**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Электростальский институт (филиал)  федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Московский политехнический университет» |
| Регион Получателя гранта | Московская область |
| Наименование акселерационной программы | Мосполитех-Москва 3.0 |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Катафе (Catafe) | | | |
| **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.* | | | | | | Проект предполагает открытие уникальной кофейни, где посетители смогут наслаждаться ароматным кофе и десертами в компании дружелюбных котов, спасенных из приютов.  Основная идея заключается в том, чтобы создать уютное пространство, где люди могут не только отдыхать, но и взаимодействовать с животными, что поможет повысить их шансы на обретение нового дома. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | 1. IoT: Использование умных устройств для мониторинга здоровья котов и создания комфортной атмосферы, например, автоматизированные кормушки.  2. Большие данные: Сбор и анализ данных о поведении клиентов, что поможет улучшить предложения и маркетинг.  3. Цифровая платформа: Создание мобильного приложения для бронирования столиков, управления очередями и взаимодействия с клиентами. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | 1. Тренды: Увеличение интереса к уникальным кафе и ресторанам, а также внимания к благосостоянию животных.  2. Технологии: Использование мобильных приложений для бронирования столиков, систем управления очередями и бесконтактной оплаты.  3. Умные решения: Внедрение экологически чистых и умных технологий в управление кафе, таких как автоматизация процессов и системы мониторинга здоровья котов.  4. Маркетинг: Эффективные онлайн-кампании на платформах социальных сетей для привлечения аудитории заинтересованных в животных и инновациях. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | 1. Автоматизация процессов: Внедрение систем автоматизации для управления заказами и расчетами, что улучшает скорость обслуживания.  2. Мобильные приложения: Разработка приложения для бронирования столиков, заказа еды и напитков, а также взаимодействия с любимыми котами.  3. Платежные технологии: Внедрение различных способов оплаты, включая бесконтактные и мобильные платежи, что упрощает процесс для клиентов. | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * 1908344 * 6436255 * Петренко София Александровна * +7916-673-60-96 * sadusof@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 |  | 6436255 | Петренко София Александровна | Лидер (исполнитель) | | 79166736096  sadusof@mail.ru | Лидер | СПО с красным диплом, неоконченное высшее |
|  |  | 2 |  | 6436264 | Ишкова Елизавета Андреевна | Координатор (исполнитель) | | 79775741436  [lizishkaishkova@mail.ru](https://e.mail.ru/compose?To=lizishkaishkova@mail.ru) |  | Неоконченное высшее |
|  |  | 3 |  | 6436253 | Семин Никита Андреевич | Критик | | 79808907702  [wqk021@gmail.com](https://e.mail.ru/compose?To=wqk021@gmail.com) |  | СПО, неоконченное высшее |
|  |  | 4 |  | 6436268 | Шахов Владислав Романович | Исследователь ресурсов | | 79005869143  [sangonomiakokomi9@gmail.com](https://e.mail.ru/compose?To=sangonomiakokomi9@gmail.com) |  | Неоконченное высшее |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **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 «Катафе» направлен на создание уникального пространства, где люди смогут наслаждаться кофе и десертами в компании пушистых друзей. Концепция сочетает элементы кафе и приюта для животных, предлагая клиентам возможность пообщаться с котами, которые находятся в поисках дома.  Цели проекта:  1. Обеспечение комфортной атмосферы для гостей и котов.  2. Повышение уровня осведомленности о бездомных животных и их потребностях.  3. Создание сообщества любителей животных через мероприятия и акции.  Клиенты смогут не только насладиться вкусной едой и напитками, но и провести время с котами, улучшая собственное настроение и психологическое состояние. Часть прибыли будет направлена на заботу о животных и их адаптацию к новым домам.  Проект предполагает внедрение современных технологий для удобства посетителей и оптимизации работы заведения. |  |
|  | **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* | В «Катафе» будет предложен разнообразный ассортимент продуктов, включая:  1. Напитки:    - Кофе (латте, капучино).    - Чай (черный, зеленый, матча).    - Какао и соки.  2. Сладости:    - Кексы.    - Печенье и пирожные.    - Десерты без глютена и веганские.  3. Специальные предложения:     - Фирменный десерт «Панна-Котик».    - Тематические наборы для праздников.    - Пакеты «Катафе» для мероприятий или празднований.  Клиенты смогут наслаждаться вкусной едой и напитками, проводя время в компании котов. Важно, чтобы меню учитывало предпочтения разных посетителей, включая вегетарианцев и аллергиков. |  |
| 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* | 1. Стресс: Посетители могут расслабиться и снять стресс, общаясь с котами. Контакт с животными положительно влияет на эмоциональное состояние.  2. Социальная изоляция: Кафе создаёт пространство для общения, позволяя людям знакомиться и проводить время с другими любителями животных.  3. Коты из приютов: Многие кафе сотрудничают с приютами, предоставляя временное жилье для бездомных животных. Это увеличивает шансы на поиск нового дома для пушистиков через взаимодействие с посетителями. |  |
| 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. Любители животных: Те, кто любит кошек и ищут возможность взаимодействия с ними.  2. Студенты и молодежь: Эта группа часто ищет места для отдыха, общения и учебы с приятной атмосферой.  Кафе будет располагаться в непосредственной близости к 2 колледжам и Электростальскому институту.  3. Работники фриланса: Социально активные люди, которые ищут места для релаксации после работы или для проведения деловых встреч в необычной атмосфере.  4. Семьи: Родители могут приводить детей для знакомства с животными и учить заботиться о них.  5. Пенсионеры: Люди старшего возраста получать удовольствие в обществе животных и общении с другими посетителями. |  |
| 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. Зоопсихология: Исследования о влиянии взаимодействия с животными на психологическое состояние человека показывают положительное воздействие на стресс и общее настроение.  2. Акустика и дизайн помещений: Использование принципов звукоизоляции и комфортного зонирования для создания уюта и минимизации стресса как для животных, так и для посетителей.  3. Технологии управления потоком посетителей: Системы бронирования и управления очередями, которые помогают избежать переполненности и обеспечить комфортное времяпрепровождение.  4. Исследования по взаимодействию людей и животных: Данные о социальных и эмоциональных выгодах от общения с кошками способствуют более эффективному продвижению и маркетингу. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. Целевая аудитория:    - Любители животных, особенно кошек.    - Люди, ищущие уникальный опыт отдыха.    - Студенты и молодежь.  2. Формат заведения:    - Уютная атмосфера с возможностью пообщаться с кошками.    - Возможность проведения мероприятий: вечеринки, мастер-классы, выставки.  3. Предоставляемые услуги:    - Прямо в кафе: кофе, десерты, легкие закуски.    - Аренда пространства для небольших групп людей.  4. Финансовая модель:    - Основные доходы: поминутная тарификация пребывания гостей заведения.    - Дополнительные доходы: карты лояльности, продажа аксессуаров для животных и тематических сувениров.  5. Партнерства:    - С приютами для животных.    - С местными производителями кофе и десертов.    - С зоомагазинами для сотрудничества в сфере поставок.  6. Привлечение клиентов:    - Активное использование соцсетей для продвижения.    - Организация специальных акций и мероприятий.    - Партнерство с местными блогерами и инфлюенсерами.  7. Условия содержания животных:    - Принципиальное внимание к благополучию и здоровью котов.    - Соблюдение санитарных норм и наличие ветеринарной поддержки.  9. Оценка рисков:    - Возможные проблемы с здоровьем котов.    - Конкуренция с другими кафе и заведениями.    - Законодательные изменения в сфере содержания животных. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Другие тематические кафе: Кафе с собаками, свинками или другими животными, предлагающие схожие концепции.  2. Традиционные кафе и рестораны: Заведения, предлагающие качественный сервис и уникальную атмосферу, привлекающие тех же посетителей.  3. Приюты для животных: Некоторые приюты организуют мероприятия, где люди могут взаимодействовать с животными, что может стать альтернативой подобным кафе.  4. Зоомагазины или ветеринарные клиники с кафе: Места, где можно провести досуг с животными и получить услуги.  5. Кофейни с досугом: Учреждения, предлагающие игры, книги или другие активности, привлекающие молодежную аудиторию. |
| 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* | 1. Уникальный опыт общения: Гостям предоставляется возможность наслаждаться атмосферой кафе в компании милых животных, что способствует снятию стресса и улучшению настроения.  2. Позитивная атмосфера: Кафе создает дружелюбную и уютную обстановку, где люди могут расслабиться и пообщаться, делая акцент на любви к животным.  3. Социальные ивенты: Организация мероприятий, таких как встречи с ветеринарами, мастер-классы или дни знакомств с котами, что привлекает посетителей.  4. Поддержка приютов: Часть прибыли может направляться на помощь беспризорным животным, что формирует положительный имидж и социальную ответственность.  5. Разнообразное меню: Качественные напитки и десерты, которые дополняют опыт пребывания в кафе. |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Кафе с котами из приютов имеет несколько конкурентных преимуществ, обосновывающих его устойчивость.  Во-первых, концепция объединяет любовь к животным и желание оказать помощь приютам, что привлекает целевую аудиторию, заинтересованную в социальной ответственности.  Во-вторых, уникальность бизнеса заключается в наличии котов из приютов, которые могут стать яркой особенностью заведения и привлечь посетителей, ищущих необычные впечатления. Это создает эмоциональную связь и способствует формированию лояльной клиентской базы.  Третий фактор – наличие партнерств с приютами, что не только усиливает имидж, но и сокращает затраты на содержание животных. Четвертым преимуществом является доступ к ограниченному ресурсу – бездомным животным, что помогает поддерживать интерес к заведению.  Кроме того, такое кафе может предлагать уникальные мероприятия и акции, способствующие дополнительному доходу. В совокупности, эти аспекты делают бизнес жизнеспособным и устойчивым на рынке. |
|  | **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* | 1. Помещение: площадью минимум 50 кв.м. (с учетом зонирования на кафе-зону и кошачий уголок). Освещение яркое, но не слепящее, подходящее для фото и видеосъемки. Эффективная вентиляция, чтобы не было запаха кошачьего туалета. Удобный вход и туалетные комнаты для посетителей с ограниченными возможностями.  2. Кошачий уголок: площадью минимум 20% от площади кафе. Домики, полки, когтеточки, игровые площадки, туалеты, миски для котов.  3. Безлимитный интернет для гостей.  4. Оборудование:  \* Столы и стулья: удобные и стильные, соответствующие тематике кафе.  \* Кассовый аппарат: для приема платежей и учета выручки.  \* Кофейный аппарат: для зоны самообслуживания гостей.  \* Системы видеонаблюдения: для обеспечения безопасности посетителей и кошек.  \* Системы очистки воздуха: для поддержания чистоты и свежести воздуха.  \* Оборудование для уборки: для поддержания чистоты и гигиены в кафе.  Обоснование соответствия идеи направлению:  Концепция: кошачье кафе - это место, где посетители могут насладиться вкусным кофе или чаем в компании кошек.  Уникальность: кошачьи кафе - это новая и интересная концепция в России, которая привлекает внимание и интерес публики.  Эмоциональный фактор: кошки приносят радость и умиление, они способны снять стресс и повысить настроение.  Социальная ответственность: кошачье кафе может помочь в реализации программ по усыновлению беспризорных животных. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Организационные параметры:  1. Структура управления: Формирование команды, включая управляющего, бариста и уборщиков.  2. Лицензирование: Необходимы лицензии на ведение общественного питания и управления животными.  3. Поставщики: Заключение договоров с местными поставщиками продуктов, корма для котов и необходимых аксессуаров.  Производственные параметры:  1. Меню: Разработка ассортиментного перечня блюд и напитков. Включение здорового корма для котов.  2. Кухонное оборудование: Приобретение необходимого кухонного и барного оборудования для обеспечения качества обслуживания.  3. Зоны для животных: Обустройство комфортных и безопасных игровых и спальных мест для котов.  Финансовые параметры:  1. Стартовые затраты: Оценка расходов на аренду, ремонт, оборудование и заработную плату.  2. Операционные расходы: Учет текущих затрат на продукты, коммунальные услуги и содержание животных.  3. Прогноз доходов: Оценка возможного дохода от продаж блюд, напитков и дополнительных услуг (например, аренда времени для общения с котами). |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *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.)* | 1. Уникальная концепция: Кафе с котами предлагает клиентам возможность не только поесть, но и провести время с милыми животными, что привлекает любителей питомцев.  2. Социальная ответственность: Кафе с котами из приютов акцентирует внимание на проблемах бездомных животных и поддерживает инициативы по их спасению.  3. Эмоциональная связь: Возможность пообщаться с котами создает положительные эмоции, способствуя увеличению повторных посещений.  4. Низкие затраты на содержание: Коты из приютов обычно идут на территорию кафе без дополнительных затрат на приобретение животных.  5. Сообщество единомышленников: Кафе становится местом встречи для любителей животных, что способствует созданию сообщества и лояльности клиентов. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* | 1. Зоогигиена: Разработка стандартов по уходу за животными, включая методы поддержания чистоты и здоровья котов в кафе.  2. Психология животных: Исследования о поведении котов помогут создать оптимальную среду, минимизирующую стресс и обеспечивающую безопасность как животных, так и посетителей.  3. Проектирование пространства: Научные подходы к архитектуре и дизайну, учитывающие потребности как гостей, так и котов, для создания комфортабельной и безопасной атмосферы.  4. Технологии управления: Программные решения для управления бронированием столиков, учета посещаемости и продажи товаров.  5. Кормление: Разработка рациона, учитывающего потребности котов, с использованием качественного корма из натуральных ингредиентов. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* | 1. Разработан бизнес-план, включающий концепцию, маркетинговую стратегию и юридическую документацию.  2. Сформирована команда из профессионалов (персонал, ветеринары, маркетологи), разработаны вакансии и планы по обучению сотрудников.  3. Найдены потенциальные помещения, проведены предварительные расчеты по ремонту и оборудованию, установлены контакты с приютами для обеспечения котов.  4. Определены источники финансирования, составлен бюджет для запуска и первых месяцев работы.  5. Разработаны предложения по привлечению клиентов и партнерств с местными сообществами и организациями. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Поддержка идеи переработки и вторичного использования материалов в оформлении кофейного пространства, что соответствует экопринципам.  Создание рабочих мест и поддержка местных поставщиков, что является частью стратегии регионального развития. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Создание аккаунтов в Телеграмм и ВКонтакте для публикации контента о животных, акциях и событиях кафе.  Разработка сайта с информацией о кафе, размещение блога о животных, их уходе и преимуществах взаимодействия с ними.  Публикации и интервью в группах города о концепции и социальной значимости проекта.  Реклама кафе на Яндекс картах и привлечение интереса потенциальных клиентов через рекламу на сайтах браузера. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Основной канал — это само кафе, где клиенты могут наслаждаться едой и общением с котами.  Совместные акции с приютами, где часть выручки идет на поддержку животных, что повысит интерес к кафе.  Сотрудничество с местными магазинами и сервисами для предоставления скидок или акций для их клиентов. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект** | |
| 25 | **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* | Проблемы, которые решает открытие «Катафе»:  1. Социальная изоляция: Кафе предоставляет пространство для общения, что помогает людям знакомиться и социоидентироваться.  2. Стресс и тревога: Общение с животными помогает снизить уровень стресса и повысить общее чувство благополучия.  3. Приют для животных: Наше кафе предполагает сотрудничество с приютами, что предоставляет шанс бездомным животным найти дом.  4. Культурное разнообразие: Кафе становится местом встреч для любителей животных и создает уникальную атмосферу.  5. Образовательная роль: Кафе могут проводить мероприятия, информируя посетителей о правильном уходе за животными и ответственной заботе о них. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 26 | **«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 11)* | «Держатель» проблемы: наша команда, планирующая открыть общественно полезное заведение «Катафе».  Мотивация:  \* Любовь к животным: Желание создать пространство, где люди могут взаимодействовать с кошками и наслаждаться их компанией.  \* Пропаганда ответственного отношения к животным: Кошачьи кафе могут повысить осведомленность о проблемах бездомных животных и пропагандировать ответственное отношение к животным.  \* Создание рабочих мест: Открытие кошачьего кафе создает новые рабочие места для сотрудников, которые будут заботиться о кошках и обслуживать посетителей.  \* Заполнение ниши: Кафе с животными - это новая и популярная концепция, которая привлекает широкий круг клиентов.  Возможности решения проблемы с использованием продукции  1. Обслуживание:    - Продажа специального корма и аксессуаров для котов.    - Предложение качественного чая и кофе для клиентов.  2. Сервис:    - Организация мероприятий, таких как мастер-классы по уходу за кошками.    - Введение системы бронирования для удобного посещения.  3. Комфорт:    - Обустройство уютных уголков с мягкими подушками и игрушками для котов.    - Создание безопасной зоны для животных.  4. Социальные инициативы:    - Сотрудничество с приютами для бездомных животных.    - Участие в благотворительных акциях.  Вышеперечисленные подходы позволят создать гармоничное пространство для людей и животных, решая проблемы владельцев и востребованность среди клиентов. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | 1. Отсутствие мест для отдыха: Кафе с котами предоставляет уникальное пространство для отдыха и расслабления. Гости могут наслаждаться кофе и сладостями в уютной атмосфере, общаясь с животными.  2. Проблемы с одиночеством: Посетители могут встретить людей с похожими интересами, что способствует социальной интеграции. Коты становятся дополнительным инструментом для общения и разрядки ситуации.  3. Нехватка эмоциональной поддержки: Коты оказывают терапевтическое воздействие, снижая уровень стресса и тревоги. Взаимодействие с животными помогает улучшить психоэмоциональное состояние.  4. Проблема бездомных животных: Кафе может сотрудничать с приютами, предлагая возможность усыновления котов. Это не только помогает животным, но и дает посетителям возможность подарить дом нуждающимся питомцам.  5. Непонимание ухода за животными: Обучение клиентов о правильном уходе за котами через мастер-классы способствует повышению ответственности потенциальных владельцев и улучшает условия жизни животных. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 16.* | 1. Социальные тренды показывают, что все больше людей заинтересованы в поддержке бездомных животных, что создает спрос на кафе с котами.  2. Кафе привлекает как любителей животных, так и тех, кто ищет уникальный опыт общения. Это может включать семьи, студентов и молодые пары.  3. Помимо продажи еды и напитков, кафе может зарабатывать на проведении мероприятий, мастер-классов и продаже товаров для животных.  4. Сотрудничество с приютами и организациями по защите животных может увеличить приток клиентов и улучшить репутацию инвесторов.  5. Начальные вложения – аренда, оборудование, декор, затраты на животных. Рентабельность зависит от правильного управления расходами и эффективного маркетинга. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап- проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* | 1. Наладить сотрудничество с местными приютами для предоставления кошек и организации совместных мероприятий.  2. Запустить рекламную кампанию с акцентом на социальные сети, сотрудничество с блогерами и участие в мероприятиях, связанных с животными.  3. Внедрить программы лояльности, специальные предложения и мероприятия, которые помогут привлечь и удержать клиентов.  4. Регулярно собирать отзывы клиентов и анализировать финансовые показатели для оптимизации бизнеса и повышения рентабельности. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [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.): | | |  | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | | | | | | |
|  |  | | | | |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **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 проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |