**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| https://pt.2035.university/project/foodharmony?\_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\*** | FoodHarmony |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | Разработка приложения пищевого конструктора по подбору рецептов по заданным продуктам |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| **4** | **Рынок НТИ** | FoodNet  EduNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | большие данные, блокчейн, искусственный интеллект |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID 4845537  - Феденко Даниил Радикович  - +79872248533  - dominatorrus116@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 |  |  | Феденко Даниил Радикович | Лидер | +79872248533  Dominatorrus116@mail.ru | Спикер, менеджер, аналитик | Студент 3 курса | | 2 |  |  | Ласточкина Валерия Владимировна | Администратор | +79777036916  onerainbowbird@yandex.ru | Менеджер, советник, специалист | Студентка 3 курса | | |
|  | 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* | “FoodHarmony” предлагает поиск рецептов и технологии приготовления тех или иных блюд по выбранному перечню продуктов пользователем. Более того, в каждом варианте блюда будет приведена пищевая ценность, что поспособствует грамотному выбору для приготовления блюда для тех, кто следит за своим рационом. |
|  | **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* | Продукт: Мобильное приложение "FoodHarmony".    Услуга: Поиск рецептов и кулинарных идей из постоянно обновляющегося за счет подписчиков списка блюд из набора задаваемых продуктов (предполагается наличие пошаговой инструкции приготовления или видеороликов), персонализированные рекомендации, информация о питательности блюд, наличие личного кабинета и возможность публикации в нем своих рецептов и получать за это баллы. |
| 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* | Проблема приготовления блюда из определенного перечня продуктов. Типы потребителей: студенты, холостые мужчины (в основном с низким достатком), няни и молодые родители. |
| 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.)* | Малый и средний бизнес без привязки к определенной отрасли; возрастной сегмент 25-35 лет, без привязки к уровню образования, вкусы основываются на составе имеющихся продуктов, месторасположение не имеет значения. предлагается использование бизнес модели B2C, поскольку наше юр.лицо нацелено на продажу и продвижение услуг конечному потребителю. |
| 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* | Алгоритмы машинного обучения (анализ пользовательских предпочтений для персонализации и рекомендации рецептов); интеграция с API продуктовых баз данных (позволяет получать доступ к актуальным ценам продуктов с учетом эконом. Факторов в стране). |
| 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.* | Получение прибыли планируется за счет введения платной подписки в приложении, открывающей доступ к доп. функционалу. Возможна интеграция рекламы в приложение: например, чтобы получить доступ к определенному контенту в приложении, необходимо будет сначала посмотреть рекламу. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямые - "RecipeBook", "Что готовим?", “Подбери рецепт”,  Помимо этого конкуренты – каналы и сайты с рецептами блюд |
| 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* | Скорость получения результата, полная осведомленность о составе и аллергенах, доступность, техническая поддержка, более обширный функционал |
| 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* | Популярность кулинарии в России; удобство пользование “решение все в одном приложении”; информация о питательности, партнерские возможности, масштабируемость, монетизация |
|  | **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* | * Обширная база данных рецептов; * Интуитивный пользовательский интерфейс; * Мощный поиск и фильтрация рецептов; * Мультиязычная поддержка; * Информация о питательности; * Персонализированные рекомендации; * Интеграция с внешними источниками данных; * Совместимость и синхронизация; * Поддержка социальных сетей; * Эксклюзивные рецепты; * Разработка мобильных и веб-приложений; * Безопасность и конфиденциальность; * Аналитика и монетизация; * Системные требования; * Регулярные апдейты и обновления. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:  Наш проект структурируется как стартап с небольшой командой из 2 человек, которая управляет разработкой, маркетингом и поддержкой продукта. Используем гибкие методологии управления, такие как Agile, для адаптации к изменяющимся условиям.  Партнерские возможности:  Партнерства рассматриваются с ресторанами для предоставления их рецептов и привлечения новых пользователей. Сотрудничество с производителями продуктов позволяет предоставить информацию о продуктах и возможность покупки через приложение. Партнерские программы с другими кулинарными и медийными платформами обеспечивают обмен трафиком и расширение аудитории. |
| 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.)* | Качественные характеристики:   * База данных рецептов: "FoodHarmony" предлагает одну из самых обширных и разнообразных баз данных рецептов, включая рецепты из разных кухонь, диетические рецепты и рецепты от известных шеф-поваров. * Информация о пищевой ценности: Приложение предоставляет подробную информацию о ценности каждого блюда, включая энергетическую ценность, содержание белка, жира, углеводов и витаминов и минеральных веществ. Это помогает пользователям соблюдать более здоровое питание. Помимо этого, приложение укажет возможные вредные факторы (количество холестерина, сахара, соли, аллергенов) * Персонализация: Алгоритмы машинного обучения используются для предоставления персонализированных рекомендаций и рецептов, учитывая предпочтения и диетические ограничения пользователя. * Мобильные приложения: Пользователи имеют доступ к приложению на мобильных устройствах (iOS и Android), * Интеграция с внешними данными: Приложение интегрируется с внешними источниками данных, что обогащает информацию о продуктах и их ценах, а также обеспечивает актуальность контента.   Проект находится на первоначальной стадии и пока что является лишь идеей, поэтому какие-либо количественные характеристики отсутствуют. |
| 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* | Алгоритмы машинного обучения:   * Типы алгоритмов: Применение различных типов алгоритмов машинного обучения, таких как коллаборативная фильтрация, контентная фильтрация и глубокое обучение, для анализа и понимания пользовательских предпочтений. * Работа с данными: Обработка и анализ большого объема данных, включая историю поиска, рецепты, оценки и взаимодействие пользователей с приложением. * Персонализация: Разработка моделей, которые учитывают разнообразные факторы, включая историю поиска, диетические ограничения, предпочтения вкуса и прочие параметры, для предоставления рекомендаций, наиболее соответствующих каждому пользователю.   Интеграция с API продуктовых баз данных:   * Интеграция с внешними источниками данных: Установление соединения с API от ряда источников, включая базы данных магазинов и ресторанов, позволяет приложению получать актуальную информацию о продуктах, их ценах и наличии. * Обновление данных: Регулярное обновление информации о продуктах и ценах для обеспечения актуальности данных и корректного отображения в приложении. * Анализ экономических факторов: Интеграция аналитических инструментов, позволяющих учитывать экономические факторы, такие как инфляция, сезонные изменения и изменения валютных курсов, для более точного прогноза стоимости продуктов. * Географическая адаптация: Адаптация данных к конкретным географическим регионам и странам для учета различий в ценах и экономических условиях. |
| 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* | Стартап-проект “FoodHarmony” представляет собой беспрецедентную идею в кулинарии, имеет надежную команду из 2 человек и надежду на воплощение.  В настоящий момент осуществляется первый этап – сбор рецептов и технологий, формирование базы данных по нутриентному составу продуктов |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует научно-техническим приоритетам ФГБОУ ВО “РЭУ им. Г.В. Плеханова”, в частности кафедре пищевых технологий и биоинженерии в городе Москве. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Социальные сети (VK, Telegram, Pinterest): широкий охват потенциальных пользователей. 2. Целевая реклама в интернете, таргетированная реклама: точное попадание к аудитории, заинтересованной в кулинарии. 3. Блогеры и партнерские программы: имеют преданую аудиторию, интересующаяся кулинарией 4. Участие в кулинарных мероприятиях/фестивалях: прямой контакт с потенциальными пользователями |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. App Store и Play Market: наше приложение будет представлено для мобильных устройств, поэтому очевидным и правильным решением будет публикация в крупнейших магазинах приложений 2. Партнерство с производителями продуктов: Планируется интегрировать информацию о продуктах и их доступности в приложение. Это создает дополнительный канал сбыта, поскольку пользователи могут совершать покупки продуктов непосредственно через приложение. 3. Премиум-подписки внутри приложения: Модель монетизации через платные премиум-подписки будет предоставлена пользователям непосредственно в приложении. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Основная проблема - недостаток информации/знаний/вдохновения при приготовлении еды дома: не все люди обладают широкими кулинарными навыками, чтобы приготовить блюдо из доступных продуктов дома; затруднения в поиске новых рецептов, которые бы соответствовали вкусовым предпочтениям; трудности и отсутствие желания планировать свой рацион приема пищи самостоятельно, поскольку это может быть довольно утомительным занятием; желание пользователей знать о калорийности того или иного блюда, забота о своем 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* | "FoodHarmony" нацелено на решение всех перечисленных проблем, предоставляя пользователям доступ к обширной базе данных рецептов, которые можно приготовить из имеющихся продуктов. Приложение предоставляет персонализированные рекомендации, учитывая вкусовые предпочтения и диетические ограничения пользователей. Оно также предоставляет информацию о питательности блюд и позволяет планировать приемы пищи и создавать списки покупок, помогает устранить неопределенность и неудобства при готовке дома, делая процесс приготовления пищи более вкусным, интересным и организованным. |
| 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)* | Проблема: Многие люди ощущают неопределенность при выборе, что приготовить для ежедневных приемов пищи. Это может вызвать стресс и затруднить организацию питания.  Потребитель: Потенциальные потребители включают в себя всех, кто готовит еду дома, независимо от уровня кулинарных навыков. Это может включать в себя одиночек, семьи, студентов, и всех, кто ищет вариативность и вдохновение в кулинарии.  Проблема: Люди могут ощущать усталость от приготовления одних и тех же блюд и искать новизну и вдохновение в кулинарии.  Потребитель: Потребители, которые хотят разнообразие и новые кулинарные идеи, могут активно использовать "FoodHarmony" для поиска новых рецептов и идей.  Проблема: Люди с диетическими ограничениями, такими как вегетарианство, низкокалорийная диета, или аллергии, могут испытывать затруднения в поиске рецептов, которые соответствуют их потребностям.  Потребитель: Люди с диетическими ограничениями или особыми пищевыми потребностями найдут в "FoodHarmony" удобное средство для поиска рецептов, соответствующих их диетическим ограничениям. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1)Персонализированные рекомендации:  Пользователи будут приглашены указать свои вкусовые предпочтения, диетические ограничения и доступные продукты. На основе этой информации "FoodHarmony" предоставит персонализированные рекомендации по рецептам, которые соответствуют их вкусам и доступным ингредиентам  2)База данных рецептов:  "FoodHarmony" предлагает доступ к огромной базе данных рецептов для разных кухонь, блюд и категорий (например, завтраки, обеды, ужины, десерты). Пользователи могут искать рецепты по различным критериям, включая ингредиенты и время приготовления.  3)Планирование приемов пищи:  Приложение позволяет пользователям создавать планы приемов пищи на неделю, включая завтрак, обед, ужин и даже перекусы. Пользователи могут составлять списки покупок на основе выбранных рецептов и количества порций.  4)Информация о питательности:  "FoodHarmony" предоставляет информацию о питательной ценности блюд, включая количество калорий, белков, жиров и углеводов. Это позволяет пользователям более осознанно выбирать блюда в соответствии с их диетическими целями.  5)Интеграция с продуктовыми базами данных:  Приложение интегрируется с базами данных продуктовых магазинов и ресторанов, предоставляя актуальную информацию о ценах и наличии продуктов. Это помогает пользователям с планированием покупок и более точным учетом бюджета. |
| 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.* | Потенциал рынка для "FoodHarmony" огромен, поскольку он обращается к широкой аудитории людей, интересующихся приготовлением еды дома. Взаимосвязь с выявленной проблемой - неопределенностью и ограничениями при выборе блюд, делает приложение актуальным для разных сегментов: занятые люди, студенты, холостые люди, люди с диетическими предпочтениями, няни, молодые пары, любители кулинарии. Для масштабирования бизнеса возможен выход на международный уровень, поскольку приложение может быть легко адаптировано под разные кухни мира; партнерские отношения с ресторанами и магазинами могут быть расширены не только на территории РФ, но и стран СНГ, Азии. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| До марта 2024 | **Март-май 2024** | До сентября 2024 | Октябрь 2024 |
| Разработка приложения: создание интерфейса и айдентики, добавление функционала, добавление базы рецептов, разработка личного кабинета | Закрытое альфа-тестирование, анализ результатов, устранение неполадок, внедрение новых функций | Бета-тестирование, анализ результатов, оптимизация работы приложения, подготовка приложения к использованию | Начало работы приложения, масштабирование и популяризация, поиск поиск сотрудничеств для расширения базы рецептов |