**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 Здоровой Жизни |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «EcoBite» |
| 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.* | *- ТН2. Новые материалы, оборудование и производственные технологии;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | Михеева Алёна Романовна+7(925)823-85-45 |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Контакты | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 |  | Комова Софья Павловна | Помощник руководителя проекта | +7(926)355-22-72 | Студент 2-го курса бакалавриата  |
| 2 | ID4980907 | Михеева Алёна Романовна | Руководитель проекта | +7(925)823-85-45 | Студент 2-го курса бакалавриата |

 |
|  | **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* | «EcoBite» — это проект, который призван уменьшить использование пластика и устранить проблему его утилизации.«EcoBite» представляет собой производство съедобной посуды, которая будет использоваться в кафе/ресторанах, а также для личного использования. Главной целью проекта является разработка уникального рецепта, который будет отличать нас от наших конкурентов. |
|  | **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* | Съедобная посуда «EcoBite» изготавливается из натуральных и экологически чистых продуктов, которые являются биоразлагаемыми и не содержат вредных добавок. В эту посуду будут входить ложки, вилки, тарелки и стаканы. Такая посуда имеет приятный вкус и текстуру, что делает процесс потребления пищи более удовлетворительным. |
| 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* | Данный проект решает проблему использования одноразовых пластиковых изделий, которые являются серьезной проблемой загрязнения окружающей среды. Производство съедобной посуды предлагает более экологически и социально ответственную альтернативу, которую могут выбирать как отдельные потребители, так и предприятия и рестораны, стремящиеся снизить свой негативный экологический след. Также данный проект обращается к потребностям рынка и потребителей, которые все более ориентированы на экологические и устойчивые решения. |
| 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.)* | Съедобная посуда имеет огромный потенциал на рынке экологических продуктов.Рынок данного проекта B2C. - это рынок экологических продуктов. Сегментом проекта может быть сегмент людей, которые борются за экологию. Этот сегмент рынка может включать в себя людей, которые планируют избавиться от пластиковой посуды.В России этот сегмент может быть охвачен людьми любого возраста. |
| 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* |  |
| 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.*  | Данная продукция будет размещена в социальных сетях, на маркетплейсах и также планируется сотрудничество с сетями магазинов, занимающихся экологической продукции. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | На сегодняшний день на отечественном рынке существует мало производителей такой продукции, в основном нашими конкурентами являются зарубежные компании:1. Bakeys - Индийская компания 2. Biotrem - Польская компания3. Leaf Republic - Немецкая компания  |
| 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* | Данная продукция является уникальной, так как мы продаем сразу наборами и имеем ряд преимуществ перед своими конкурентами. Так как рынок экологической продукции в России только заражается, конкурентов достаточно мало. По данным опросов данный продукт был бы востребован среди большой аудитории. |
| 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* | На отечественном рынке экологической продукции в рамках текущего периода 2023 года наблюдается восходящий тренд.Рынок экологической продукции является одним из самых молодых существующих рынков. Пока еще нет окончательной международной классификации этого рынка, четкой статистики его развития. Но он существует и набирает силы, особенно в развитых странах. Импортная продукция постепенно становится неконкурентоспособной в силу удорожания. |
|  | **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* | У нашего продукта обильное содержание питательных веществ благодаря уникальному рецепту. Наша посуда, которую можно съесть, является здоровой, поскольку мы не используем консерванты и подсластители. Она изготавливаются из натуральных биоразлогаемых компонентов, таких как сахар, вода и отруби, также для декорации можно будет добавить сухофрукты, шоколадную крошку(но это на усмотрение потребителя). Благодаря использованию натуральных ингредиентов, эта продукция является более безопасной для природы |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | На первых этапах продукция будет размещена в социальных сетях, на маркетплейсах и также планируется сотрудничество с сетями магазинов, занимающихся экологической продукции. В дальнейшем планируется открытие собственного оффлайн магазина. |
| 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.)* | Основным конкурентным преимуществом является то, что мы продаем посуду наборами и потребителям не нужно будет искать необходимые предметы сервировки у разных продавцов. Также она будет сделана из более крепких материалов и надежно упаковано, что позволит не беспокоиться за товар во время доставки. А цена при таком качестве оправдывает ожидания. |
| 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* |  |
| 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* | В проекте определены цели, задачи и роли для участников команды. Сделан финансовый план проекта, включающий в себя расчеты себестоимости продукта, затрат на создание и производство данной продукции. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | На момент создание проекта, продвижение и реклама товаров и услуг происходит на интернет-платформах, так как основная платежеспособная клиентская база находится в социальных сетях и на маркетплейсах |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналами сбыта продукции могут быть маркетплейсы, такие как Ozon, Wildberries, социальные сети(ТГ-каналы, публичные страницы ВКонтакте), а также сотрудничество с магазинами, занимающихся экологической продукцией (Arivera, Экомаркет и т.д.) |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Съедобная посуда созданная на основе карамели(или отрубей) - это экологическая альтернатива одноразовой посуде(созданной из пластика). Она изготавливается из биоразлогаемых ингредиентов, таких как сахар,растительное волокно и отруби. Благодаря таким ингредиентам, данная посуда является быстро-разлагаемой. После использования её можно употребить в пищу или утилизировать без вреда для природы. Такая посуда также может содержать различные добавки в виде кусочков сухофруктов, шоколадной крошки, присыпки, благодаря ним дизайн данной продукции может стать ярче. |
| 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* | Данная продукция решает экологическую, утилизационную проблему и проблему связанную с здоровьем и гигиеной. Ведь съедобная посуда является более экологически чистым вариантом по сравнению с традиционной посудой, так как она разлагается естественным образом. Она изготавливается из натуральных и безопасных для потребления материалов, таких как сахар, отруби или растительные волокна. Это безопасно для здоровья и снижает риск передачи бактерий или других инфекций путем повторного использования традиционных посудных изделий |
| 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)*  | Держателями проблемы являются люди, которую борются за экологию, а так же люди планирующие избавиться от использования пластиковый посуды. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Вывод на рынок нашей продукции позволит указанной аудитории достичь своих целей по поддержанию чистоты окружающей среды. |
| 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.* | Рынок экологической продукции демонстрирует заметный рост и динамику, а также является одним из самых молодых существующих рынков. Пока еще нет окончательной международной классификации этого рынка, четкой статистики его развития. Но он существует и набирает силы, особенно в развитых странах.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Вписать текст сюда* |