**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\*** | Mobile food |
| 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.* | *Выбрать одно из:**- ТН3. Медицина и технологии здоровьесбережения.* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем» (не менять!!!)* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Оставить оба или выбрать одно из:**Технет, Хэлснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet" (не менять!!!)* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID id 3091641- ФИО Сунгаева Анастасия Сергеевна- телефон 89631459226- почта nastya.sungaeva25@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 |  | id 3095487 | Попова Вероника Кирилловна | Спикер | 8(901)715-74-19p.nika20040@gmail.com |  |  |
| 2 |   | id 3091641 | Сунгаева Анастасия Сергеевна | Лидер проекта  | 89631459226nastya.sungaeva25@mail.ru |  |  |
| 3 |  | Id 3546307 | Степанов Николай Алексеевич  | Менеджер | +79189597888, nickstepanov.9999@gmail.com |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **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* | Организация нацелена на помощь людям с особенностями питания по состоянию здоровья, позволяющая клиентам сберечь свои ресурсы (время, силы, деньги). Цели проекта: разработка бизнес-плана производства и доставки готовых блюд для людей, имеющих ограничения в питании. Задачи: Анализ целевой аудитории; Анализ конкурентов; Поиск цеха производства; Расчет себестоимости питания и наценки; Бизнес и социальное обоснование; Продвижение. |
|  | **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* | Организация по приготовлению ежедневного сбалансированного рациона (завтрак, обед, ужин) в зависимости от особенностей здоровья человека (сахарный диабет, сердечно-сосудистые заболевания, гастрит) с доставкой на дом. Это блюда с учётом особенностей организма и здоровья человека. |
| 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* | Проект решает проблему готовой и полезной еды для людей имеющих ограничения в питании (диабет, гастрит и сердечно-сосудистые заболевания). |
| 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 продукта являются физические лица с ограничениями в питании (диабет, гастрит и сердечно-сосудистые заболевания). |
| 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* | На основании подобранной специалистами-диетологами диеты для выбранных категорий ограничений в питанииА также на основании инновационных технических разработок для приготовления блюд |
| 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.*  | Бизнес-модель прямых продаж. Основные приоритеты компании:1.Поставка свежих и качественных продуктов. Это поможет удовлетворить потребности клиентов и повысить уровень доверия к бренду.2. Разнообразие меню3. Удобство и гибкость4. Качество обслуживания (быстрая обработка заказов, вежливое общение с клиентами и решение любых возникающих проблем)5. Инновационный подход и эффективная стратегия монетизации. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | «Польза диет», «POLZABOX», «Криодиета», «НАПАРУ», «PEVSNER» |
| 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* | Мы предлагаем своим клиентам готовые блюда, которые учитывают их особенности питания и помогают им поддерживать свое здоровье. |
| 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* | Преимущества клиента: 1. Денежная экономия (оформление такого питание дешевле еженедельных походов в магазин) 2. Экономия времени (не надо готовить, думать что приготовить, ходить по магазинам) 3. Мобильность (оперативная доставка питания на дом). |
|  | **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* | Трехразовый ежедневный рацион питания (завтрак, обед, ужин), состоящие из компонентов, учитывающие особенности и здоровье организма. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Наличие бизнес партнера цех производства, а в будущем и собственного цеха, позволяющие нашему проекту выполнять наши цели. |
| 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.)* | Трехразовый ежедневный рацион питания (завтрак, обед, ужин), состоящие из компонентов, учитывающие особенности и здоровье организма.Наличие оперативной доставки и различных подписок от суток до 30 дней, позволяющие сэкономить время и деньги нашим клиентам.  |
| 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* | Научно-техническим решением является «переплетение» диет для более экономного производства блюд. Тщательно разработанное меню на месяц вперед, а также закупка дополнительного оборудования, позволяющего производить заказы нашей компании быстрее и качественнее |
| 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* | На данный момент у нас разработан бизнес-план по производству и доставке ежедневного рациона. Основа бизнеса - договор оказания услуг с готовым цехом производства для старта развития бизнеса. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Демографическая политика Российской Федерации направлена на увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, рост рождаемости, регулирование внутренней и внешней миграции, сохранение и укрепление здоровья населения и улучшение на этой основе демографической ситуации в стране. В Москве особенно уделяют внимание здоровью граждан. Наш проект полностью соответствует политики нашего региона |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Локальные каналы продвижения, подразумевающие учёт особенностей организма человека, которому мы предлагаем свои услуги В наши маркетинговые стратегии входят:Стратегии интенсивного роста, расширение, лидерство по стоимости услуг. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Розничные продажи (непосредственно через сайт «MobileFood»)2. Партнерский канал (система партнерства с частными поликлиниками и больницами) 3. Сарафанное радио. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Большие затраты сил, времени и денег на приготовление сбалансированного рациона для людей с ограничениями в питании |
| 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* | Организация удобна для людей, имеющих ограничение в питании, она позволяет нашим клиентам сэкономить силы, время и деньги и выбрать максимально подходящий рацион для их организма. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)*  | Люди, имеющие ограничения в питании (из-за диабета, гастрита, сердечно-сосудистых заболеваний) часто тратят много сил, времени и денег на приготовление пищи, подстроенный под особенности их организма. Наше производство поможет сократить все временные, денежные затраты. Мы предлагаем доставку готового сбалансированного рациона на дом |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Организация предоставляет готовый трехразовый рацион, проходящий проверку у диетологов и гастроинтерологов с различными подписками от суток до 30 дней, что позволяет нашим клиентам выбрать блюда, подходящие под их особенности организма, а также сэкономить на своих ресурсах. |
| 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.* | Наши клиенты - люди с ограничениями в питании из-за диабета, гастрита и сердечно-сосудистых заболеваний. В регионе предприятия почти 30% от всего населения подходят под описанную категорию. С учётом конкурентов, мы планируем занять на старте 10% рынка. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *В наших планах по развитию стартап-проекта, после наблюдения положительной динамики нашего производства и наших продаж, расширять цех производства, а также расширять продажи, так как рынок это позволяет.* *Мы нацелены в дальнейшем открывать и строить собственный цех производства с полученной прибыли, чтобы увеличивать наши продажи, как минимум до 2000 тыс. клиентов ежемесячно.* |