**Паспорт стартап-проекта**

**Gastronomy World**

|  |  |
| --- | --- |
| https://pt.2035.university/project/vr-gastronomy-world?\_ga=2.191721769.263827698.1697637609-1693645601.1684576010 | *18.10.2023* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **ФГБОУ ВО «Российский Экономический Университет имени Г. В. Плеханова»** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  ИНН 7705043493/КПП 770501001 |
| Регион ВУЗа  |  г. Москва  |
| Наименование акселерационной программы  |  Хайв-Фудтех |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Gastronomy World |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | Организация секторного ресторана с визуальной дополненной реальностью разных стран и их национальной кухней  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| **4** | **Рынок НТИ** | FoodNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | большие данные, блокчейн, искусственный интеллект, робототехника, виртуальная и дополненная реальность, новые производственные технологии |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U1395647- Leader ID 4856295- ФИО Минская Виктория Андреевна- телефон- почта |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 |  |  | Лукша Ульяна Геннадьевна  | Аналитик, критик | 89653829299, ulianaluksha@yandex.ru |  | Студент РЭУ, участие в вузовских проектах, написание статей |
| 2 | *U1395647* | *4856295* | Минская Виктория Андреевна | Лидер, креативное исполнение проекта | 89858467896, jagbye@mil.ru |  | Студент РЭУ, создание проектов, проведение детального анализа конкурентной среды |
| 3 | *U1403805* | *4861755* | Кузьмина Елизавета Сергеевна | Креативный директор, маркетолог, HR | 89854669866 |  | Студент РЭУ, опыт работы в ресторанном бизнесе |

 |
|  | 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* | "VR Gastronomy World" представляет собой инновационный многозоновый ресторанный проект, который объединяет высококлассное кулинарное искусство с виртуальной реальностью и мультимедийными возможностями. Цель проекта - создать уникальный кулинарный опыт, который позволяет клиентам путешествовать через вкус и визуальные впечатления. Ожидаемые результаты включают создание уникальной ресторанной атмосферы и привлечение широкой аудитории. |
|  | **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* | Ресторан, в котором клиенты могут наслаждаться кулинарными путешествиями через виртуальную реальность и мультимедиа. Продуктом является уникальное сочетание кулинарных блюд и виртуальных миров, эмоции и впечатления являются главной причиной для посещения ресторана. |
| 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 однообразности ресторанных опытов. Он предоставляет клиентам возможность исследовать различные культуры и миры, не покидая ресторан.В настоящее время поездки в другие страны ограничен в связи с санкциями и стоимостью туристических путевок, поэтому посещение ресторана, в котором сочетаются кухня страны и визуализация различных мест планеты актуальна как никогда  |
| 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 "VR Gastronomy World" могут быть:- Любители высокой кухни и кулинарных экспериментов.- Люди, ищущие уникальные развлечения и впечатления.- Туристы, желающие попробовать кухню разных стран.- Бизнес-туристы, ищущие необычные места для обедов и встреч. |
| 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* | Проект использует VR-технологии, мультимедийные системы и контент, разработанный командой проекта. Техническое решение включает в себя создание виртуальных миров различных точек планеты, блюда и напитки кухонь этих стран, оборудование для клиентов и обслуживающего персонала. |
| 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.*  | - Оплата за вход в различные тематические зоны.- Заказы блюд и напитков в соответствии с виртуальной темой.- Привлечение средств через инвестиции и франшизы. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Krasota****DALI VR club****Babochki****Art Table**Рестораны национальных кухонь |
| 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* | Проект предлагает уникальное сочетание кулинарных впечатлений и виртуальных миров, что делает его отличным от других ресторанных концепций. Клиенты получают возможность путешествовать через вкус и визуальные впечатления. |
| 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* | - Уникальное ценностное предложение и отсутствие прямых конкурентов.- Использование VR-технологий и мультимедии создает устойчивый и уникальный бизнес.- Возможности привлечения инвестиций для расширения проекта. |
|  | **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* | - VR-оборудование: Использование высококачественных VR-гарнитур и оборудования для виртуальных развлечений.- Мультимедийные системы: Использование мультимедийных экранов, проекций и звука для создания атмосферы.- Разработка виртуальных миров: Создание уникальных виртуальных миров для каждой тематической зоны.- Виртуальное меню: Разработка виртуального меню с визуализацией блюд и напитков. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | - Организационные: Развитие процессов обучения персонала, обеспечение высокого уровня обслуживания клиентов.- Производственные: Обеспечение стабильной работы VR-оборудования и мультимедийных систем.- Финансовые: Планирование финансовых потоков, привлечение инвестиций и финансирование расширения. |
| 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.)* | - Уникальный кулинарный опыт виртуальными мирами и высокой кухней.- Отсутствие прямых конкурентов с аналогичной концепцией в России.- Возможность масштабирования проекта на мировом рынке.- Увеличение рынка услуг с помощью новых технологий. |
| 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-техническое решение включает в себя разработку виртуальных миров, контента, а также использование высококачественного VR-оборудования. |
| 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* | Проект находится на уровне TRL-3, что означает начало активных исследований и разработок, теоретическое и экспериментальное доказательство работоспособности представленной концепции  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует приоритетам развития технологий в сфере виртуальной реальности, мультимедийных систем и кулинарного искусства. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Маркетинговая стратегия включает в себя сотрудничество с туристическими агентствами, социальные сети, контент-маркетинг и привлечение внимания через мероприятия и медиа-партнеров. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Продукт будет реализован через бронирование в ресторане и онлайн платформу, а также через партнерские рестораны и франшизы. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема заключается в однообразности ресторанных опытов, что может вызывать у клиентов утрату интереса к посещению ресторанов. В нынешних реалиях для многих людей затруднительно отдохнуть за границей, и ресторан поможет создать схожую атмосфера туризма. |
| 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* | * Получение впечатлений туризма и отдыха через посещение ресторана,
* знакомство с кухнями разных народов мира,
* создание уникального опыта.
 |
| 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 могут быть те, кто чувствует, что ресторанные посещения стали предсказуемыми и ищет новые способы обогатить свой кулинарный опыт. Это могут быть как обыватели, так и компании, ищущие необычные места для проведения мероприятий и обедов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Инновационное меню: - Разработка меню, вдохновленного различными культурами и эпохами. Это включает в себя блюда из разных стран и времен, созданные с использованием высококачественных ингредиентов.2. Виртуальная реальность: - Внедрение виртуальной реальности (VR) для создания уникальных визуальных и аудиовизуальных впечатлений. Гости смогут выбрать свой "пункт назначения" в виртуальном мире для обогащения своего ресторанного опыта.3. Мультимедийные системы: - Установка мультимедийных систем, таких как проекции и мультисенсорные устройства, для создания атмосферы, соответствующей выбранной теме. Это включает в себя музыку, звуковые эффекты и визуальные проекции.4. Онлайн-бронирование и персонализация: - Создание онлайн-платформы для бронирования, где гости могут выбрать конкретное виртуальное путешествие и предоставить предпочтения по меню. Это позволит персонализировать опыт для каждого клиента. |
| 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.* | Существует значительный интерес к уникальным ресторанным концепциям, включая использование виртуальной реальности. Расширение на мировой рынок и масштабирование проекта имеют большой потенциал. Проект ориентирован на получение прибыли и обеспечивает устойчивость бизнеса за счет уникального ценностного предложения. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Декабрь 2023 | **Январь-апрель 2024** | Май-август 2024 |  |
| Аналитический этап. Выявление предпочтений потребителей (кухни, страны) | **Разработка меню, визуализация видов, разработка бизнес-плана** | Поиск инвесторов для реализации проекта | Реализация проекта и продвижение его к конечным потребителям |