**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: \_\_https://pt.2035.university/project/kinokafe/invite/696bbc98-20c4-4c85-a920-eca67d14f204\_\_\_**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Кинокафе |
| **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 | Бизнесград |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | Креативные технологии и индустрия развлечений; культура и искусство |
| **4** | **Рынок НТИ** | Веарнет, технет |
| **5** | **Сквозные технологии** | Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальностей |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | - U1493549 - Leader ID - Румянцев Антон Андреевич  - 8 (999) 784-88-34  - почта |
| **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 | **U1493668** | 3452086 | Малков  Иван Федорович | Предприниматель | 8 (929) 088-62-18 [ivan.malkov.2001@gmail.com](mailto:ivan.malkov.2001@gmail.com) | - | Неполное высшее образование | | 2 | **U1493558** | 3454543 | Рождественская Елизавета Андреевна | Производитель | 8 (920) 371-64-99,  rozhdestvenskaya.el17@gmail.com | - | Неполное высшее образование | | 3 | **U1493582** | 3451831 | Шабалина Светлана Сергеевна | Интегратор | 8 (952) 089-79-18, svetka\_shabalina@mail.ru | - | Неполное высшее образование | | 4 | **U1493620** | 2056704 | Олейник Василий Олегович | Администратор | 8 (980) 738-07-42 [vo89807380742@gmail.com](mailto:vo89807380742@gmail.com) | - | Неполное высшее образование | | 5 | U1751178 | 5449959 | Письменный Алексей Сергеевич |  | 8 (901) 281-74-28 [lelya.pismennyy.97@mail.ru](mailto:lelya.pismennyy.97@mail.ru) | - | Неполное высшее образование | | |
|  | **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 | Данный проект предусматривает организацию досуга людей как в будни, так и в выходные дни. Проект подразумевает создание в кафе нескольких стилизованных залов, в которых есть возможность посмотреть фильмы и поиграть в настольные игры. Наше киноменю включает в себя: кино, синематик, сериал, постановка или другое шоу, которое вызовет интерес у зрителя. Выбор настольных игр также широк, что позволяет хорошо провести время в компании семьи и друзей. |
|  | **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* | Товары: всевозможные напитки, попкорн, легкие закуски, десерты. Услуги: за определенную плату посетитель получает временный доступ в любой из залов, в котором может на свое усмотрение выбрать то, что ему по душе: просмотр кинофильма или же настольная игра. |
| **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 организации досуга граждан. |
| **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.)* | Потенциальными потребителями могут быть молодые люди, студенты, люди средних лет и семьи с детьми, те, кто хотят разнообразить свой досуг. |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)**   *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Сайт кинокафе с представленным прайс-листом, акциями и возможностью бронирования зала. |
| **13** | **Бизнес-модель\***  *Указывается краткое 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.* | Стартовые расходы: Аренда помещения – 700 руб. за кв. м. – 105000 за 150 кв. м. Ремонт – отделка+дизайн – 150000 руб. Покупка мебели и оборудования – 500000 руб. Реклама – 15000 руб. Итого: 770000 руб. Ежемесячные расходы: Аренда помещения – 105000 руб. Заработная плата: 2 повара – 40000\*2=80000 руб. Администратор – 30000 руб. Официант – 25000 руб. Системный администратор – 40000 руб. Реклама – 10000 руб. Коммунальные расходы – 15000 руб. Итого: 305000 руб. Доходы: 1 час работы одного кинозала – 500 руб./час При расчете на 2 кинозала – 1000 руб./час При полной загруженности в выходные дни 12 часов и в будни 8 часов (рабочий день с 16:00 до 00:00 в будни, с 12:00 до 00:00) выручка составляет: (1000\*12\*2+1000\*8\*5)\*4 = 256000 руб. В реальных условиях показатели не будут предельными, поэтому для первого года работы заведения усредним показатели времени до 8 часов в выходные дни и 3 часов в будни. Тогда: (1000\*8\*2+1000\*3\*5)\*4 = 124000 руб. в месяц; 1488000 руб. в год. Продажа напитков и еды: При среднем чеке 300 руб. с человека и наполненности каждого зала 10 чел. Выручка за час составляет: 300\*10\*2 = 6000 руб. В реальных условиях выручку примем равной 2500 руб.в день. Тогда: 2500\*30\*12=900000 руб. в год. Итого: 2388000. Более подробная информация представлена в презентации к проекту. |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Кинотеатры, рестораны, кафе, бары, клубы. |
| **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* | Возможность совмещения нескольких услуг, предоставляемых отдельными конкурентами. |
| **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* | Проект будет устойчив, так как в нашем городе нет аналогов, предоставляющих подобные услуги. |
|  | **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* | Креативная стилизация, уют, интересное времяпрепровождение. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Команда программистов, разрабатывающих сайт, рабочий персонал кинокафе, менеджеры по связям с общественностью. |
| **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.)* | Более доступные и лояльные цены по сравнению с нашими конкурентами. |
| **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* | Лаконичность интерфейса сайта, уютная обстановка залов со стилизацией, расширенный каталог фильмов, большой выбор настольных игр. |
| **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* | Кадровый состав: Антон - лидер, Светлана - интегратор, Елизавета - производитель, Василий - администратор, Иван - предприниматель. Организация: найден рабочий персонал, разработан сайт кинокафе с необходимой для потребителей информацией. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Кинокафе предлагает направленность продукта стартапа на культурное времяпрепровождение потребителей. Организация досуга является важной составляющей достижения высокого качества жизни, от которого зависит физическое и моральное состояние потребителя. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Сарафанное радио и вирусный маркетинг, реклама, социальные сети |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Каналом сбыта является само кинокафе, так как проект направлен на организацию досуга, что подразумевает под собой офлайн посещение заведения. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| **25** | **Описание проблемы\***  **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9** | Проблема организации досуга граждан заключается в том, что в городе не так много заведений для отдыха людей, а существующие заведения вошли в обыденность и перестали представлять большой интерес для граждан. |
| **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* | С помощью данного стартап-проекта решается проблема тех людей, которые желают разнообразить свое свободное время, расширить знания о настольных играх. |
| **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)* | Держатель проблемы – незначительное количество мест для организации веселого и разнообразного времяпрепровождения. Мы предлагаем нашим посетителям выбор зала (просмотр кинофильма или игра в настольные игры). |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема организации досуга решается за счет открытия места в городе, отличающегося от других, для посещения в свободное время. |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Экономические показатели: NPV=1496584 руб.>0 PI=3.27>1 IRR=17%>15% Период окупаемости: 2.2 года. Исходя из получившихся экономических показателей можно сделать вывод, что данный проект является рентабельным, так как внутренняя норма рентабельности превышает процент банка, а индекс доходности больше единицы. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| 30 | В перспективе для развития кинокафе может быть добавлена услуга предоставления VR-системы с набором игр, что привлечет внимание молодежи.  Также возможно заключение договоров с начинающими актерами, режиссерами и кинокритиками для проведения образовательных сеансов, что поможет повысить образованность граждан в сфере кинематографа. |