**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Healthy life |
| 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.* | *- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1449822  - Leader ID - 4630140  - ФИО - Акопян Маруся Вараздатовна  - телефон - 89683553126  - почта - marusyaakopyam\_07@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 | U1449822 | 4630140 | Акопян Маруся Вараздатовна | Лидер | 89683553126 | - | - | | 2 | U1752638 | 5055848 | Петросян Айк Арменович | Аналитик-стратег | 89130616804 | - | - | | 3 | U1753512 | 4630146 | Мамедов Рауф Нураддин оглы | Исследователь ресурсов | 89670224225 | - | - | | |
|  | **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* | Суть проекта заключается в разработке приложения, которое поможет составить индивидуальный рацион питания для людей с медицинскими ограничениями и людей, которые ведут здоровый образ жизни. |
|  | **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, который мы хотим продать является приложение “ Healthy life”. Приложение будет формировать рацион питания людям, желающим правильно питаться, и людям с хроническими заболеваниями и медицинскими ограничениями в питании. |
| 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* | В современном обществе все больше людей имеют полную непереносимость определенных продуктов питания и поэтому им необходимо формировать сбалансированно питание, учитывающие эти ограничения. Наш проект поможет этим людям удовлетворить эту потребность. |
| 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.)* | Люди разных возрастов, уделяющие внимание своему питанию и имеющие хронические заболевания (примечательно, что они являются активными пользователями смартфонов). |
| 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* | В основе создания продукта будет использовано научно-техническое решение, основанное на существующих разработках в области приложений для правильного питания. Продукт будет основан на алгоритмах и моделях приложений, которые позволяют автоматически анализировать и обрабатывать данные. |
| 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.* | Мы дадим попользоваться нашим приложением бесплатно в течение месяца (30 дней) людям, входящим в нашу целевую аудиторию и если 7 из них продолжит платно им пользоваться, то ценность нашего приложения подтверждена. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | «Greeny» оценка приложения 4,7  «PEP» оценка приложения 4,1  «Lifesum» оценка приложения 4,7  «FatSecret» оценка приложения 4,8  «Eat This Much – Meal Planner » оценка приложения 4,6  «Apprika» оценка приложения 4,6  Источник данных оценок - App Store |
| 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* | Пользователи могут получить в одном месте сразу получить готовые варианты завтраков, обедов и ужинов, с учетом стоимостных ограничений, могут получить напоминание о том, что нужно больше двигаться и пить воду( если им это будет необходимо). |
| 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* | Приложение “Healthy life” позволяет:  1) людям с хроническими заболевании и ограниченным рационом питания узнать много новых рецептов и идей для приготовления пищи;  2) получить онлайн консультацию у диетолога, что ускорить процесс подборки блюд для человека, который пользуется приложением;  3) за счет того, что человек укажет свой уровень активности наше приложение установит норму активности, которую обязательно нужно будет пройти за день;  4) можно будет указать также примерную стоимость блюд;  5) также можно будет выбрать диапазон времени, которое потребитель готов тратить на готовку. |
|  | **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* | Healthy life - это уникальное приложение, объединяющее современные технологии присущие людям потребности для формирования индивидуального рациона.  Направление Хелснет предполагает интеграции наукоемких технологий в рынок потребительских товаровдля поддержания здоровья.  Это приложение относится к области здорового питания. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Разработка бизнес - план и бизнес - стратегии; 2. Разработка технической документации; 3. Разработка приложения; 4. Тестирование. |
| 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.)* | * Приложение будет легким в использовании; * Людям с ограниченным питанием можно будет указать свои заболевания связанные с питанием; * Консультация врача диетолога. |
| 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 решения для создания приложений для смартфонов. |
| 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* | Продумана концепция, проводится опрос целевой аудитории. Для дальнейшей проработки проекта есть маркетолог, дизайнер, экономист, программист. Необходимо инвестирование. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | "Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ: - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»); - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны»." |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама в социальных сетях. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Фитнес магазины, оздоровительные центры, частные больницы, финес клубы и магазины здорового питания. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В современном мире все больше людей с хроническими заболеваниями, которые связаны с ограничениями в питании и людей, которые следят за своим питанием. Из этого следует, что у людей возникает потребность в приобретении полезной еды. Наш продукт поможет удовлетворить данную потребность посредством помои с формированием рациона правильного здорового индивидуального питания. |
| 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* | Приложение, которое мы хотим создать поможет людям быстро и вкусно приготовить здоровое питание. Людям с ограниченным питанием не придется искать продукты, которые им можно употреблять в пищу, так как если внести в наше приложение название хронического заболевания, то она сама сформирует список еды, которое не вредит здоровью человека. Также пропадет еще одна проблема с тем, что еда однообразная ведь наше приложение будет предлагать рецепты разных блюд на каждый прием пищи. |
| 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)* | Люди имеющие ограничения в питании и наблюдающиеся у врачей могут в частных клиниках узнать о приложении и купить подписку. В фитнес магазинах люди предпочитающие здоровый образ жизни одновременно с абонементом могут со скидкой приобрести подписку. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Подписчики регистрируются в приложении указывая свои параметры ( возраст, пол, вес, хронические заболевания, уровень активности и т.д.) специалисты для каждого клиента индивидуально составляют рацион питания. |
| 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.* | Людям с ограниченным питанием в связи хронических заболеваний требуется помощь специалистов при составлении рациона. С помощью нашего приложения им доступна консультация диетолога и нутрициолога 24/7 с любой точки мира всего за 369 руб. В фитнес клубах и фитнес магазинах пользователи со скидкой могут приобрести подписку. Вышеперечисленные меры и покупка рекламы позволят в краткосрочной перспективе увеличить целевую аудиторию и охватить новые сегменты ( в дальнейшем предполагается создание нового тарифа - семейный тариф). |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *В течении первого месяца программисты создают программное обеспечение и происходит тестирование продукта. ПО размещается AppStor и PlayMarket.Со второго месяца начинаем активно рекламировать наш продукт в соц.сетях. С третьего месяца происходит окупаемость инвестиционного проекта. Дальнейшее сотрудничество с мед.центрами, фитнес клубами позволит увеличить целевую аудиторию и увеличить прибыль проекта. Подробный расчет можно увидеть на 12 слайде презентации.* |