|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта** | | Технологические инновации пищевой промышленности: куда инвестировать в фудтех. | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта** | | «OTG. Order then grow»- мобильное приложение для подбора рациона здоровой еды при помощи искусственного интеллекта и улучшения экологии за счет посадки саженца дерева/кустарника на территории муниципальных учреждений с каждого заказа | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | | Био-, информационные, когнитивные технологии. | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | Фуднет. | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | Новые производственные технологии, нейротехнологии и искусственный интеллект | | |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | | | - Unti ID: 1437914  - Leader ID: id4920224  - ФИО: Лысачёва Валерия Алексеевна  - телефон: 89913474730  - почта:vlusachyova@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  2 | U1414980  U1437897 | id 4905132  Id4920009 | Ерохина Алина Александровна  Николаева Маргарита Романовна | Подготовка и структурирование информации, техническая подготовка выступления.  Изучение информации, касающейся проекта и подготовка презентации. | 89203261425  [Erohinaalina017@gmail.com](mailto:Erohinaalina017@gmail.com)  89082831254  ritanikolaeva51@gmail.com |  | Ежегодное участие в проектах муниципального, районного и областного уровней. | | | | | |
|  | плаН реализации стартап-проекта | | | | |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | В настоящее время все больше людей осознают важность правильного питания и заботы о своем здоровье. Здоровая еда стала популярной и востребованной, и многие люди ищут способы упростить доступ к такой пище. Проект по доставке здоровой еды может предоставить на выбор множество блюд, подобрать для каждого клиента свой рацион и доставить заказ прям к двери дома.  Цель: Разработать мобильное приложение по доставке рациона здоровой еды при помощи искусственного интеллекта.  Задачи:  1) Разработать приложение с искусственным интеллектом;  2) Изучить рацион питания людей, ведущих или начинающих вести здоровый образ жизни, для включения основных параметров в работу приложения;  3) Разработать готовые рецепты здоровой еды, основываясь на предпочтениях и индивидуальных характеристиках клиентов.  4) Обсудить перспективу с муниципальными образовательными учреждениями о посадке саженцев деревьев и кустарников на их территориях, в последствии заключения договоров.  Ожидаемые результаты: запуск мобильного приложения для подбора рациона здоровой еды при помощи искусственного интеллекта в сеть и реализация мероприятий по экологии;  Области применения результатов: рынок фудтеха, рынок здорового питания; рынок экологии  Потенциальные потребительские сегменты: В2С. | | |
|  | **Базовая бизнес-идея** | | | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться** | Мобильное приложение, которое на основе вкусовых предпочтений и физического состояния, составит рацион питания для потенциальных клиентов, что сопровождается доставкой здоровой еды прямо к двери покупателей. С каждого заказа клиента, на муниципальных территориях будет осуществляться посадка саженцев деревьев и кустарников, в целях улучшения экологии страны. | | |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает** | Проект по доставке здорового питания может решить ряд проблем, с которыми сталкиваются люди в повседневной жизни.  Например:  1. Улучшение питания: многие люди сталкиваются с проблемой неправильного питания, из-за чего возникают проблемы со здоровьем и лишним весом. Проект по доставке рациона здоровой еды может предложить клиентам разнообразные блюда, богатые питательными веществами и витаминами блюда, что поможет улучшить питание и поддержать здоровый образ жизни.  2. Экономия времени: проект предлагает готовые блюда, которые можно заказать на дом или, например, в офис. Это позволит клиентам сэкономить время на походы в магазин и приготовление пищи.  3. Удобство и доступность: не всегда удается найти свежие и качественные продукты в магазинах рядом с домом. Проект обеспечивает клиентам доступ к свежим продуктам, которые подходят для различных диетических потребностей.  4. Поддержка окружающей среды: проект по доставке рациона здоровой еды может предложить не только готовые блюда, но и предоставить шанс спасти окружающую среду, путем посадки саженцев деревьев и кустарников на территориях муниципального образования.  В целом, проект может значительно облегчить жизни людей, предоставляя им удобные и качественны решения для поддержания здорового образа жизни. | | |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты** | Потенциальный потребитель - физическое лицо любого возраста, нации, религии, получивший или получающий среднее образование, и обладающий желанием изменить свой рацион на правильное питание. Сектор рынка *B2C*   |  |  |  | | --- | --- | --- | |  | Студенты | Взрослые люди | | Географическое положение | | | | Расположение | г. Смоленск | г. Смоленск | | Демографический признак | | | | Возраст | От 16 до 18 лет-40%  От 18 до 25 лет-60% | От 25 до 30 лет-45%  От 30 до 40 лет-35%  От 40 до 55 лет-20% | | Пол | Женщины – 85%  Мужчины – 15% | Женщины – 90%  Мужчины – 10% | | Социально-экономический признак | | | | Уровень дохода | Ниже среднего, средний, выше среднего | | | Жизненный  цикл | одиночка | Одиночка\ в паре | |  |  | | Род занятий | Учащийся, рабочий, работники малого и среднего бизнеса. | | | Образование | СПО, ВО | Без образования, СПО, ВО | | Психографический признак | | | | Образ жизни | Динамичный, городской | Городской, размеренный, динамичный | | Отношение к инновации | Новаторское, традиционное | | | Внутренняя мотивация покупки в приложении | Стремление поддерживать хорошее здоровье, следить за физической формой и внешним видом и контролировать калории. Улучшить настроение и психологическое благополучие. А так же стремление улучшить экологию. | | | Поведенческий признак | | | | Частота потребления | Чаще 2-х раз, реже 2-х раз в 2 недели | 1-2 раза в неделю, реже 3-х раз в месяц | | | |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)** | На основе навыков программирования, полученных на курсах программирования, будет написано данное приложение. Будет использоваться язык программирования **Python.** Он универсален, поэтому подходит для решения разнообразных задач и для многих платформ: начиная с iOS и Android и заканчивая серверными операционными системами.  Для реализации нашего проекта так же понадобиться официальный сайт приложения, который мы разработаем сами. Работу по дизайну сайта и самого приложения будет выполнять лидер проекта, так как владеет навыками дизайнера. Нам понадобится офисное помещение в г. Смоленск размером не менее 50 кв.м. для создания места основного рабочего процесса. Для организации первоначального рабочего пространства необходимы: оборудование в офис, ноутбук, роутер. Для программного обеспечения необходимо установить: windows, драйвера, рабочие программы. Для работы приложения необходима аренда сервера, хостинг, домен, периодическое тестирование, обновления. | | |
| 13 | **Бизнес-модель** | На основе темы проекта будет писаться приложение. Приложение будет бесплатным с возможностью размещения в ней рекламы. Финансы будут привлекаться путем договоров с рекламодателями, которые будут заинтересованы в нашем приложении, такие как: производители спортпита, фитнес залы, производители полезной еды и др. Продвижение приложения планируется путем закупа рекламы у популярных социальных сетей («Вконтакте», «Instagram», «Telegram»), а также видеоблогеров, заинтересованных в правильном питании. Продукция будет представлена как онлайн-услуга и не требует рынков сбыта.  Также проект будет включать в себя немало важные аспекты:  1. Продукт: Основой бизнес-модели является предложение здоровой и сбалансированной пищи. Это может быть широкий ассортимент блюд, разработанных диетологами и поварами с учетом пищевых потребностей и предпочтений клиентов. Продукция должна отличаться высоким качеством, свежестью и вкусом, чтобы привлечь и удержать клиентов.  2. Закупка продуктов: Для обеспечения качества и свежести продукции необходимо установить надежные поставщики. Важно выбирать продукты, которые соответствуют стандартам качества и безопасности пищевой продукции. Также можно рассмотреть возможность сотрудничества с местными фермерами и производителями, чтобы поддерживать местное производство и использовать свежие и органические продукты.  3. Доставка: Ключевой элемент бизнес-модели - это организация эффективной системы доставки. Важно рассмотреть различные варианты доставки, такие как собственный автопарк или сотрудничество с курьерскими службами. Точность и своевременность доставки имеют решающее значение для удовлетворения клиентов.  4. Маркетинг и продвижение: Для привлечения клиентов и создания узнаваемости бренда необходимо разработать эффективную стратегию маркетинга. Это может включать в себя создание привлекательного веб-сайта, использование социальных сетей, проведение рекламных акций и сотрудничество с влиятельными личностями в области здорового образа жизни.  5. Ценообразование: Определение цен на продукцию является важным аспектом бизнес-модели. Цены должны быть конкурентоспособными, учитывая качество и уровень сервиса. Также можно предложить различные пакеты и подписки, чтобы привлечь постоянных клиентов.  6. Управление операциями: Эффективное управление операциями, включая учет заказов, инвентаризацию и управление персоналом, является важным аспектом успешной бизнес-модели. Использование специализированного программного обеспечения или платформы для автоматизации процессов может помочь упростить и оптимизировать операционную деятельность. | | |
| 14 | **Основные конкуренты** | 1. Компании, которые попытаются выкупить наш проект;  2. Врачи диетологи, которые не являются частью нашего проекта  3. Сайты, которые также занимаются доставкой здоровой еды  4. Приложения, предоставляющие похожую услугу  5. Общества, отвергающие правильное питание.  Анализ конкурентной среды, количество предприятий сетей и их формат бизнеса представлены в таблице:   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название фирмы конкурента | Место нахождения | Продукт (работа, услуга) | | Яндекс Еда | Г.Смоленск | Служба доставки | | Delivery Club | Г. Смоленск | Служба доставки | | FLANDO | Г.Москва | Возможность доставки в любой город здорового питания | | Тарелка | Г. Смоленск, ул. Кирова 4Б | Кафе здорового питания с возможностью доставки | | ifyouwant | Г. Смоленск, ул. Оршанская. 23 | Доставка здорового питания | | Veranda Restaurant | Г. Смоленск, ул. Лесная, 5 | Доставка правильного, здорового питания | | Спортивное питание Fitness Formula | Г. Смоленск, ул. Кирова, 59 | Доставка правильного, здорового питания | | | |
| 15 | **Ценностное предложение** | Мы одна из немногих компаний, которая не только призывает людей вести здоровый образ жизни и следить за своим питанием, но и также постараемся привлечь внимание людей к бережному отношению к окружающей среды, путем посадки саженцев деревьев в целях улучшения экологии нашей страны. Наш проект предоставит вам:  1. Здоровое питание: Предлагая доставку здоровой еды, проект способствует улучшению качества питания клиентов. Здоровая еда может помочь поддерживать оптимальное физическое и психическое здоровье, повышать уровень энергии и улучшать общее самочувствие.  2. Удобство: Доставка здоровой еды предоставляет клиентам возможность наслаждаться питательными блюдами, не тратя время на готовку или походы в рестораны. Это особенно полезно для людей, у которых ограничено время или возможности для приготовления пищи самостоятельно.  3. Разнообразие и индивидуальность: Проект может предлагать широкий выбор здоровых блюд, а также учитывать индивидуальные потребности и предпочтения клиентов. Это может включать диетические ограничения, аллергии или предпочтения по вегетарианской/веганской пище.  4. Качество и свежесть: Проект может гарантировать высокое качество и свежесть продуктов, используемых в приготовлении блюд. Это может быть особенно привлекательным для тех, кто стремится к здоровому образу жизни и хочет быть уверенным в качестве питания.  5. Экологическая ответственность: Проект гарантирует за каждый совершенный заказ, осуществить посадку саженцев деревьев, кустарников и других растений во благо экологии. | | |
| 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.)** | Бизнес-идея приложения по доставки здоровой еды на дом обладает такими преимуществами как, помогает сэкономить время, значительно облегчить процесс похудения или поддержания спортивной формы. Также благодаря нашему приложению вы с легкостью сможете подсчитать калории. Востребованность доставки готовых блюд здорового питания возрастает с каждым днем. Людям некогда готовить, а питаться хочется вкусно и полезно. Это создает спрос, остающийся неудовлетворенным. Прибыльности такого бизнеса, как служба доставки здорового питания, способствуют малая величина вложений и конкурентность, минимум рисков, простая отчетность перед надзорными органами. | | |
|  | **Характеристика будущего продукта** | | | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | Проект по доставке рациона здоровой еды имеет следующие основные технические параметры:  Разработка мобильного приложения, которое позволит пользователем заказать здоровую еду на дом. Приложение должно быть удобным в использовании, иметь интуитивно понятный интерфейс и функционал, позволяющий пользователям выбирать блюда, добавлять их в корзину и оформлять заказ.  Предоставление широкого выбора здоровых блюд, учитывающих различные диетические предпочтения и потребность клиентов. Меню должно включать в себя вегетарианские, веганские, низкокалорийные и др. опции, чтобы удовлетворить разнообразные потребности клиентов.  Использование только свежих и качественных ингредиентов при приготовлении блюд. Это включает выбор органических продуктов, отсутствие ГМО и добавок, а также контроль над процессом приготовления и хранения продуктов.  Соблюдение всех норм и требований, установленных органами здравоохранения и санитарными службами, чтобы гарантировать безопасность и качество продуктов. Это включает правильное хранение, транспортировку и доставку пищевых продуктов, а также соблюдение гигиенических стандартов при приготовлении еды.  Организация эффективной системы доставки, которая обеспечивает своевременное и надежное доставление заказов клиентам, что включает в себя использование собственных курьеров или сотрудничество с курьерскими службами.  Разработка системы персонализированных рекомендаций для клиентов, основанных на их предпочтениях, аллергиях, диетических ограничений и др. факторов.  Предоставление удобных и безопасных способов оплаты.  Создание механизма для получения обратной связи от клиентов и оценка качества предоставляемых услуг. | | |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | Организационные параметры проекта:  1. Юридическое оформление (регистрация компании и получение всех необходимых лицензий и разрешение для осуществления деятельности)  2. Команда: найм и обучение квалифицированного персонала, включая поваров, курьеров и других необходимых специалистов.  3. Поставщики: установление партнерских отношений с надежными поставщиками свежих и качественных продуктов.  Производственные параметры:  1. Кухня: оборудование и организация кухни для приготовления здоровых блюд, что включает в себя покупку кухонного оборудования, установку системы безопасности пищевых продуктов и организацию эффективных рабочих процессов.  2. Меню и рецепты: разработка разнообразного меню с здоровыми блюдами, учет диетических ограничений и предпочтений клиентов. Также необходимо создать и стандартизировать рецепты для обеспечения постоянного качества блюд.  3. Управление запасами: оптимизация управления запасами, чтобы избежать перерасхода или недостатка ингредиентов.  Финансовые параметры:  1. Бизнес-план: разработка детального бизнес-плана, включающего прогнозы продаж, расходы на оборудование, аренду помещения, оплату персонала, маркетинг и другие операционные расходы. План также должен содержать прогнозируемую прибыльность и оценку инвестиций.  2. Финансирование: определение источников финансирования проекта, таких как собственные средства, кредиты, инвестиции или партнерство. Необходимо рассчитать требуемый объем финансирования для запуска приложения.  3. Ценообразование: определение конкурентоспособных цен на продукцию, учитывая затраты на производство, доставку и другие операции. Необходимо учесть ценообразование конкурентов и предпочтения клиентов.  4. Финансовый контроль: установление системы учета и контроля финансовых показателей, включая доходы, расходы, прибыль и оборотные средства, что поможет отслеживать финансовую устойчивость бизнеса и принимать своевременные решения для его развития. | | |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | Конкурентными преимуществами нашего проекта являются: широкий выбор здоровых блюд, учитывая диетические предпочтения и потребности клиентов, использование только свежих и натуральных ингредиентов, что поможет создать блюда высшего качества.  Предоставление персонализированных рекомендаций и услуг для каждого клиента.  Обеспечение своевременной и надежной доставки заказа прямо к дверям клиентов, а быстрая доставка позволит клиентам получать свежую и горячую еду, надежность создаст доверие и лояльность.  Удобность и простота в использовании приложения, что позволит клиентам легко выбирать и заказывать блюда, а также отслеживать статус доставки.  Разработка эффективных маркетинговых стратегий для привлечения клиентов, таких как реклама в соц. сетях, проведение промо-акций. Маркетинговые усилия должны быть направлены на подчеркивание преимуществ здоровой еды и привлечение целевой аудитории. | | |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | Для создания продукции по проекту по доставке здоровой еды могут потребоваться следующие научно-технические решения и/или результаты:  1. Исследование и разработка рецептов: Научное исследование и разработка рецептов для здоровых блюд, учитывая пищевую ценность, баланс питательных веществ, вкусовые предпочтения клиентов и диетические ограничения. Это может включать изучение различных ингредиентов, их взаимодействия и оптимальных способов приготовления.  2. Технологии приготовления: Разработка и применение новых технологий приготовления пищи, которые позволят сохранить питательные вещества, текстуру и вкус блюд. Это может включать использование методов приготовления на пару, жарки с минимальным количеством масла или использование специальных приборов для сохранения качества продуктов.  3. Упаковка и хранение: Разработка инновационных упаковочных материалов и методов хранения, которые обеспечат сохранность продуктов во время доставки. Это может включать использование экологически дружественных упаковочных материалов, вакуумной упаковки или других методов сохранения свежести и качества продуктов.  4. Технологии доставки: Разработка эффективных технологий доставки, которые обеспечат быструю и надежную доставку здоровой еды. Это может включать оптимизацию маршрутов доставки, использование GPS-навигации для курьеров или дронов, а также интеграцию с платформами для отслеживания статуса доставки.  5. Аналитика данных и управление заказами: Разработка системы аналитики данных и управления заказами, которая поможет оптимизировать процессы приема заказов, подготовки блюд и доставки. Это может включать использование алгоритмов прогнозирования спроса, анализа данных о предпочтениях клиентов и автоматизации процессов заказа и доставки.  6. Исследование и сертификация: Исследование и сертификация продуктов, чтобы гарантировать их соответствие стандартам безопасности пищевых продуктов и качеству. Это может включать проведение лаборатор | | |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | Уровень готовности продукта TRL в проекте по доставке здоровой еды может варьироваться в зависимости от конкретных технологий и инноваций, применяемых в проекте.  По итогам прохождения акселерационной программы стартап-проекта проработан до TRL-3, включительно. Была сформулирована фундаментальная и техническая концепция продукта, оценена степень потребности на рынке разработана предварительная идея дизайна и тд. Ценность каждого этапа позволила выявить особенности отдельных комнат в ITMeal ресторане. Для лучшей реализации проекта будет осуществлен переход на этап TRL-4 (на этом этапе проводятся испытания прототипа продукта и проверка его соответствия заявленным требованиям и характеристикам), чтобы наглядно презентовать потребителя все тонкости данного проекта. В будущем для осуществления всех остальных уровней программы необходимо привлечь стороннее финансирование. | | |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия по проекту по доставке здоровой еды является важным аспектом для оценки его значимости и релевантности. Для определения соответствия проекта научным и научно-техническим приоритетам, необходимо учитывать следующие факторы:  Стратегические цели и приоритеты образовательной организации/региона/предприятия: проект по доставке здоровой еды должен быть согласован с общими стратегическими целями и приоритетами, установленными в образовательной организации, регионе или предприятии.  Научные и научно-технические области: проект должен соответствовать научным и научно-техническим областям, определенным в образовательной организации/регионе/предприятии. Например, если учебное заведение или регион имеют приоритет в области здорового питания или развития инновационных технологий, проект по доставке здоровой еды будет соответствовать этим областям. Инновационность и научная значимость проекта: проект должен представлять инновационные решения или научные исследования, которые вносят вклад в развитие области доставки здоровой еды. Он должен иметь потенциал для создания новых знаний, разработки новых технологий или улучшения существующих подходов. Сотрудничество с научными и образовательными учреждениями: проект может быть связан с сотрудничеством с научными и образовательными учреждениями, что дополнительно подчеркивает его соответствие научным приоритетам. Социальная значимость и потенциал проекта: проект по доставке здоровой еды может иметь значительный социальный эффект, например, способствовать улучшению питания населения, снижению заболеваемости, развитию здорового образа жизни и т.д. Это также может увеличить его соответствие научным и научно-техническим приоритетам. | | |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | Интернет-платформы и приложения: создание собственного веб-сайта или мобильного приложения, где пользователи смогут ознакомиться с предлагаемыми услугами, оформить заказы и получить информацию о здоровом питании. Это позволит достигнуть широкой аудитории и упростить процесс заказа и доставки. Социальные медиа: активное присутствие в популярных социальных сетях, таких как Facebook, Instagram, Twitter и LinkedIn. Регулярное публикование интересного и полезного контента, включая рецепты, советы по здоровому питанию и информацию о продуктах, поможет привлечь внимание и увеличить число подписчиков. Рекламные кампании: использование онлайн-рекламы, например, контекстной рекламы, рекламы в поисковых системах (например, Google AdWords), баннерной рекламы на сайтах с соответствующей аудиторией. Также можно рассмотреть возможность размещения рекламы на тематических блогах и ресурсах. Партнерство с местными предприятиями и организациями: установление партнерских отношений с ресторанами, спортивными клубами, фитнес-центрами и другими организациями, связанными с здоровым образом жизни. Это позволит расширить аудиторию и привлечь новых клиентов. Участие в мероприятиях и выставках: активное участие в местных мероприятиях, ярмарках, выставках и фестивалях, связанных с здоровым питанием и образом жизни. Это предоставит возможность презентовать продукт, установить контакты с потенциальными клиентами и получить обратную связь. Рекомендации и отзывы клиентов: стимулирование клиентов оставлять отзывы и рекомендации о продукте на платформах, таких как Yelp, TripAdvisor или на собственном веб-сайте. Положительные отзывы будут служить дополнительной рекламой и повысят доверие к продукту. Важно выбрать комбинацию каналов продвижения, которая наилучшим образом соответствует целевой аудитории и бюджету проекта. Регулярное отслеживание эффективности каждого канала и внесение корректировок поможет достичь максимальных результатов в продвижении продукта. | | |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | В будущем проект по доставке здоровой еды может использовать различные каналы сбыта для эффективной доставки продукта клиентам. Онлайн-платформа: Создание собственной онлайн-платформы, где клиенты могут просматривать меню, размещать заказы и оплачивать их. Это позволит клиентам удобно выбирать блюда и оформлять доставку прямо из своего дома или офиса. Мобильное приложение: Разработка мобильного приложения, которое предоставит клиентам удобный способ просматривать меню, делать заказы и отслеживать статус доставки. Мобильное приложение также может предлагать персонализированные рекомендации и предложения для каждого клиента. Партнерство с ресторанами и кафе: Установление партнерских отношений с ресторанами и кафе, которые уже предлагают здоровую еду. В рамках такого партнерства проект может предлагать доставку блюд от этих заведений, расширяя свою аудиторию и предлагая больше вариантов клиентам. Сотрудничество с фитнес-центрами и спортивными клубами: Установление сотрудничества с фитнес-центрами и спортивными клубами, чтобы предлагать здоровую еду для их посетителей. Это может включать доставку готовых обедов или заключение договоров о предоставлении специальных пакетов питания для спортсменов и активных людей. Корпоративные заказы: Предложение корпоративным клиентам возможности заказывать здоровую еду для своих сотрудников. Это может включать доставку готовых обедов на рабочие места или предоставление пакетов питания для семинаров и мероприятий. Розничные точки: Открытие розничных точек, где клиенты могут приобретать здоровую еду на месте или забирать заказы. Это может быть полезно для клиентов, которые предпочитают самостоятельно забирать еду или хотят сделать покупку внезапно. Важно адаптировать выбранные каналы сбыта под потребности и предпочтения целевой аудитории, чтобы обеспечить удобство и доступность продукта. Комбинирование нескольких каналов может также помочь достичь максимального охвата клиентов и удовлетворить разнообразные потребности. | | |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | | | |
| 25 | **Описание проблемы\*** | В современном обществе все больше людей осознают важность здорового образа жизни и правильного питания. Однако, многие сталкиваются с проблемой доступности качественной и полезной пищи. В результате этого, люди вынуждены прибегать к несбалансированным и неполноценным продуктам, которые негативно сказываются на их здоровье и благополучии. Кроме того, в современном ритме жизни у многих людей отсутствует время или возможность готовить дома здоровую пищу. Рабочие графики, длительные командировки или просто отсутствие навыков в приготовлении здоровых блюд могут стать преградой для поддержания правильного питания. Наш проект по доставке здоровой еды призван решить эти проблемы. Мы планируем предложить широкий ассортимент блюд, приготовленных из качественных и свежих продуктов. Мы будем уделять особое внимание сбалансированности питания, чтобы наши клиенты получали все необходимые питательные вещества. Кроме того, мы предлагаем удобный сервис доставки, который позволит клиентам получать здоровую еду прямо на дом или в офис. Это позволит им сэкономить время и усилия, необходимые для самостоятельного готовления пищи. Наша цель - сделать здоровое питание доступным и удобным для всех, кто ценит свое здоровье и хочет поддерживать его правильным питанием. Мы стремимся помочь людям в достижении баланса между здоровым образом жизни и современными требованиями их повседневной жизни. | | |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Проект по доставке здоровой еды может решать или помочь решить несколько частей проблемы:  1. Недостаток доступных и удобных вариантов здоровой пищи: Многие люди сталкиваются с проблемой недостатка времени или возможностей для приготовления здоровой пищи. Проект по доставке здоровой еды может предложить готовые, сбалансированные и питательные блюда, которые можно заказать и получить с доставкой.  2. Ограниченный доступ к свежим продуктам: В некоторых районах или для некоторых людей может быть сложно получить свежие и качественные продукты для приготовления здоровой пищи. Проект по доставке здоровой еды может сотрудничать с фермерами и поставщиками, чтобы предложить свежие и натуральные ингредиенты для приготовления блюд.  3. Недостаток информации о правильном питании: Многие люди не имеют достаточного знания о том, как составить питательное и сбалансированное меню. Проект по доставке здоровой еды может предоставлять информацию о питательности блюд, а также советы и рекомендации по правильному питанию.  4. Повышение общественного интереса к здоровому образу жизни: Проект по доставке здоровой еды может способствовать повышению интереса и осознанности о здоровом образе жизни. Он может предлагать инновационные и вкусные варианты здоровых блюд, которые могут привлечь людей и вдохновить их на изменение своих пищевых привычек. | | |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | "Держатель" проблемы в контексте проекта по доставке здоровой еды - это человек или группа людей, которые сталкиваются с определенной проблемой, связанной с питанием и доставкой пищи. Вот некоторые возможные "держатели" проблемы, их мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции проекта:  1. Занятые профессионалы: Многие люди, работающие на полную ставку, сталкиваются с ограниченным временем на приготовление здоровой пищи. Их мотивацией может быть желание поддерживать здоровый образ жизни, но у них нет времени или энергии для готовки. Продукция проекта по доставке здоровой еды может предложить им готовые, питательные блюда, которые можно быстро заказать и получить.  2. Люди с диетическими ограничениями: Люди, имеющие диетические ограничения, такие как аллергии, непереносимость определенных продуктов или диетические предпочтения (например, веганство или безглютеновая диета), могут столкнуться с трудностями в поиске подходящей еды. Продукция проекта может предложить им разнообразные варианты блюд, которые соответствуют их диетическим потребностям.  3. Люди, стремящиеся к здоровому образу жизни: Многие люди сегодня активно заботятся о своем здоровье и стремятся к правильному питанию. Они могут искать удобные и доступные способы получения питательной пищи. Продукция проекта по доставке здоровой еды может предложить им готовые блюда, которые отвечают их потребностям в питательности и качестве.  4. Корпоративные клиенты: Компании, которые хотят предложить своим сотрудникам здоровое питание или организовать мероприятия с здоровой едой, могут столкнуться с проблемой поиска надежного поставщика. Продукция проекта может предложить им решение, предоставляя возможность заказывать здоровую еду для корпоративных нужд.  Решение проблемы с использованием продукции проекта по доставке здоровой еды заключается в предоставлении удобного и доступного способа получения питательной пищи для различных "держателей". | | |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | Проблема будет решена путем предоставления доступных и удобных вариантов здоровой пищи через доставку. Клиенты смогут заказать готовые, сбалансированные и питательные блюда, которые будут приготовлены специально для них. Проект также может сотрудничать с фермерами и поставщиками, чтобы предложить свежие и натуральные ингредиенты для приготовления этих блюд. Кроме того, проект будет предоставлять информацию о питательности блюд и советы по правильному питанию, чтобы помочь клиентам сделать осознанный выбор в пользу здоровой пищи. Все это вместе поможет улучшить доступ к здоровой еде и повысить интерес к здоровому образу жизни. | | |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса проекта по доставке здоровой еды может быть выполнена с помощью следующих шагов:  1. Оценка рыночного потенциала: Изучение данных о потребительском спросе на здоровую пищу и доставку еды, анализ рыночных исследований, статистики о расходах на питание и трендов потребления здоровой пищи. Это позволит определить размер и динамику рынка, а также потенциальный спрос на услуги доставки здоровой пищи.  2. Анализ конкурентной среды: Изучение наличия других компаний, предлагающих подобные услуги доставки здоровой пищи, и их конкурентных преимуществ. Это поможет определить уровень конкуренции на рынке и возможности для дифференциации и выделения собственного проекта.  3. Определение целевой аудитории: Проведение опросов среди потенциальных клиентов, чтобы понять их предпочтения и готовность использовать услуги доставки здоровой пищи. Это поможет определить размер целевой аудитории и ее потенциальный спрос на такие услуги.  4. Оценка рентабельности: Анализ затрат, связанных с организацией доставки здоровой еды, включая затраты на ингредиенты, упаковку, транспорт и персонал. Также необходимо учесть цены на услуги доставки и конкурентные цены на аналогичные услуги. Это позволит определить рентабельность бизнеса и возможность достижения прибыли.  5. Разработка маркетинговой стратегии: Определение методов привлечения клиентов, разработка уникального предложения и позиционирования проекта на рынке. Это поможет привлечь клиентов и обеспечить рост и развитие бизнеса. В результате выполнения всех этих шагов можно получить оценку потенциала рынка и рентабельности бизнеса проекта по доставке здоровой еды. Это поможет принять решение о целесообразности запуска проекта и определить его возможности для успешной работы и развития. | | |