Приложение № 15 к Договору

от №

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ «Удмуртский государственный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 1833010750  |
| Регион ВУЗа | Удмуртская Республика |
| Наименование акселерационной программы | Акселератор Креатив |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ |
| 1 | Название стартап-проекта\* | “House of tea” |
| 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. | Акселератор Креатив (по направлениям реализации рынков НТИ Спортнет) |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\* | новые производственные, логистические и сбытовые решения, основанные на цифровизации, сетевых рыночных моделях, кастомизации продуктов и услуг, биотехнологиях и ресурсоэффективности.новые производственные, логистические и сбытовые решения, основанные на цифровизации, сетевых рыночных моделях, кастомизации продуктов и услуг, биотехнологиях и ресурсоэффективности. |
| 4 | Рынок НТИ | SportNet |
| 5 | Сквозные технологии |  |
|  | ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА |
| 6 | Лидер стартап-проекта\* | Unti ID Leader IDФИО Макшакова Софья Петровнателефон89124520158почта sofya\_makshakova15@icloud.com |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 |  |  | Макшакова Софья Петровна | лидер |  |  | Студентка 2 курса «Экономическая безопасность», специалитет , навык умение руководить |
| 2 |  |  | Мубаракшина Алина Альбертовна  | экономист |  |  | Студентка 2 курса «Экономическая безопасность», специалитет, навык умение работать в программе 1С  |
| 3 |  |  | Утробин Андрей Андреевич  | PR-менеджер |  |  | Студент 2 курса «Экономическая безопасность», специалитет, навык умение продвигать продукт |

 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | 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* |  «Houseoftea» представляет собой формирование чайных наборов из натуральных трав.Цель: к августу 2023 года создать линию готовой продукции в виде чайных наборов из натуральных трав, разместить информацию о них в социальных сетях и начать продажу продукта потенциальным клиентам.Задачи:1. Изучить технологию производства чая
2. Проанализировать спрос на различные виды чая
3. Приобрести производственное оборудование
4. Сбор чайных трав
5. Закупить упаковочный материал
6. Сформировать чайные наборы

7. Начать продвижение продукта в социальных сетях |
|  | 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* | Чайные наборы из натуральных трав |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\**Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Проблема населения, предпочитающего здоровый образ жизни и качественное питание – нехватка качественного и натурального чая на отечественном рынке  |
| 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.)* | B2C, мужчины и женщины в возрасте от 17 до 60 лет, которые предпочитают здоровый образ жизни и качественное питание |
| 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* | Технологии быстрого и эффективного производства чая |
| 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* | Ключевые виды деятельности: Предоставление потребителю готового чайного набора из натуральных травКлючевые ресурсы: натуральные травы, земля |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Взаимоотношения с клиентами: Персональная консультация, Обратная связьКаналы сбыта: продажи через интернетПотоки поступления доходов: Регулярные доходы от периодических продаж чайных наборов |
| 14 | Основные конкуренты\**Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | ALMONDSuperFood, Емельяновская биофабрика, Империя чая  |
| 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* | Наши чайные наборы состоят из натуральных трав и способствуют улучшению состояния здоровья кровеносной и сосудистой системы а также многих других биологических функций в организме. Данный продукт подойдёт для большой потребительской аудитории практически любого возраста. А маркировка о наличии полезных свойств привлечёт потребителей желающих решить определенные проблемы со здоровьем. |
| 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* | Обоснование реализуемости: -Наличие всех необходимых ресурсов для создания в долгосрочной перспективе-Создание качественного продукта по многим качествам опережающего конкурентов.-Обоснование устойчивости:-Наличие постоянного числа потребителей-Актуальность продукта |
|  | 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* | -Средний размер одной порции из набора: 10 гр-Количество порций в одной упаковке: 25-Состав и свойства зависят от определенного вида продукта из линейки.-Все компоненты являются натурально выращенными -В линейке представлены более 10 видов чайных сборов с различными вкусовыми особенностями и полезными свойствами. (в зависимости от предпочтений клиента) |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Выбранная организационно-правовая форма: ИПОбъем продаж: От 150 упаковок в месяц (Число продаж и объём производства будет расти в долгосрочной перспективеДоходы от операционной деятельности от 45000руб. Расходы от операционной деятельности 8000руб. Прибыль (после налогообложения) 32190руб. Точка безубыточности40шт.Точка безубыточности 8000руб. Срок окупаемости 2.5 месяцев Стартовые инвестиции 50000руб. Рентабельность стартовых инвестиций 64% Рентабельность затрат58% |
| 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.)* | -Натуральность-Качество-Наличие оздоровительных и лечебных свойств-Конкурентная цена |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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* | Технологии быстрого и эффективного производства чая вне зависимости от сезонности  |
| 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* | Сформирована команда, распределены роли., определены целевая аудитория, рассчитан потенциальный объем рынка. Описана бизнес-модель. Составлен финансовый план, организационный план, календарный план реализации проекта. Рассчитаны стартовые инвестиции, основные экономические параметры проекта. Готовая и сформированная линейка продукции |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно - техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | Вся линейка продукции производится и собирается из собственно-выращенных ресурсов при помощи оригинальной целостной и высокоэффективной методики приготовления с использованием знаний медицины, диетологии, ботаники и валеологии.  |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Таргетированная реклама, СММ |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети (В дальнейшем маркетплейсы и сети продуктовых магазинов)  |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | Описание проблемы\**Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Нехватка достачного объёма продукции данного типа по удовлетворяющим потребителя ценам. |
| 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* | Запуск значительного объёма продукции на площадки увеличит количество качественной продукции в данном сегменте и увеличит возможности выбора для потребителя  |
| 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)* | Потребитель (описанный в пункте 11) получит возможность приобретения интересующей его продукции (описанной в пункте19)  |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\**Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Потребитель(описанный в пункте 11) получит возможность выбора большего количества продукции, путём её появления на различных площадках |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. | PAM =1 200 000руб.TAM = 2 500 000 руб.SAM = 340000руб.SOM =28000руб. |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Задача | Продолжительность, месяцы | Ответственный  |
| 1 | Разработка новых видов чая | 1  | Макшакова |
| 2 | Выход на новые площадки | 6 | Утробин |
| 3 | Ведение бухгалтерии и анализ производственных возможностей  | Постоянно | Мубаракшина |
| 4 | Расчёт логистики и возможностей выхода на иностранные рынки | 12 | УтробинМубаракшина |
| 5 | Привлечение новых инвестиций и расширение производства | Постоянно | Макшакова |