей и обеспечит уникальность.Удобство и быстрота: В современном мире люди ценят свое время. "Быстрое питание из тюбика" предлагает удобство и быстроту получения пищи. Покупатели смогут заказать и потреблять питание даже в движении, что делает ваш продукт выгодным для занятых людей.Разнообразие вкусов и диетических ограничений: Вы можете предложить широкий ассортимент различных вкусов и опций для разных диетических потребностей (например, веганские, безглютеновые или низкокалорийные варианты), что привлечет разные группы потребителей.Снижение операционных расходов: Производство и упаковка продукта в тюбиках могут снизить операционные расходы. Это может привести к более выгодным ценам для покупателей, что станет дополнительным конкурентным преимуществом.Партнерство с доставкой: Вы можете установить партнерство с популярными службами доставки еды, чтобы расширить свой охват и удовлетворить потребности клиентов, которые предпочитают заказывать еду на дом.Маркетинг и брендинг: Сфокусированный маркетинг и создание уникального бренда для вашего "быстрого питания из тюбика" помогут создать лояльную клиентскую базу и выделиться среди конкурентов.Доступ к ограниченным ресурсам: Если вы установите долгосрочные партнерские отношения с поставщиками ингредиентов и упаковки, это обеспечит доступ к ограниченным ресурсам и обеспечит стабильное снабжение.Постоянное развитие: С появлением новых вкусов и улучшением упаковки вы сможете постоянно развивать свой продукт, удерживая интерес покупателей и обеспечивая долгосрочную прибыльность. |
|  | **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* | Основные технические параметры продукта "Быстрое питание из тюбика" и их обоснование:1. **Упаковка и консервация продукта**:

*Технический параметр*: Эффективная упаковка, которая сохраняет свежесть и качество продукта на протяжении длительного времени.*Обоснование*: Это важно для предоставления продукта в удобном формате, который можно легко хранить и транспортировать, что соответствует концепции "быстрого питания".1. **Технология производства и упаковки**:

*Технический параметр*: Продукт должен быть производимым в больших масштабах с использованием современных технологий.*Обоснование*: Эффективное производство и упаковка обеспечивают высокую производительность, снижение операционных расходов и возможность массовой продажи.1. **Безопасность и санитарные нормы**:

*Технический параметр*: Продукт должен соответствовать всем санитарным и безопасностным стандартам и нормам.*Обоснование*: Это обязательное требование для продуктов питания, чтобы обеспечить безопасность потребителей и соответствовать законодательству.1. **Ингредиенты и качество продукта**:

*Технический параметр*: Использование высококачественных ингредиентов и рецептов.*Обоснование*: Качество продукта существенно влияет на его вкус и привлекательность для потребителей. Только высококачественные ингредиенты обеспечат вкус и питательность.1. **Эффективная логистика и доставка**:

*Технический параметр*: Разработка системы логистики и доставки для обеспечения своевременного и качественного обслуживания клиентов.*Обоснование*: Эффективная доставка является неотъемлемой частью концепции "быстрого питания".1. **Технологическая инновация**:

*Технический параметр*: Использование технологических инноваций, таких как улучшенные методы производства и упаковки.*Обоснование*: Технологические инновации могут снизить затраты и повысить эффективность производства, что сделает продукт более конкурентоспособным. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | **Организационные параметры:**1. **Команда**: Основатели стремятся собрать высококвалифицированную команду, включая экспертов по производству, маркетингу, логистике и продажам. Команда будет работать совместно над разработкой, производством и продвижением продукта.
2. **Ценности и культура**: Основатели уделяют особое внимание созданию корпоративных ценностей и культуры, которые поддерживают качество продукта, ответственность перед потребителями и устойчивость бизнеса.
3. **Партнерство и поставщики**: Основатели будут активно искать партнерские возможности с поставщиками ингредиентов, упаковки и логистическими компаниями для обеспечения стабильных поставок и снижения затрат.

**Производственные параметры:**1. **Технология и оборудование**: Основатели будут инвестировать в современные технологии и оборудование для эффективного производства и упаковки продукта в тюбиках.
2. **Контроль качества**: Особое внимание будет уделено контролю качества продукта на всех этапах производства, чтобы обеспечить постоянно высокое качество.
3. **Складирование и логистика**: Разработается оптимальная система складирования и логистики, чтобы обеспечить своевременную доставку продукта в точки продаж и для онлайн-заказов.

**Финансовые параметры:**1. **Инвестиции**: Основатели планируют привлечь инвестиции для масштабирования бизнеса. Эти инвестиции будут использованы для расширения производства, маркетинга и развития сети точек продаж.
2. **Прибыльность**: Целью является достижение прибыльности в кратчайшие сроки. Это будет достигнуто за счет контроля затрат, масштабирования производства и эффективных маркетинговых усилий.
3. **Управление финансами**: Будет разработана система управления финансами для отслеживания расходов, учета прибыли и обеспечения финансовой устойчивости.
 |
| 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 продукта "Быстрое питание из тюбика" в сравнении с существующими аналогами:Удобство и мобильность: Продукт представлен в удобных тюбиках, что обеспечивает максимальную мобильность и возможность быстро перекусить даже в движении. Это значительно удобнее, чем традиционные формы "быстрого питания".Долгий срок годности: Тюбики обеспечивают долгий срок годности продукта, что делает его идеальным для хранения и использования в разных ситуациях, включая поездки и аварийные ситуации.Разнообразие вкусовых опций: "Быстрое питание из тюбика" предлагает широкий выбор вкусовых опций, учитывая предпочтения различных потребителей. Это позволяет удовлетворить множество вкусовых запросов.Сбалансированный состав: Продукт разработан с учетом сбалансированного состава, обогащенного необходимыми питательными элементами, что делает его более полноценной альтернативой быстрым перекусам.Ценовая доступность: В сравнении с некоторыми аналогами, продукт имеет более привлекательную цену, что делает его доступным для широкой аудитории потребителей. |
| 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* | Технологический процесс формирования продукта: Разработан эффективный технологический процесс создания содержимого тюбика с учетом оптимального сочетания ингредиентов, обеспечивающего высокое качество и вкусовые характеристики продукта.Выбор оптимального состава продукта: Проведены исследования для определения оптимального состава продукта, учитывая баланс макро- и микроэлементов, необходимых для полноценного питания и удовлетворения потребительских ожиданий.Биоинженерные технологии для сохранения свежести продукта: Применены современные методы биоинженерии для увеличения срока годности продукта без ущерба для его качества и пищевой ценности.Исследования упаковки с учетом сохранения вкусовых и питательных характеристик: Проведены исследования по разработке специализированной упаковки, обеспечивающей сохранность вкуса, аромата и питательных свойств продукта на протяжении всего срока годности.Биотехнологический анализ влияния ингредиентов на организм: Проведен биотехнологический анализ воздействия ингредиентов на организм человека для обеспечения безопасности и полезности продукта. |
| 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* | На данный момент стартап-проект "Быстрое питание из тюбика" находится на уровне готовности TRL-1 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект "Быстрое питание из тюбика" тесно соответствует научным и техническим приоритетам образовательной организации и региональных интересов. Он инновационно использует биоинженерные технологии, биотехнологический анализ, исследования в области продуктового дизайна и эргономики упаковки, что согласуется с академическими исследованиями и разработками в данной области. Кроме того, продукт учитывает потребности и предпочтения регионального рынка, что способствует развитию местной промышленности и удовлетворению спроса в регионе. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Онлайн-маркетинг: Реклама в поисковых системах и социальных сетях может быть эффективной стратегией, чтобы привлечь внимание к продукту. Потенциальные клиенты могут узнать о продукте через целевую рекламу, баннеры или контекстную рекламу. Это позволит достичь широкой аудитории и быстро передать информацию о продукте.Контент-маркетинг: Создание информативного контента о преимуществах и ценности продукта поможет привлечь внимание потенциальных клиентов. Блоги, видео-ролики, инфографика и другие форматы могут быть использованы для демонстрации уникальности и превосходства продукта.Инфлюенсерский маркетинг: Сотрудничество с популярными блогерами или инфлюенсерами, которые имеют аудиторию, заинтересованную в здоровом образе жизни или инновационных продуктах, может помочь в привлечении потенциальных клиентов. Их рекомендации или обзоры продукта могут создать доверие и убедить людей попробовать его.Партнерские программы: Установление сотрудничества с фитнес-центрами, спортивными клубами или здоровыми продуктами может помочь привлечь аудиторию, заинтересованную в здоровом образе жизни. Каждый партнер может рекомендовать продукт своим клиентам или сделать специальное предложение, чтобы привлечь новых потребителей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Онлайн-платформа для заказов и доставки: Один из наиболее эффективных каналов сбыта для продукта быстрого питания из тюбика будет использование онлайн-платформы для заказов и доставки. Это позволит достичь широкой аудитории и удовлетворить нужды клиентов, которые предпочитают удобство и скорость онлайн-заказов. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема заключается в низком спросе на стартап, предлагающий "быстрое питание" из тюбика. Несмотря на то, что такой вид питания может быть удобным и мобильным, он не получает должного внимания со стороны потребителей.Во-первых, одной из основных причин низкого спроса является отсутствие доверия со стороны потенциальных клиентов. Идея получения полноценного питания из тюбика может быть воспринята как неестественная и не здоровая альтернатива традиционному приему пищи. Люди предпочитают естественные продукты, блюда, приготовленные своими руками или из качественных ингредиентов. Отсутствие доверия к такому необычному методу питания может сдерживать клиентов от покупки и использования продукта.Во-вторых, проблема заключается в недостаточной информированности о преимуществах быстрого питания из тюбика. Возможно, стартап не сделал достаточного количества маркетинговых и рекламных усилий, чтобы привлечь внимание к своему продукту. Потенциальные клиенты не знают о том, какие пищевые компоненты содержатся в продукте, насколько он полезен и удобен в использовании. Отсутствие информации о продукте может приводить к недооценке его ценности и ограниченному спросу. |
| 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* | Для решения этих проблем можно предпринять следующие шаги:1. Создание доверия: необходимо провести работу по установлению доверия с потенциальными клиентами. Это может включать в себя проведение исследований и доказательств эффективности и безопасности продукта, привлечение рекомендаций от удовлетворенных клиентов, а также предоставление подробной информации о процессе производства и используемых ингредиентах.2. Продвижение и информирование: для привлечения внимания и повышения осведомленности о продукте необходимо разработать маркетинговую стратегию, которая будет подчеркивать его преимущества и удобство. Это может включать в себя создание информационных материалов, рекламных кампаний, участие в выставках и мероприятиях, а также использование социальных медиа и блогеров для распространения информации о продукте.3. Образование и осведомленность: для изменения предрассудков и недооценки быстрого питания из тюбика необходимо работать над образованием и осведомленностью потенциальных клиентов. Это может включать проведение просветительских мероприятий, создание образовательных материалов о питании и здоровом образе жизни, а также участие в сообществах, где можно проконсультироваться у экспертов и поделиться своим опытом. |
| 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)*  | Мотивации «держателя»: Главная мотивация стартапа заключается в достижении успеха на рынке и получении прибыли. Он верит в потенциал своего продукта и желает изменить мнение потребителей о быстром питании, предлагая удобное и питательное решение.Возможности решения проблемы с использованием продукции: Стартап может использовать свою продукцию для решения проблемы низкого спроса. Например, он может представить свою продукцию как замену для традиционного быстрого питания, подчеркивая ее преимущества, такие как удобство, балансированное питание и высокая питательная ценность. Он также может акцентировать внимание на качестве ингредиентов и процессе производства, чтобы повысить доверие потребителей.Стартап может проводить маркетинговые и рекламные кампании, направленные на осведомление и образование потребителей о пользе и удобстве быстрого питания из тюбика. Это может включать разработку информационных материалов, проведение дегустаций и мероприятий для привлечения новых клиентов.Дополнительно, стартап может сотрудничать с экспертами по питанию, диетологами и тренерами, чтобы установить дополнительную тягу от продукции и повысить доверие потребителей. Это партнерство может помочь стартапу предоставить информацию и рекомендации потребителям о правильном питании и включении быстрого питания в их рацион.В целом, стартап может использовать свою продукцию для решения проблемы низкого спроса, сосредоточившись на преимуществах, проведении информационных кампаний, сотрудничестве с экспертами и образовании потребителей о пользе быстрого питания из тюбика. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш стартап, предлагающий "быстрое питание" из тюбика, поможет потребителям справиться с проблемой путем предоставления удобного, питательного и вкусного решения для тех, кто ищет быструю и здоровую альтернативу традиционному быстрому питанию.Наши продукты изготовлены из качественных натуральных ингредиентов, которые были подвергнуты тщательной обработке, чтобы сохранить максимальную питательную ценность. Они предлагают сбалансированное сочетание белков, углеводов, жиров, витаминов и минералов, необходимых для поддержания здорового образа жизни.Основные особенности наших продуктов включают долгосрочное время хранения, что делает их идеальным вариантом для поддержания активного образа жизни и надежным источником питания в путешествиях или неожиданных ситуациях. Они просты в использовании - просто выдавите нужную порцию питания из тюбика и наслаждайтесь полноценным приемом пищи за считанные минуты. |
| 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.* | Оценка потенциала рынка и рентабельности для стартапа, предлагающего "быстрое питание" из тюбика, зависит от нескольких факторов, включая востребованность такого типа продукта, конкуренцию на рынке и совокупный спрос на быструю и здоровую еду.Потенциал рынка: Существует растущий спрос на здоровые и удобные продукты питания, особенно среди людей, ведущих активный образ жизни. Быстрые и легко приготовленные продукты становятся все более популярными, поскольку люди ищут удобные альтернативы традиционному фастфуду. Если ваш стартап может предложить качественные продукты, которые соответствуют этому растущему спросу, то востребованность на рынке может быть высокой.Конкуренция на рынке: Рынок быстрого питания насыщен различными игроками, включая традиционные фастфуд-рестораны, производителей питательных батончиков и смузи, а также других стартапов, предлагающих альтернативные варианты быстрого питания. Важно провести исследование конкурентов, чтобы определить, как ваш продукт отличается от предложений других компаний и как вы можете выделиться на рынке.Рентабельность бизнеса: Рентабельность зависит от множества факторов, включая структуру затрат, цены продукта, объемов продаж и маржинальности. Важно провести бизнес-планирование и анализ затрат, чтобы определить, какие объемы продаж необходимы для достижения прибыльности. Также следует учесть сезонность и колебания спроса, чтобы адаптировать бизнес-модель и ежегодный план. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

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

**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-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| 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* | Коллектив "Быстрое питание из тюбиков" на момент выхода предприятия на самоокупаемость состоит из следующих сотрудников:1. Генеральный директор - ответственный за общее управление предприятием, разработку стратегии развития, принятие стратегических решений и контроль за их выполнением.2. Менеджер по производству - отвечает за организацию и контроль процессов производства тюбиков с быстрым питанием, планирование производственной программы, соблюдение стандартов качества и технологии производства.3. Менеджер по маркетингу - занимается исследованием рынка, разработкой и проведением маркетинговых стратегий и акций, продвижением продукции на рынке, установлением ценовой политики.4. Финансовый директор - отвечает за финансовое планирование и анализ предприятия, контроль бюджетных показателей, взаимодействие с банками и финансовыми учреждениями.5. Юрист - занимается юридическим сопровождением деятельности предприятия, разработкой и анализом договоров, участием в судебных процессах и разрешении юридических вопросов.6. Бухгалтер - отвечает за ведение бухгалтерского учета, составление финансовой отчетности, налоговую отчетность и соблюдение законодательства в сфере бухгалтерии.7. Сотрудники производства - операторы, технический персонал, отвечающий за процессы производства тюбиков с быстрым питанием, их упаковку и упаковку для транспортировки.8. Операторы производственной линии - отвечают за работу на производственной линии, подготовку и настройку оборудования, контроль качества продукции.9. Сотрудники отдела продаж - занимаются привлечением клиентов, оформлением заказов, обработкой заявок, выполнением сделок и установлением долгосрочных отношений с клиентами.10. Административный персонал - ассистенты руководителей, секретари, ответственные за решение организационных вопросов и поддержку деятельности предприятия.Вся команда обладает необходимыми знаниями и опытом в своей области деятельности. Мы отбирали сотрудников, уделяя особое внимание их профессионализму и мотивации работать в нашем коллективе. Мы стремимся к высокому качеству продукции и уникальности нашего предложения на рынке быстрого питания. |
| 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.* | Предположим, что предприятие "Быстрое питание из тюбиков" находится в начальной стадии развития и работает на самоокупаемость. В таком случае, можно представить следующее техническое оснащение:1. Производственное оборудование: - Машина для производства тюбиков с едой, обеспечивающая быструю и автоматизированную линию производства.- Конвейерная система для перемещения сырья и готовой продукции внутри производственного помещения.- Устройства для нанесения этикеток на тюбики с указанием содержимого и сроков годности.- Пневматическая система для упаковки тюбиков в специальные пакеты или коробки.2. Информационные технологии: - Компьютеры и сервера для управления производственным процессом и складом сырья и готовой продукции.- Программное обеспечение для мониторинга процессов производства и складского учета.3. Логистика и транспорт:- Транспортные средства для доставки сырья на предприятие и готовой продукции к клиентам.- Специализированные контейнеры и упаковочные материалы для транспортировки и хранения тюбиков с едой.4. Складское хозяйство:- Складские помещения для хранения сырья и готовой продукции.- Система складского учета и инвентаризации для оптимального управления запасами.5. Обслуживающая инфраструктура:- Энергоснабжение: электричество, вода, отопление.- Охранная система и видеонаблюдение для обеспечения безопасности производства и складских помещений.Это лишь общий обзор возможного технического оснащения предприятия "Быстрое питание из тюбиков" на момент выхода на самоокупаемость. Конкретные ресурсы и их количество будут зависеть от масштабов производства и финансовых возможностей предприятия. |
| 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.* | В моем представлении, партнёры или поставщики для предприятия «Быстрое питание из тюбиков» могут быть различными компаниями, которые занимаются производством продуктов питания в контейнерах типа тюбингов. Они должны предоставить качественные товары согласно заданным требованиям и стандартам безопасности. Кроме того, они также должны обеспечивать достаточно высокий уровень сервиса и быстрой доставки товаров. Продажи будут осуществляться через интернет-магазин или физические магазины, где будет продаваться продукты под брендом «Быстрое питание из тюбиков». В целом, я считаю, что партнёрские отношения между предприятием и поставщиками должны основываться на доверии и сотрудничестве, чтобы достичь наилучших результатов. |
| 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* | 50 000 единиц тюбикового питания могут быть реализованы на момент выхода предприятия на самоокупаемость. |
| 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.* | 7 500 000 руб. могут составлять доходы на момент выхода предприятия на самоокупаемость. |
| 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* | 7 500 000 руб. могут составлять расходы на момент выхода предприятия на самоокупаемость. |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* | 6 мес. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Иваненко КаринаКазакова ДианаКудрявцева АннаЯкутина Елизавета  |
| Техническое оснащение: | - |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | - |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА*(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | Иваненко КаринаКазакова ДианаКудрявцева АннаЯкутина Елизавета |
| Функционирование юридического лица: | Функционирование юридического лица "Быстрое питание из тюбиков" осуществляется путем выполнения работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований. Такие исследования могут быть собственными, легитимно полученными или приобретенными.Основной задачей юридического лица является достижение создания MVP (минимально жизнеспособного продукта) и/или доведение разрабатываемой продукции до уровня TRL 31 (технологическая готовность на 31-м уровне). Продукция, разрабатываемая компанией, должна соответствовать уровню TRL 3 (технологическая готовность на 3-м уровне).В рамках реализации договора гранта юридическое лицо обязуется предоставить обоснование возможности разработки MVP и достижения уровня TRL 3. Это необходимо для подтверждения целесообразности осуществления данных работ и достижения конечной цели проекта.Работа юридического лица "Быстрое питание из тюбиков" направлена на разработку продукции, отвечающей современным требованиям и стандартам. При этом основными этапами разработки являются создание MVP и достижение уровня TRL 3, что гарантирует успешное выполнение поставленных задач и достижение желаемого результата. |
| 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: | Наша компания готова выполнить работы по разработке продукции "Быстрое питание в тюбиках" на основе проведенных научно-технических исследований. Мы обладаем собственными легитимно полученными результатами исследований, которые позволят нам создать MVP (минимально-жизнеспособный продукт) и довести его до уровня TRL 3.Для разработки MVP мы используем накопленные знания и опыт в области пищевой промышленности, а также применяем новейшие технологические решения и инновационные подходы. Мы обладаем экспертизой в области создания новых продуктов и оптимизации производственных процессов.Процесс разработки MVP будет включать в себя следующие этапы:1. Анализ исследований: Мы проанализируем существующие научные и технические исследования в области быстрого питания, а также проведем изучение рынка и потребительских предпочтений.2. Концептуализация: Мы разработаем концепцию продукта "Быстрое питание в тюбиках", определим его основные характеристики и потребительские преимущества.3. Создание MVP: На основе концепции мы создадим минимально-жизнеспособный продукт, который будет представлять основные функциональные и вкусовые характеристики и соответствовать требованиям рынка.4. Тестирование и улучшение: Мы проведем тестирование MVP, соберем обратную связь от потребителей и внесем необходимые улучшения в продукт.5. Доведение до уровня TRL 3: После успешного тестирования MVP, мы доведем продукт до уровня TRL 3, что подразумевает проведение расширенных испытаний и определение технических характеристик продукта.Мы готовы предоставить обоснование возможности разработки MVP и достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта. Результаты наших исследований и разработок будут предоставлены наряду с пошаговым планом и описанием методологии, которые мы соблюдаем в процессе работы. Мы гарантируем соблюдение всех требований и регламентов, установленных в договоре гранта. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Выполнение работ по уточнению параметров продукции "Быстрое питание из тюбиков" и формированию рынка быта включает в себя несколько этапов:1. Взаимодействие с потенциальным покупателем:  - Проведение опросов и исследований среди целевой аудитории для выяснения их потребностей и предпочтений в отношении продукции "Быстрое питание из тюбиков". - Общение с потенциальными покупателями через социальные сети, форумы, блоги и другие онлайн-платформы для сбора отзывов и реакций на идею продукта. - Проведение презентаций и дегустаций продукта, чтобы получить обратную связь от потенциальных покупателей.2. Проверка гипотез: - Формулирование гипотез о потребностях рынка быта и возможностях продукции "Быстрое питание из тюбиков". - Проведение экспериментов и исследований для подтверждения или опровержения гипотез. - Сбор и анализ данных, полученных в результате экспериментов, для принятия решений и корректировки параметров продукции.3. Анализ информационных источников: - Изучение аналогичных продуктов на рынке и анализ их параметров, ценовой политики, успешных и неуспешных практик. - Исследование открытых источников информации, таких как статьи, отчеты, исследования о потребительском поведении, тенденциях на рынке быта. - Анализ информации о конкурентах - их стратегиях и продуктах, чтобы выявить преимущества и возможности уникализации продукта "Быстрое питание из тюбиков".Все эти работы помогут уточнить и оптимизировать параметры продукции и сформировать рынок быта для успешного запуска и продвижения продукта "Быстрое питание из тюбиков". |
| Организация производства продукции: | Организация производства продукции "Быстрое питание из тюбиков" занимается производством и реализацией пищевых продуктов, которые упаковываются в специальные тюбики для удобства использования и хранения. Такие продукты могут включать различные соусы, концентраты, кремы и другие подобные продукты. Процесс производства включает в себя следующие этапы:1. Разработка рецептур и формул продуктов. Это включает выбор ингредиентов, определение пропорций и разработку технологических процессов.2. Закупка необходимых сырья и ингредиентов. Для производства пищевых продуктов необходимо закупить качественные ингредиенты, которые соответствуют установленным нормам и стандартам.3. Подготовка сырья. Сырье обрабатывается и приготавливается в соответствии с рецептурой продукта.4. Фасовка продукции в тюбики. Полученная готовая продукция упаковывается в специальные тюбики, которые обеспечивают удобство использования и долгое хранение продукта.5. Этикетирование и маркировка упаковки. Каждая упаковка должна быть помечена информацией о продукте, включая вес, срок годности, состав и другую необходимую информацию.6. Упаковка и готовая продукция готовится к отправке. Продукция упаковывается на поддоны и готовится к транспортировке.7. Реализация продукции. Готовая продукция поставляется на продуктовые рынки, супермаркеты, рестораны или продается напрямую потребителям.Важными аспектами организации производства являются соблюдение всех соответствующих норм и правил безопасности пищевой промышленности, контроль качества продукции на всех этапах производства, а также разработка эффективных и оптимизированных технологических процессов для повышения производительности и снижения затрат. |
| Реализация продукции: | Реализация продукции "Быстрое питание из тюбиков" может включать следующие этапы:1. Разработка концепции продукта: определение ассортимента продукции, исследование рынка и потенциальной аудитории, анализ конкурентов.2. Разработка рецептов и производственных технологий: создание уникальных рецептур быстрых и удобных для употребления из тюбиков блюд, разработка процесса их производства.3. Создание производственной линии: выбор необходимого оборудования для производства продукции, настройка и запуск производственной линии.4. Закупка и подготовка сырья: выбор поставщиков качественного и свежего сырья, заключение договоров на его поставку, его приемка и подготовка к производству.5. Производство продукции: процесс производства блюд из тюбиков согласно разработанным рецептам и технологиям, контроль качества продукции и ее упаковка.6. Маркетинговая и рекламная кампания: разработка эффективных стратегий маркетинга и продвижения продукции, создание бренда и упаковки, запуск рекламных кампаний на различных платформах.7. Распространение продукции: установление сотрудничества с розничными точками продаж, ресторанами и кафе, размещение продукции на прилавках и наличие в онлайн-магазинах.8. Отслеживание и анализ результатов: контроль реализации продукции, анализ продаж, обратной связи потребителей и решение проблемных ситуаций.9. Развитие и расширение: постоянное совершенствование продукта и производства, разработка новых вкусов и разновидностей, расширение географии продаж и ассортимента. |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА |
| Доходы: | 7 500 000 |
| Расходы: | 5 900 000 |
| 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.): | После завершения договора гранта и исчерпания его финансовой поддержки, стартап-проекту может потребоваться дополнительное финансирование для своего развития. Вот несколько источников, которые можно рассмотреть в таком случае:Привлечение кредитных средств: стартап может обратиться в банк или другую финансовую организацию для получения кредита. В этом случае необходимо предоставить уверительные документы о финансовой устойчивости и перспективности проекта.Венчурные инвестиции: стартап может привлечь инвестиции от венчурных фондов или инвесторов, заинтересованных в инновационных проектах. Для этого нужно разработать убедительный бизнес-план и продемонстрировать потенциал роста и прибыльности проекта.Привлечение частных инвесторов: стартап может обратиться к частным инвесторам с предложением инвестировать в проект. Подобные инвесторы могут быть заинтересованы в определенной отрасли или иметь опыт и контакты, которые помогут проекту развиваться. |
| 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»: | нет |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: | нет |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |

Календарный план

 ***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Введение:Определение целей и задач проектаИзучение рынка и определение потребительского спросаАнализ конкурентов и их продуктовРазработка концепции тюбикового питания | 2 нед. | 200 000 |
| 2 | Фаза планирования:Определение бюджета проектаРазработка бизнес-планаПланирование маркетинговых исследованийРазработка дизайна упаковки тюбикового питанияОпределение производственных возможностей | 1 мес. | 300 000 |
|  | Фаза разработки:Заключение контрактов с производителями и поставщикамиРазработка маркетинговой стратегииРабота над брендингом и продвижением продуктаСоздание веб-сайта и онлайн-магазина | 1 мес. | 500 000 |
|  | Фаза внедрения:Организация логистики и поставок товараЗавершение маркетинговых кампаний и рекламыПродажи и популяризация продукта | 3 нед. | 4 500 000 |
|  | Фаза контроля и оценки:Мониторинг и анализ реализации проектаИзмерение показателей эффективностиОценка удовлетворенности потребителейИсправление ошибок и улучшение продуктаПланирование дальнейшего развития и продвижения | 2 нед. | 300 000 |
|  | Завершение проекта:Оценка результатов проектаПодведение итогов и анализ полученного опытаРазработка плана для следующего этапа развития | 1 нед. | 100 000 |