**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

Наименование образовательной организации

высшего образования (Получателя гранта)

Карточка ВУЗа (по ИНН)

Регион ВУЗа

Наименование акселерационной программы

Дата заключения и номер Договора

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
|  |  |  |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Sweet Delight Market |
|  |  |  |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | Проекты тематики «Человек+» (технологии здоровьесбережения и развития человеческих возможностей) |
|  | *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.* |  |
|  |  |  |
| **3** | **Технологическое направление в** | Развития человеческих возможностей. |
|  | **соответствии с перечнем критических** |  |
|  | **технологий РФ\*** |  |
|  |  |  |
| **4** | **Рынок НТИ** | Рынок НТИ (новых технологий и инноваций) для приложений кондитерского магазина демонстрирует значительный потенциал и перспективы. Вот несколько аспектов, которые обосновывают проведение бизнеса на данном рынке:  1. Рост популярности онлайн-торговли продуктами питания: В последние годы наблюдается значительный рост онлайн-транзакций в сфере продуктов питания, включая кондитерские изделия. Приложение для кондитерского магазина позволяет клиентам удобно и безопасно делать покупки из дома или офиса.  2. Успешные примеры подобных приложений: На рынке уже существуют успешные примеры приложений для кондитерских магазинов, которые показывают хорошие результаты. Это свидетельствует о том, что спрос на такие приложения уже существует, и потенциал рынка еще не полностью использован.  3. Увеличение спроса на персонализацию и индивидуальное обслуживание: Клиенты все более требуют персонализированного подхода и индивидуального обслуживания. Приложение позволяет кондитерскому магазину предлагать клиентам рекомендации, акции и купоны на основе их предпочтений и истории покупок.  4. Возможность собирать аналитические данные: Приложение позволяет собирать данные о клиентах, их покупках, предпочтениях и поведении. Такая информация помогает кондитерскому магазину анализировать свою клиентскую базу, оптимизировать ассортимент продуктов и проводить целевую рекламу.  5. Возможность предоставления онлайн-консультаций и обучения: Многие клиенты заинтересованы в получении советов и рецептов от профессиональных кондитеров. Приложение может предоставлять такие услуги, привлекая больше клиентов и повышая уровень лояльности.  6. Разнообразие способов доставки: Приложение может предлагать различные способы доставки, включая самовывоз, курьерскую доставку или доставку через партнеров. Это позволяет удовлетворять разные потребности клиентов и расширяет географию продаж.  7. Социальные сети и мобильные платформы: Многочисленные пользователи социальных сетей и мобильных платформ позволяют быстро распространять информацию о кондитерских магазинах и их продукции. Приложение может быть легко интегрировано с социальными сетями для продвижения бренда магазина и привлечения новых клиентов. |
|  |  |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект, бигдата , ВР |
|  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | |  | - Unti ID (U1737784)  - Leader ID (4965047)  - ФИО (Карелина Софья Михайловна)  - телефон (89308900607)  - почта (karelinasofa401@gmail.com) | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной** | | | | | | | | | |
|  | **программы)** | | | | |  |  |  |  |  |
|  |  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, | Должность | Опыт и |
|  |  |  |  |  |  |  |  | Почта | (при наличии) | Квалификация |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | (краткое |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | описание) |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | 1 | U1748039 | 4964717 | Карелина Софья Михайловна |  | Лидер команды | 89308900607 | Нет | Нет |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | 2 | U1758773 | 4964692 | Свиренева Мария Александровна |  | Администратор | 89539628397 | Нет | Нет |
|  |  | 4 | U1748045 | 3435434 | Миронов Андрей Юрьевич |  | It-специалист | 89066283386 | Нет | Нет |
|  |  | 5 | U1758807 | 3434919 | Беликов Александр Александрович |  | Дизайнер | 89674352064 | Нет | Нет |
|  |  | 6 | U1758775 | 5197022 | Корчевский Богдан Валерьевич |  | Менеджер | 89105539273 | Нет | Нет |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | **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* | | | | | | Целью данного проекта является разработка приложения для кондитерского магазина, которое обеспечит удобство и улучшит опыт покупателей в процессе выбора и заказа кондитерских изделий. Приложение будет доступно на различных мобильных платформах (iOS, Android) и предлагать широкий ассортимент продукции, включая торты, пирожные, печенье, шоколадные изделия и другие сладости.  Основные особенности и функциональность приложения будут включать:  1. Интуитивно понятный интерфейс: Продуманный и привлекательный дизайн приложения позволит пользователям легко и быстро находить нужные продукты и осуществлять заказы.  2. Каталог продукции: Пользователи будут иметь доступ к полному каталогу кондитерских изделий с подробными описаниями и фотографиями. Они смогут искать товары по категориям, фильтровать по различным параметрам и добавлять продукты в корзину.  3. Персонализация и рекомендации: Приложение будет использовать алгоритмы анализа данных и искусственного интеллекта, чтобы предлагать персонализированные рекомендации клиентам на основе их предпочтений и истории заказов.  4. Удобный заказ и оплата: Пользователи смогут легко оформлять заказы, выбирая удобное время и место доставки. Проверка и подтверждение заказа будет происходить через приложение. Различные способы оплаты будут поддерживаться, включая кредитные карты, электронные платежи и наличные.  5. Отслеживание заказа: Клиенты смогут отслеживать статус своего заказа в реальном времени. Уведомления будут предоставлять информацию о подтверждении заказа, его выполнении и доставке.  6. Обратная связь и оценки: Пользователи смогут оставлять свои отзывы и оценки о продуктах и услугах магазина. Это поможет улучшить качество обслуживания и предложений.  Ожидаемыми результатами проекта являются повышение эффективности и удобства покупок для клиентов, увеличение продаж и конкурентоспособность кондитерского магазина на рынке. Приложение будет разработано с учетом последних трендов и стандартов в сфере разработки мобильных приложений, с фокусом на безопасности и защите данных.  При разработке приложения будут использоваться такие технологии, как мобильная разработка, базы данных, аналитика данных, API-интеграции и облачные сервисы. |
|  |  |  |  |  |  | **Базовая бизнес-идея** | |
|  |  | | | | | | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/** | | | | | | Приложение для кондитерского магазина. |
|  | **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* |  |  |  |  |  |
|  |  | | | | | |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей)** | | | | | | Данное приложение поможет особо избирательным клиентам найти продукт по душе. |
|  | **проблему решает\*** | | |  |  |  |
|  | *Указывается максимально и емко информация* | | | | | |
|  | *о проблеме потенциального потребителя,* | | | | | |
|  | *которую (полностью или частично) сможет* | | | | | |
|  | *решить ваш продукт* | | |  |  |  |
|  |  | | | | | |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | | | | | | Основная аудитория приложения - клиенты кондитерского магазина, включая людей различного возраста и предпочтений, которые ценят удобство покупок, качество и разнообразие кондитерских изделий. |
|  | *Указывается* | | *краткая* | | *информацияо* | |
|  | *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.)* | |  |  |  |  |
| 12 | **На основе какого научно-технического**  **решения и/или результата будет создан**  **продукт (с указанием использования**  **собственных**  **или**  **существующих**  **разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно-*  *технических решений с их кратким описанием*  *для создания и выпуска на рынок продукта* | | | | | | Для создания и успешного выпуска на рынок приложения для кондитерского магазина требуется ряд научно-технических решений. Вот несколько из них:  1. Искусственный интеллект (AI): Технологии искусственного интеллекта могут использоваться для рекомендации продуктов на основе предпочтений каждого клиента. Алгоритмы машинного обучения могут анализировать данные о покупках и поведении клиентов для предложения наиболее подходящих предложений и персонализированного опыта.  2. Аналитика данных: Анализ данных о покупках, предпочтениях клиентов и продажах может помочь в определении популярных продуктов, поведенческих тенденций и эффективности маркетинговых кампаний. Аналитические данные могут быть использованы для оптимизации ассортимента продукции, акций и скидок.  3. Интеграция с платежными системами: Приложение может быть интегрировано с различными платежными системами для обеспечения удобства и безопасности процесса оплаты. Технологии электронных платежей, такие как мобильные кошельки, могут быть внедрены для удобства клиентов при оплате заказов.  4. Облачные сервисы: Использование облачных сервисов позволяет хранить данные о продуктах, клиентах и заказах в безопасном и доступном из любого места месте. Это также облегчает масштабирование приложения и управление большим объемом данных.  5. API-интеграции: Приложение может быть интегрировано с другими системами, такими как система управления запасами, система учета заказов или система доставки, для автоматизации процессов и улучшения эффективности.  6. Мобильная разработка: Разработка приложения для мобильных платформ (iOS и Android) позволяет клиентам оформлять заказы, отслеживать их статус и получать уведомления в режиме реального времени. Использование фреймворков и инструментов для разработки мобильных приложений может упростить и ускорить процесс создания приложения. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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. Онлайн-заказы: Приложение должно позволять пользователям просматривать каталог товаров и размещать заказы на доставку или самовывоз. Заказы, размещенные через приложение, могут быть обработаны непосредственно в магазине, что позволяет экономить время и упрощать процесс обработки заказов.  2. Удобство поиска: Приложение должно иметь функционал поиска, который позволяет пользователям быстро находить нужные товары. Это может включать в себя поиск по типу продукта, ингредиентам, цене и другим параметрам.  3. Акции и скидки: Приложение может предоставлять информацию о акциях и скидках, которые доступны в магазине. Это может стимулировать пользователя совершить покупку или посетить магазин.  4. Лояльность и бонусная программа: Приложение может предложить бонусную программу или систему лояльности, где пользователи могут накапливать баллы или получать скидки на следующие покупки. Такие программы могут мотивировать пользователей к постоянным покупкам в кондитерском магазине.  5. Отзывы и рейтинги: Приложение может предоставлять пользовательские отзывы и рейтинги для товаров, что поможет другим пользователям принять решение о покупке и повысить доверие к магазину.  6. Удобная оплата: Приложение может включать в себя различные способы онлайн-оплаты, такие как кредитные карты, электронные кошельки или платежные системы.  7. Уведомления и обратная связь: Приложение может отправлять уведомления пользователям о статусе и обновлениях их заказов. Также оно может предоставлять возможность связаться с магазином через чат или электронную почту для задания вопроса или получения помощи.  Эти компоненты могут помочь развить бизнес и увеличить удовлетворенность клиентов, предоставляя им легкий и удобный способ совершать покупки в кондитерском магазине |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | | 1. Caramelka - это крупная кондитерская сеть, имеющая магазины в Туле. Они имеют собственное приложение для заказов и доставки.  2. Sweet House - это еще одна известная кондитерская сеть с магазинами в Туле. Они также предлагают приложение для удобных онлайн-заказов.  3. Дом Кондитера - это местный кондитерский магазин, известный своим широким выбором свежей выпечки и сладостей. Они также могут иметь свое собственное приложение или использовать сторонние службы доставки еды.  4. Шоколадная фабрика "Горький" - это кондитерская компания, специализирующаяся на шоколадных изделиях и тортах. Они могут предлагать свое приложение или использовать сторонние службы доставки.  5. R-Store - это торговая платформа, объединяющая множество различных магазинов и предоставляющая широкий ассортимент продуктов питания. Они могут предлагать раздел с кондитерскими изделиями и иметь собственное приложение для заказов. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 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* | |  |
|  |
| Есть несколько важных причин, почему клиенты должны выбирать ведение дел с вашим приложением кондитерского магазина:  1. Удобство заказа: наше приложение позволяет клиентам легко и удобно делать заказы на кондитерские изделия прямо с их мобильных устройств. Это экономит время и упрощает процесс покупки.  2. Большой выбор продуктов: наше приложение предлагает широкий ассортимент кондитерских изделий, что позволяет клиентам выбирать из различных вариантов и находить именно то, что им нужно.  3. Индивидуализация заказов: Приложение позволяет клиентам индивидуализировать свои заказы, выбирать определенные ингредиенты, размеры или дизайны в соответствии с их предпочтениями.  4. Быстрая доставка: Приложение обеспечивает быструю и надежную доставку кондитерских изделий прямо к двери клиента. Это особенно важно для клиентов, которые ценят удобство и комфорт в получении своих заказов.  5. Программа лояльности и специальные предложения: наше приложение может предлагать программу лояльности и специальные предложения для постоянных клиентов, что делает ведение дел с нашим магазином еще более привлекательным и выгодным.  6. Удобный способ оплаты: Приложение предоставляет удобные способы оплаты, такие как электронные платежные системы или оплата картой, что облегчает клиентам процесс оплаты заказов.  7. Качество и надежность: наше приложение предлагает высокое качество кондитерских изделий и надежность в выполнении заказов. Это помогает создать доверие у клиентов и часто приводит к повторным покупкам и рекомендациям.  Все эти факторы в совокупности делают наше приложение кондитерского магазина привлекательным для клиентов и обеспечивают им удобство, качество и разнообразие выбора. |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 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* | | Реализуемость бизнеса приложения для кондитерского магазина может быть обоснована следующими факторами:  1. Рост популярности мобильных приложений: В настоящее время большинство потребителей предпочитает использовать мобильные устройства для поиска и покупки товаров. Создание приложения позволит привлечь больше клиентов и удовлетворить их потребности в удобном мобильном интерфейсе.  2. Удобство и доступность: Приложение для кондитерского магазина позволит клиентам просматривать каталог товаров, оформлять заказы, оплачивать покупки и отслеживать статус доставки прямо со своего мобильного устройства. Это сделает процесс покупки более удобным и привлекательным для клиентов.  3. Расширение аудитории: Благодаря приложению, кондитерский магазин получит возможность привлекать клиентов не только из своей локальной области, но и из других городов или даже стран. Это позволит значительно расширить целевую аудиторию и увеличить потенциальные продажи.  4. Повышение уровня обслуживания: Программное обеспечение позволит автоматизировать процесс обработки заказов и оплаты, что снизит вероятность ошибок и позволит оперативно удовлетворять потребности клиентов. Также приложение может предлагать персонализированные рекомендации и акции, что придаст ему уникальность и привлечет новых клиентов.  5. Лояльность клиентов: Приложение может предлагать программу лояльности, накопительные скидки, бонусные баллы, что будет стимулировать повторные покупки и увеличит уровень удовлетворенности клиентов.  6. Аналитика и маркетинг: С помощью приложения можно собирать данные о поведении клиентов, такие как предпочтения, покупки, частота посещений и т. д. Эти данные помогут анализировать и оптимизировать работу магазина, а также проводить таргетированную рекламу и маркетинговые мероприятия.  Совокупность этих факторов обосновывает реализуемость бизнеса приложения для кондитерского магазина и позволяет ожидать увеличение продаж, поток клиентов и улучшение общего уровня обслуживания. |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  | **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 приложения для кондитерского магазина могут включать следующие функции и характеристики:  1. Пользовательский интерфейс: Удобный и интуитивно понятный интерфейс, который позволяет клиентам легко находить и заказывать товары, просматривать информацию о продуктах, добавлять их в корзину и оформлять заказы.  2. Каталог товаров: Разделенный по категориям каталог, отображающий доступные продукты с фотографиями, описаниями, ценами и наличием. Клиенты должны иметь возможность фильтровать и сортировать продукты, чтобы быстро найти нужные.  3. Корзина и оформление заказа: Пользователи должны иметь возможность добавить товары в корзину, увеличить или уменьшить их количество, а затем оформить заказ с указанием способа доставки и оплаты.  4. Онлайн оплата: Интеграция с платежными шлюзами, такими как платежные карты, электронные кошельки или другие платежные системы, чтобы клиенты могли безопасно и удобно оплачивать свои покупки прямо через приложение.  5. Уведомления: Быстрые push-уведомления о подтверждении заказа, изменении его статуса, о скидках, акциях и других важных событиях, которые могут быть интересны клиентам.  6. Персонализация: Предлагайте рекомендации клиентам на основе их предпочтений, покупок и истории посещений.  7. Отслеживание и доставка: Предоставление информации о статусе заказа клиентам, включая подтверждение заказа, обработку, доставку и приблизительное время доставки. Можно также интегрировать отслеживание заказа через GPS для большей прозрачности.  8. Поддержка и обратная связь: Включение средств связи с клиентской службой или поддержкой для решения вопросов и обработки претензий.  9. Аналитика и отчетность: Возможность сбора и анализа данных о поведении клиентов, покупках, популярности продуктов и других метрик, чтобы оптимизировать работу магазина и принимать информированные решения.  10. Мультиплатформенность: Разработка приложения, подходящего для разных мобильных платформ, таких как iOS и Android, чтобы достичь максимального охвата целевой аудитории. | |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса для кондитерского магазина включают в себя следующие аспекты:  1. Организационные параметры:  - Юридическая структура и форма собственности (например, индивидуальный предприниматель или общество с ограниченной ответственностью).  - Регистрация и лицензирование магазина (в зависимости от требований местного законодательства).  - Разработка бизнес-плана, включающего описание бизнес-концепции, целевой аудитории, конкурентного анализа и маркетинговых стратегий.  2. Производственные параметры:  - Определение ассортимента продукции и его поставщиков.  - Организация процесса производства, включая закупку ингредиентов, приготовление и упаковку продукции.  - Определение стандартов качества и контроль производственного процесса.  - Оптимизация управления запасами и складского учета.  3. Финансовые параметры:  - Оценка стартовых инвестиций, включая аренду помещения, закупку оборудования и инвентаря, и других затрат.  - Разработка финансового плана, включающего прогноз продаж, затрат и прибыли.  - Учет операционных расходов, включая зарплаты сотрудников, аренду, коммунальные платежи, страхование, налоги и т. д.  - Анализ финансовой эффективности и рентабельности бизнеса, включая рентабельность продукции, ROI (отдачу от инвестиций), окупаемость и т. д.    Кроме того, важно проводить мониторинг и анализ этих параметров регулярно, чтобы вносить корректировки в стратегию бизнеса при необходимости и обеспечивать устойчивый рост и прибыльность предприятия. | |
| 19 | ***Основные конкуренты преимущетсва\****  *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.)* | Данное приложение предлагает пользователю удобный и красочный интерфейс, благодаря которому каждый сможет сконструировать торт в зависимости от своих предпочтений в игровой форме. | |
| 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* | Для создания приложения для кондитерского магазина требуется ряд научно-технических решений и результатов. Вот некоторые из них:  1. Разработка пользовательского интерфейса (UI) и пользовательского опыта (UX):  - Дизайн интерфейса, включая визуальный дизайн, расположение элементов и навигацию.  - Определение потока работы пользователя в приложении и создание удобного и интуитивно понятного интерфейса.  2. Разработка программного обеспечения:  - Выбор языка программирования и фреймворка для разработки приложения.  - Создание модулей и функциональности для управления заказами, инвентарем, клиентской базой данных и другими аспектами бизнеса кондитерского магазина.  - Интеграция с внешними системами, такими как платежные шлюзы или системы доставки.  3. Интеграция с базой данных:  - Создание базы данных для хранения информации о продуктах, клиентах, заказах и других сущностях, связанных с кондитерским магазином.  - Разработка механизмов взаимодействия между приложением и базой данных, включая запросы и обновления информации.  4. Разработка алгоритмов и функциональности:  - Реализация функционала для просмотра ассортимента продукции, включая фотографии, описания и цены.  - Создание функций для оформления заказа, оплаты и отслеживания статуса доставки.  - Разработка инструментов аналитики, чтобы управлять и анализировать данные о продажах, покупателях и других метриках.  5. Тестирование и оптимизация:  - Проведение тестирования приложения для обнаружения и устранения ошибок и дефектов.  - Оптимизация производительности приложения для обеспечения быстрой загрузки и отзывчивости.  Одновременно с этим, для создания приложения также потребуется наличие специалистов в области разработки программного обеспечения, дизайна пользовательского опыта, баз данных и тестирования | |
| 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* | Приложение для кондитерского магазина имеет несколько основных компонентов, включая пользовательский интерфейс, программное обеспечение, интеграцию с базой данных и функциональность для управления заказами и клиентскими данными. Основные компоненты такого приложения уже разработаны и могут быть использованы в аналогичных проектах. Таким образом, возможно определить уровень готовности на уровне TRL 8-9:  - TRL 8: В данном случае все ключевые элементы приложения уже были интегрированы и могут быть опробованы в реальных условиях, хотя некоторые доработки могут потребовать дополнительных уточнений и оптимизации.  - TRL 9: Приложение полностью готово и использовалось в реальных условиях с полной функциональностью, прошло все необходимые испытания и доказало свою работоспособность, надежность и эффективность. | |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует | |
| 23 | 1. **Каналы продвижения будущего продукта\***   *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Мы планируем использовать Yandex рекламу , продвижение через социальные сети , размещение рекламных роликов на YouTube | |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | От производителя к потребителю. | |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* |  | |
| 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* | Данный сайт выполняет функцию посредника между кондитерскими магазинами и конечным потребителем , тем самым упрощая процесс заказа торта | |
| 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)* | . Проработанный интерфейс сайта и предлагаемый нами упрощённый и интересный процесс заказа торта , будет привлекать клиента | |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш продукт поможет людям более быстро и удобно производить заказ торта . | |
| 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.* | ТАМ (общий объем рынка) = 143 400 000\*0,2= 28  680 000  SAМ (доступный объем рынка)= 5 612 800  SОМ (реально достижимый объем рынка)= 5 612  800\*0,3= 1 683 840 | |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| * 1. Исследование рынка: * - Провести анализ спроса на торты, изучить потребности целевой аудитории, определить конкурентов. * 2. Разработка концепции сайта: * - Определить основные функциональные возможности сайта, создать дизайн и пользовательский интерфейс. * 3. Техническая реализация: * - Создание сайта с удобным интерфейсом, оптимизированным под различные устройства. * 4. Наполнение контентом: * - Создание качественного описания и фотографий тортов, разработка интересных рецепты и инструкции по приготовлению. * 5. Продвижение и маркетинг: * - Запуск рекламных кампаний в социальных сетях, блогах, обсуждающих кулинарию, и других подходящих площадках. * 6. Масштабирование и расширение ассортимента: * - Стратегическое планирование расширения сервисов, таких как заказ тортов онлайн, продажа ингредиентов для приготовления тортов и т.д. * 7. Улучшение пользовательского опыта: * - Собирать отзывы пользователей, поддерживать обратную связь и постоянно совершенствовать сайт и сервисы на основе полученной информации. * 8. Диверсификация доходов: * - Рассмотрение возможности для заработка с использованием партнерских программ, рекламы, премиум-подписок и т.д. * 9. Расширение рынка: * - Оценика возможности масштабирования проекта на международном уровне, локализация сайта, торговля в других странах. * 10. Инновации и долгосрочное планирование: * - Исследование новых технологий, трендов и потребностей рынка, разработка стратегии для долгосрочного успеха 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](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/documentu%20) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ  <(https://fasie.ru/programs/programma->  [start/fokusnye-tematiki.php](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* |  |
| 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.* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| 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.*  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*  Планируемый период выхода предприятия на |  |
| самоокупаемость  *Указывается количество лет после*  *завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| 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: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| 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: |  |
| Выполнение работ по уточнению  параметров продукции, «формирование»  рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка  гипотез, анализ информационных  источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| 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.): | Грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития:  Фонд содействия инновациям (ФСИ) предоставляет гранты для разработки инновационных проектов в различных областях, включая IT, медицину, энергетику и другие.  Российский фонд технологического развития (РФТР) также предоставляет гранты для разработки технологических проектов.  Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) предлагает гранты и кредиты для развития бизнеса в России.  Привлечение кредитных средств:  Банки: многие банки в России предлагают кредиты для малого и среднего бизнеса, в том числе для финансирования инновационных проектов. Например, Сбербанк России имеет программу «Сбербанк-Инноград», которая предоставляет кредиты на развитие инновационных проектов.  Кредиты от государственных организаций: например, Агентство по страхованию вкладов (АСВ) предоставляет кредиты для малых и середних empresas в рамках программы «Кредиты для бизнеса».  Венчурные инвестиции:  Венчурные компании: в Russia есть несколько ведущих венчурных компаний, таких как ru-Net, ABRT Fund, Almaz Capital Partners, которые инвестируют в перспективные стартапы.  Business angels: в России есть сообщества бизнес-ангелов, такие как Russian Business Angels Association, которые могут инвестировать в стартапы.  Корпоративные венчурные fonds: крупные корпорации могут создавать свои собственные венчурные фонды для инвестирования в стартапы. Сегодня Газпромбанк создал венчурный фонд для инвестирования в финтех-стартапы.  Crowdfunding: платформы краудфандинга, такие как Kickstarter, Indiegogo, позволяют собирать деньги у широкой аудитории для финансирования проектов.  Grantovye программы от международных организаций: например, European Union’s Horizon 2020 program, NATO’s Science for Peace and Security Programme, USAID’s grant program.  Программы государственной поддержки: такие как Программа поддержки малого бизнеса, которая предоставляет гранты и кредиты малому бизнесу в России.  Фонды прямых инвестиций: фонды прямых инвестиций инвестируют в компании, которые уже продемонстрировали свою эффективность и стремятся расширить свою деятельность.  Финансирование на основе роялти: этот тип финансирования предполагает получение инвестиций в обмен на определенный процент от будущих доходов.  Первоначальные предложения монет (ICO): ICO позволяют стартапам привлекать средства путем выпуска токенов, которыми можно торговать на криптовалютных биржах. |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  |  |  |  |  |  |  | |  | **Наименование работы** |  | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  | |  |  | | |  |  |  | |  | Исследование и анализ рынка |  | Проведите маркетинговое исследование, чтобы понять размер, темпы роста и тенденции индустрии технологий для сна.  Проанализируйте конкурентов и определите пробелы на рынке, которые стартап может заполнить.  Определите ключевые заинтересованные стороны, включая клиентов, партнеров и поставщиков. |  |  |  | |  | Поиск и проверка клиентов |  | Создайте образ клиента и подтвердите гипотезу о проблеме с помощью интервью с клиентами.  Проводите опросы и фокус-группы, чтобы лучше понять потребности и предпочтения клиентов.  Определите болевые точки и неудовлетворенные потребности на рынке. |  |  |  | |  | Доработка идеи продукта |  | На основе отзывов клиентов доработайте идею продукта и определите ключевые особенности и функциональные возможности.  Создайте прототипы или макеты для визуализации концепции продукта.  Разработайте дорожную карту продукта и расставьте приоритеты в функциях для разработки. |  |  |  | |  | Разработка бизнес-модели |  | Разработайте схему бизнес-модели, описывающую ценностное предложение компании, потоки доходов и структуру затрат.  Определите потенциальные каналы сбыта и партнерские отношения.  Оцените общий адресуемый рынок (TAM) и доступный для обслуживания рынок (SAM). |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  |  |  |  |  |  |  | |  | **Наименование работы** |  | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  | |  |  | | |  |  |  | |  | Месяц 1-2: Проектирование оборудования и разработка прототипа |  | Работайте с инженерами-аппаратчиками над проектированием и разработкой прототипа Умная подушка.  Тестирование и повторение на различных материалах, датчиках и компонентах.  Убедитесь, что прототип соответствует стандартам безопасности и нормативным требованиям. |  |  |  | |  | Месяц 3-4: Прошивка и разработка программного обеспечения |  | Разработка встроенного ПО и программного обеспечения для умная подушка, включая алгоритмы анализа данных и машинного обучения.  Интегрируйте датчики и исполнительные механизмы в устройство.  Тестируйте и отлаживайте программное обеспечение для обеспечения стабильности и надежности. |  |  |  | |  | 5-6 месяц: Интеграция датчиков и анализ данных |  | Интегрируйте в умной подушке различные датчики.  Разработайте алгоритмы для анализа данных датчиков и получения информации о качестве сна, уровне стресса и других показателях здоровья.  Протестируйте и усовершенствуйте конвейер анализа данных для обеспечения точности и надежности. |  |  |  | |  | 7-8 месяцев: Разработка приложений и дизайн пользовательского интерфейса |  | Разработайте мобильное приложение к умной подушке, позволяющее пользователям отслеживать режим своего сна, получать оповещения и настраивать настройки.  Разработайте интуитивно понятный пользовательский интерфейс, в котором легко ориентироваться и понимать.  Протестируйте приложение с бета-версией пользователей, чтобы собрать отзывы и внести улучшения. |  |  |  | |  | 9-10 месяц: Окончательное тестирование и подготовка к запуску |  | Провести окончательное тестирование и отладку умной подушки и мобильного приложения.  Подготовьтесь к массовому производству, определив партнеров-производителей и поставщиков.  Разработайте стратегию выхода на рынок, включая ценообразование, маркетинг и планы продаж. |  |  |  | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ**  **ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в «Акселерационно-  образовательных интенсивах по  формированию и преакселерации  команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека /  команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,  участвовавших в программах Leader ID и  АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как**  **диплом»** |  |
| **Участие в образовательных**  **программах повышения**  **предпринимательской компетентности**  **и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по  программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в  заявке по программе «Студенческий  стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,** **мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Инициирование проекта. Исследование рынка, анализ конкурентов, определение требований к продукту, создание плана проекта и временных рамок. | 2 месяца | 50.000 рублей |
| 2 | Проектирование и прототипирование. Разработка концепций дизайна, создание прототипов, тестирование и повторение дизайна и функциональности. | 3 месяца | 150.000 рублей |
| 3 | Электронная и машиностроительная промышленность. Разработка макета печатной платы (PCB), схематического дизайна и механических конструкций корпуса подушки, кнопок и других физических компонентов. | 4 месяца | 250.000 рублей |
| 4 | Разработка встроенного программного обеспечения. Написание программного обеспечения для микроконтроллера, разработка программного обеспечения для интеграции умной подушки со сторонними устройствами и приложениями, создание SDK для разработчиков и внедрение API для обмена данными. | 6 месяцев | 750.000 рублей |
| 5 | Интеграция датчиков и обработка данных. Выбор и интеграция датчиков в конструкцию умной подушки, разработка алгоритмов обработки данных, анализа и принятия решений, а также внедрение решений для хранения данных. | 3 месяца | 150.000 рублей |
| 6 | Подключение и протоколы связи. Оценка и выбор вариантов подключения (Wi-Fi, Bluetooth, сотовая связь), определение протоколов связи для взаимодействия между Smart pillow и другими устройствами, а также внедрение мер безопасности для защиты пользовательских данных и предотвращения несанкционированного доступа. | 2 месяца | 50.000 рублей |
| 7 | Разработка мобильного приложения. Разработка мобильного приложения для платформ iOS и Android, которое позволяет пользователям отслеживать качество своего сна, получать уведомления и управлять настройками умной подушки. | 3 месяца | 150.000 рублей |
| 8 | Тестирование и валидация. Проведите тесты функциональности, производительности, долговечности и безопасности, чтобы убедиться, что умная подушка соответствует требованиям к продукту и ожиданиям пользователя. | 2 месяца | 50.000 рублей |
| 9 | Подготовка производства. Определение и заключение контракта с партнером-производителем, установление сроков производства и основных этапов, а также внедрение процедур контроля качества. | 1 месяц | 25.000 рублей |
| 10 | Запуск и оценка после запуска. Вывод умной подушки на рынок, сопутствующие маркетинговые и рекламные усилия, а также проведение анализа после запуска для оценки характеристик продукта, удовлетворенности пользователей и областей, требующих улучшения. | 1 месяц | 50.000 рублей |