Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Филиал ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» в г. Пятигорске Ставропольского края |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | ИНН 7705043493 КПП 263243001 |
| Регион ВУЗа | Ставропольский край |
| Наименование акселерационной программы | HIVE.FOODNET |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | FULL FOOD DAY |
| **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.* | |  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | Автоматизация приготовления готовых блюд с учетом физиологических особенностей каждого человека |
| **4** | **Рынок НТИ** | | Foodnet |
| **5** | **Сквозные технологии** | |  |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | - Unti ID U1424916  - Leader ID ID4923617  - ФИО Абдулгалимов Рафаэль Абдулгафурович  - телефон 89064923144  - почта gkl789@yandex.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 | U1559681 | id 1212344 | Асриев Самвел Владимирович | Проектный наставник | 89283494831  asrievSV@yandex.ru | Заведующий кафедрой экономики, финансов и бизнес-аналитики |  | | | |
|  | 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* | | Цель – внедрение автоматизированного процесса приготовления еды на основе данных о здоровье каждого человека  Задачи:  - формирование команды IT специалистов;  - привлечение специалистов из сферы диетологии;  - выработка механизма автоматического производства.  Ожидаемые результаты:  - развитие массового производства готовых блюд;  - привлечение инвестиционных и интеллектуальных ресурсов.  Области применения результатов:  - медийное пространство;  - бизнес в сфере общественного питания;  - аналитические исследования;  - медицина  Потенциальный потребительский сегмент:  - предприятия сферы общественного питания;  - учебные заведения  - спортивные комплексы  - оздоровительные учреждения |
|  | **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* | | Предприятие по производству готовых блюд и придания им необходимого для транспортировки вида без задействования труда человека (в будущем, возможно и доставки).  Предприятие будет иметь в наличии специальное приложение, которое будет позволять не только делать заказы онлайн, но и использовать предложенные пользователями и потребителями данные о здоровье (например, данные об имеющихся заболеваниях). |
| 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* | | Производство такого типа освободит силы и время человека, затрачиваемые на приготовление пищи, избавит от перемещения продуктов, а также на обдумывание, что составит полноценный рацион питания учитывая состояние вашего здоровья. |
| 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.)* | | Отдельные лица, группы лиц, семьи, организации, учебные заведения, медицинские учреждения и т.д. |
| 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* | | Технология автоматизированного производства  Возможное применение роботов для работы с после производственным процессом  Сотрудничество со специалистами в области диетологии  Сотрудничество с ИИ при поддержке Яндекса |
| 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.* | | **Потребительские сегменты:**  Отдельные лица, группы лиц, семьи, организации, учебные заведения и т.д.  **Каналы сбыта:**  - отдельные лица  - руководители и сотрудники организаций  **Взаимоотношения с клиентами:**   * Персональная поддержка * Диетологическое консультирование * Рассмотрение предоставленной информации о здоровье посредством программного обеспечения * Сообщества   **Потоки поступления доходов:**   * Реализация продукции * Услуга диетолога * Услуга доставки   **Ключевые виды деятельности:**   * Сбор и анализ информации о состоянии здоровья клиентов * Торговля * Доставка * Реклама   **Ключевые ресурсы:**   * Материальные (здание, оборудование и т.д.) * Финансовые (оборотные средства, кредиты, инвестиции) * Интеллектуальные (технологии, знания) * Человеческие (руководители, ремонтники, программисты и т.д.)   **Ключевые партнеры:**   * Учебные заведения, обеспечивающие приток интеллектуальных ресурсов * Поставщики продуктов * Рекламные агенты * Производители технологий автоматизированного приготовления еды * IT-специалисты   **Структура издержек:**   * Аренда помещений * Коммунальные платежи * Себестоимость продукции * Выплаты сотрудникам * Реклама * Амортизационные отчисления   - Обслуживание оборудования |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | | Предприятия по приготовлению готовых блюд  Организации, оказывающие услуги доставки  Программное обеспечение, включающее в себя учет здоровья человека, его анализ, оценку и составляющее рацион питания  Заведения общественного питания, имеющие доставку  Организации, предоставляющие возможность переложить заботу обо всём перечисленном выше на специально подготовленных профессиональных лиц |
| 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* | | **Ценностное предложение:**   * Предоставление дневного набора готовых блюд * Учёт здоровья человека * Возможность доставки * Возможность сделать заказ онлайн |
| 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* | | Во-первых, каждому человеку нужна еда, но не каждый человек хотел бы тратить время на покупку еды, её приготовление, когда можно заняться более интересными делами.  Во-вторых, используемые интеллектуальные, инженерные технологии могут привлечь в качестве не только клиентов, но и партнёров образовательные учреждения.  В-третьих, в том случае, если у человека имеется какое-либо заболевание или же он ведёт здоровый образ жизни (занимается спортом) он может воспользоваться мобильным приложением для составления правильного и полноценного рациона питания |
|  | **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* | Прежде всего, в системе автоматизированного производства должны выделяться факторы экологичности и безопасности оцениваемой продукции для ее потребителей.  Автоматизация предполагает строгий и понятный перечень показателей, параметров и оценок, которые будут анализироваться по факту проведения операций.  Диетологическая группа должна включать специалистов в области медицины, химии, экологии, оценкой производства продукции общественного питания и управления профильным бизнесом.  За счет партнерскими связями с образовательными учреждениями проект может своевременно пополняться необходимыми профессиональными кадрами. | |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Владелец и руководящий состав  2. Отдел, отвечающий за внедрение, состояние и обновление части, касающейся информационных технологий  3. Отдел диетологии  4. Отдел по связям со спортивными комплексами и медицинскими учреждениями.  5. Определение параметров трудозатрат в расчете на единицу работ.  6. Определение юридической основы взаимоотношений с заказчиками.  7. Формирование штатной структуры и банка привлекаемых сторонних экспертов.  8. Отдел распространения ценностей проекта среди населения | |
| 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.)* | Наличие автопроизводства.  Предоставление данного продукта и сопутствующих услуг прежде всего направлено на экономию времени, но и экономия денег играет здесь немаловажную роль, поскольку траты на передвижение (бензин, электричество), приготовление еды (газ, электричество) перекладываются на производителя и гораздо в меньшем размере входят в итоговую стоимость.  Ещё одной значимой характеристикой является мобильное приложение, которое позволит сделать заказ, выбрать доставку, провести анализ данных о здоровье, составить соответствующий рацион питания. | |
| 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* | - Роботизированная процедура упаковывания и укомплектования произведенных блюд;  - Автоматизированная система оценивания данных о здоровье, синхронизированная с отдельными видами оборудования и приводящее их в действие с учетом указанных свойств;  - Сотрудничество с 2ГИС;  - Сотрудничество с Яндекс Карты;  - Создание службы поддержки в виде Телеграм-бота для заказчиков. | |
| 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* | Идея и некоторое видение дальнейшей её реализации. | |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | - Использование искусственного интеллекта в процессе анализа и оценки данных о здоровье  - Роботизированная процедура упаковывания и укомплектования готового продукта  - Собственно автоматизация производства  - Доставка | |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | - Использование социальных сетей: ими пользуется большое количество людей, а реклама в них довольно просто попадает в поле обзора (для доступа к видео или продолжению его просмотра, при прослушивании музыки и т.д.)  - Телевидение  - Баннеры, плакаты, аренда рекламных щитов: всё это позволить скорее продвинуть продукт и сопутствующие ему услуги | |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | - Отдельные лица  - Руководители и сотрудники организаций  - Семьи и другие социальные группы  - Учреждения различного типа  Всех их может заинтересовать данный продукт | |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Автоматизация производства и последующая процедура придания продукту надлежащего для транспортировки вида с помощью роботов (на последующих этапах работы) в совокупности с разработкой мобильного приложения, позволяющего с помощью технологий искусственного интеллекта проводить анализ предоставляемых клиентами данных о здоровье и составлять целодневное правильное питание. | |
| 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* | Во-первых, решение проблемы отсутствия научно обоснованного подхода к производства готовых блюд для отдельного человека.  Во-вторых, предоставление мест работы для специалистов в информационно-технологической области.  В-третьих, возможность получения продукта с помощью услуг доставок.  В-четвертых, возможность привлечения студентов и преподавателей по основному, или дополнительному месту трудоустройства.  В-пятых, экономия средств клиентов, за счёт включения их прежних затрат в общий уже уменьшенный фонд затрат компании.  В-шестых, развитие системы практико-ориентированного образования. | |
| 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)* | - Реклама своевременная и направленная осведомит потенциальных потребителей товара.  - Мобильное приложение позволить получить связь и сделать заказ.  - Доставка обеспечить товаром. | |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Разработанное мобильное приложение позволит получить оценку состояния здоровья и выдать на основе этого отчёт о том, что рекомендуется есть для того, чтобы избежать ухудшений в случае выявления какого-либо заболевания или каким образом улучшить свои спортивные результаты, если у вас есть стремления в этой области.  Если у вас не хватает времени, сил, вспомнили о необходимости слишком поздно, у вас будет возможность получить продукт с помощью доставки  Автоматизация избавит от приготовления. | |
| 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.* | - В процессе автоматизации производства не будет задействован труд человека, что позволит сэкономить на человеческих ресурсах.  - Сотрудничество с образовательными учреждениями позволит обеспечить приток интеллектуальных ресурсов и развитие компании  - В том случае если потребители, например, с одного квартала поймут какие они получат выгоды, если «скинут» свои «розничные» расходы на одного организатора, то предприятие может большой импульс развития и высокий уровень притока инвестиций | |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

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

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<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

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |