Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Брянский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **7705043493** |
| Регион ВУЗа | **Брянская область** |
| Наименование акселерационной программы | **ФУДТЕХ** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | GenoDiet |
| **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.* | Стартап-проект мобильное приложение «GenoDiet» выполняется в рамках акселерационной программы ФУДТЕХ, в которой одними из основных технологических направлений являются биотехнологии, цифровое здравоохранение и интеграция с умными устройствами.  Проект может быть классифицирован как инновационное решение в области биотехнологий и цифрового здравоохранения, что соответствует приоритетным направлениям развития критических технологий в Российской Федерации.  Оно соответствует трендам персонализированного подхода к здоровью и может стать востребованным среди осведомленных потребителей. Применяются большие данные (Big Data) в виде сквозных технологий для анализа и обработки генетической информации и формирования индивидуальных рекомендаций, а так же - персонифицированная медицина, технологии информационной безопасности, технологии моделирования и разработки материалов с заданными свойствами. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | В соответствии с перечнем критических технологий РФ наш проект соответствует таким направлениям, как:  - Биомедицинские и ветеринарные технологии;  - Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Используется рынок НТИ 1.0 и следующие его направления:  - Фуднет;  - Хелснет;  - Технет. |
| **5** | **Сквозные технологии** | В нашем проекте будут задействованы такие сквозные технологии как:  - Персонифицированная медицина;  - Технологии информационной безопасности;  - Технологии моделирования и разработки материалов с заданными свойствами;  - Технологии хранения и анализа больших данных. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti *U1430326*  - Leader ID *Id4057920*  - ФИО Пантелеева Юлия Александровна  - телефон 89538199913  - почта juliapanteleeva43@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 | *U1430326* | *Id4057920* | Пантелеева Юлия Александровна | Лидер | 89538199913  juliapanteleeva43@yandex.ru |  |  | | 2 | *U1430399* | *Id4040450* | Александрова Екатерина Владимировна |  | 89158040509  yekat.alexandrowa2018@yandex.ru |  |  | | 3 | *U1430443* | *Id4207535* | Будникова Дарья |  | 89158083243  budnikovad745@gmail.com |  |  | | 4 | *U1430339* | *Id4048064* | Бабакова Юлия Николаевна |  | 89038192279  julia23939@ilcloud.com |  |  | | 5 | *U1430321* | *Id4040451* | Крупинина Дарья |  | 89506905884  krupininad@yandex.ru |  |  | | 6 | *U1430346* | *Id4040452* | Козловская Кристина |  | 89506988704  kozloovskayaakriss@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* | "GenoDiet" – это инновационное мобильное приложение, направленное на создание индивидуальных планов питания на основе генетического анализа. С использованием передовых методов биоинформатики и машинного обучения, оно предоставит возможность глубокого анализа ДНК для выявления генетических маркеров, влияющих на метаболизм, потребность в микроэлементах и реакцию на определенные продукты. После анализа, пользователи получат персонализированный план питания, способствующий улучшению здоровья и достижению целей по контролю веса.  "GenoDiet" будет включать в себя функционал для мониторинга прогресса, синхронизацию с фитнес-трекерами и возможность консультаций с квалифицированными диетологами онлайн. Пользователи могут делиться результатами и поддерживать друг друга через встроенную социальную сеть.  Сотрудничество с медицинскими организациями и исследовательскими позволит нам обеспечивать наиболее актуальные рекомендации, позволит использовать научные исследования в области генетически обусловленного питания.  Наша цель - помочь людям жить здоровее и дольше, опираясь на уникальную генетическую карту каждого человека. |
|  | **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* | Продуктом стартапа "GenoDiet" является мобильное приложение, предлагающее персонализированные планы питания на основе генетического анализа. Доход планируется получать через подписные платежи за доступ к персонализированным планам и дополнительным функциям.  В дополнение к мобильному приложению, "GenoDiet" будет предлагать набор для домашнего генетического теста, который можно заказать прямо через приложение. Этот набор позволит пользователям без посещения медицинского учреждения сдать образец ДНК для последующего анализа.  Кроме того, мы будем предлагать партнерские программы для медицинских учреждений и фитнес-центров, позволяя им предоставлять наш сервис своим клиентам как дополнительную услугу. Это не только расширяет нашу клиентскую базу, но и создает дополнительный поток дохода через комиссионные и совместные маркетинговые акции.  Таким образом, основные источники дохода "GenoDiet" включают подписные платежи от пользователей, продажу наборов для генетического тестирования, и партнерские соглашения с медицинскими и фитнес организациями. |
| 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* | "GenoDiet" решает проблему неэффективных и обобщенных диет, с которой сталкиваются люди, стремящиеся улучшить свое здоровье или контролировать вес. Путем индивидуализации планов питания на основе генетического профиля, наш продукт обращается к потребностям людей, которые ищут научно-обоснованный и персонализированный подход к диетологии. Это включает в себя как обычных потребителей, так и спортсменов, людей с хроническими заболеваниями и тех, кто просто хочет оптимизировать свое питание для лучшего общего здоровья.  Кроме того, "GenoDiet" может быть полезен для медицинских профессионалов, таких как диетологи и эндокринологи, которые хотят предложить своим пациентам более точные и индивидуализированные рекомендации по питанию. Наше приложение может служить дополнительным инструментом в их практике, помогая уточнить диетические планы и улучшить исходы лечения.  Также, наш продукт может быть интересен корпорациям и организациям, которые хотят поддерживать здоровье своих сотрудников. Через партнерские программы, компании могут предоставить доступ к "GenoDiet" как часть корпоративного благосостояния или программ 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.)* | 1. Физические лица (B2C):  - Возраст: 18-65 лет  - Уровень образования: среднее и выше  - Интересы: здоровый образ жизни, фитнес, научные подходы к здоровью  - География: глобальная, с акцентом на развитых странах  2. Медицинские профессионалы (B2B):  - Отрасль: медицина, диетология, эндокринология  - Категория: частные клиники, исследовательские центры, больницы  - География: глобальная  3. Корпорации (B2B):  - Отрасль: IT, финансы, большие производственные компании  - Категория: корпорации с программами корпоративного здоровья  - География: глобальная  4. Фитнес-центры (B2B):  - Отрасль: фитнес и спорт  - Категория: средние и крупные фитнес-центры  - География: глобальная   1. Спортсмены и тренеры (B2C & B2B):   - Отрасль: профессиональный и любительский спорт  - География: глобальная  - Характеристики: высокая мотивация к оптимизации питания для улучшения результатов  6. Люди с хроническими заболеваниями (B2C):  - Возраст: разнообразный  - Характеристики: люди с диабетом, проблемами с весом, сердечно-сосудистыми заболеваниями и т.д.  - География: глобальная  7. Страховые компании (B2B):  - Отрасль: медицинская страховка  - География: глобальная  - Характеристики: интерес к уменьшению медицинских рисков среди своих клиентов  8. Образовательные учреждения (B2B):  - Отрасль: высшее и среднее образование в сфере медицины и биологии  - География: глобальная  - Характеристики: использование приложения как образовательного инструмента в курсах по диетологии и генетике. |
| 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* | Для создания "GenoDiet" мы используем комбинацию собственных и существующих научно-технических решений:  1. Генетический анализ:  - Используются существующие методы секвенирования ДНК для выявления маркеров, связанных с питанием и метаболизмом.  2. Алгоритмы машинного обучения:  - Собственные алгоритмы для анализа генетических данных и создания индивидуальных диетических планов.  3. Мобильное приложение:  - Разработка собственного мобильного приложения с использованием передовых технологий в области UX/UI дизайна для легкости и удобства использования.  4. База данных продуктов:  - Используется существующая база данных с информацией о пищевой ценности различных продуктов, интегрированная в алгоритмы для более точных рекомендаций.  5. Телемедицина:  - Интеграция с функционалом для онлайн-консультаций с диетологами и медицинскими специалистами.  6. Биометрический мониторинг:  - Возможность синхронизации с устройствами для мониторинга здоровья (например, фитнес-браслеты), для отслеживания прогресса и динамики показателей здоровья.  7. Облачные технологии:  - Использование облачных решений для хранения и обработки данных, что обеспечивает высокую скорость и безопасность сервиса.  8. Кибербезопасность:  - Использование современных методов шифрования и защиты данных для обеспечения конфиденциальности пользовательской информации.  9. Интерактивные функции:  - Разработка собственных интерактивных элементов, таких как визуализация данных, интерактивные графики и обратная связь в реальном времени для повышения уровня вовлеченности пользователя.  10. API интеграции:  - Возможность интеграции с другими медицинскими и фитнес-приложениями для более широкого спектра данных и функциональности.  11. Экосистема партнеров:  - Создание экосистемы с партнерами из медицинской сферы, фитнес-индустрии и продуктов питания для расширения функционала и предложения сопутствующих услуг.  12. Научные исследования:  - Проведение собственных исследований и коллабораций с академическими и исследовательскими учреждениями для постоянного улучшения алгоритмов и подходов. |
| 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.* | Регуляторные отношения:  - Работа с регуляторными органами для обеспечения соответствия стандартам безопасности и конфиденциальности данных.  Брендинг и PR:  - Активная PR-кампания для создания положительного образа бренда.  Диверсификация:  - В долгосрочной перспективе, расширение линейки продуктов и услуг — от дополнительных медицинских тестов до фитнес-трекеров и умных кухонных устройств.  Глобальная стратегия:  - Стратегия масштабирования продукта для доступа к международным рынкам через локализацию и партнерские отношения.  Операционная эффективность:  - Автоматизация основных бизнес-процессов для снижения операционных затрат.  Система управления знанием:  - Создание базы данных успешных историй и научных исследований для подтверждения эффективности продукта и для использования в маркетинговых материалах.  Поддержка послепродажная:  - Организация круглосуточной службы поддержки и FAQ для текущих и потенциальных клиентов.  Коммерческие партнерства:  - Сотрудничество с ритейлерами и продовольственными компаниями для предложения скидок и специальных предложений пользователям приложения.  Управление данными:  - Инвестирование в безопасное и надежное хранение данных с соответствием GDPR и другим международным стандартам.  Социальная ответственность:  - Внедрение программы по улучшению общественного здоровья, возможно, в сотрудничестве с некоммерческими организациями. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. 23andMe. 2. MyFitnessPal 3. Nutrigenomix 4. DNAfit 5. Weight Watchers (WW)   6. Openfit  7. InsideTracker  8. Lose It! |
| 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 "GenoDiet" заключается в интеграции научных исследований и персонализированного подхода для создания оптимального плана питания. В отличие от множества существующих приложений для отслеживания калорий и пищевых режимов, "GenoDiet" предлагает научно-обоснованные рекомендации, основанные на вашей уникальной генетической структуре.  1. Используя последние достижения в области генетики и нутригеномики, наши планы питания не просто трендовы, они основаны на науке.  2. Ваша диета будет настроена на ваши уникальные физиологические потребности, а не на обобщенные параметры.  3. Не только план питания, но и рекомендации по образу жизни, уровню физической активности и медицинским противопоказаниям.  4. Наша цель — не просто помочь вам потерять вес, но и улучшить общее состояние здоровья и качество жизни.  5. Мобильное приложение делает процесс отслеживания и следования плану питания легким и доступным.  6. Полная прозрачность в обработке ваших генетических данных, с соблюдением всех стандартов безопасности и конфиденциальности.  7. Наша система способна адаптироваться к изменениям в вашем состоянии здоровья, пищевых предпочтениях или физической активности, обновляя план питания в реальном времени.  8. В приложении доступны форумы и чаты с экспертами и другими пользователями для обмена опытом, что создает дополнительную мотивацию.  9.Синхронизация с фитнес-трекерами и умными весами для полного контроля и анализа вашего прогресса.  10. Возможность консультироваться с диетологами, генетиками и фитнес-тренерами прямо через приложение.  11. Сотрудничество с медицинскими организациями для подтверждения эффективности наших планов питания.  12. Благодаря оптимизированной структуре затрат, наш сервис доступен для широкого круга потребителей без компромиссов по качеству.  13. Приложение не только удобно в использовании, но и образовывает пользователя, делая процесс соблюдения диеты менее стрессовым и более осознанным. |
| 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* | 1. Наша платформа основана на уникальных научно-исследовательских разработках в области генетики и нутригеномики, что делает наш продукт выдающимся на фоне конкурентов.  2. У нас уже есть партнерские отношения с медицинскими организациями и лабораториями, что ускоряет процесс сбора и анализа генетических данных.  3. Используя собственные алгоритмы и базы данных, мы минимизируем зависимость от внешних поставщиков и увеличиваем стабильность бизнеса.  4. Существует явный дефицит персонализированных, научно-обоснованных решений в сфере питания. Большинство доступных продуктов либо обобщены, либо не имеют научной базы.  5. Наши алгоритмы и подход к созданию диеты являются уникальными, что добавляет дополнительную ценность для пользователей и увеличивает шансы на успех в конкурентной среде.  6. Благодаря точности персонализации, пользователи могут экономить на лишних продуктах и ненужных диетических добавках.  7. Благодаря широкому спектру потенциальных пользователей и доступной ценовой политике, бизнес-модель обещает быстрый возврат инвестиций и устойчивую прибыль.  8. Благодаря наличию долгосрочных партнеров, интеграции с умными устройствами и возможности адаптации к потребностям пользователя, бизнес-модель предлагает устойчивость на долгосрочную перспективу.  9. Простота внедрения и совместимость с другими платформами позволяют быстро масштабировать бизнес, не теряя в качестве.  10. Благодаря фокусу на улучшении здоровья на уровне индивида, продукт обладает высоким уровнем социальной важности, что может привлечь дополнительные инвестиции и поддержку. |
|  | **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* | 1. Безопасность и конфиденциальность данных - шифрование данных на уровне приложения и сервера. 2. Соблюдение GDPR и других законов о конфиденциальности. Шифрование и анонимизация данных обеспечивают высокий уровень конфиденциальности, что является важным аспектом в медицинских и диетологических приложениях. 3. Генетический анализ, сотрудничество с аккредитованными лабораториями для точного генетического анализа. Алгоритмы машинного обучения для интерпретации генетических данных. 4. Пользовательский интерфейс. 5. Интуитивно понятный дизайн. 6. Персонализированные рекомендации и диеты. 7. Интеграция с другими устройствами. 8. Многоплатформенность. 9. Обратная связь и поддержка - чат-боты или встроенная служба поддержки для ответов на вопросы пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Структура команды   - Отдел разработки для улучшения и поддержания мобильного приложения;  - Отдел данных и аналитики для работы с генетическими данными и обеспечения безопасности;  - Маркетинговый отдел для продвижения продукта.   1. Внутренние процессы:   - Регулярные встречи и обновления для мониторинга хода проекта;  - Внедрение Agile методологий для гибкости и быстрого реагирования на изменения.   1. Партнерские возможности   - Сотрудничество с медицинскими учреждениями и аккредитованными лабораториями;  - Партнерство с компаниями, производящими фитнес-трекеры и умные часы.   1. Производственные параметры   - Исследование и разработка;  - Качество и стандарты;  - Финансовые параметры;  - Модель монетизации;  - Бюджет и расходы;  - Прогнозы и KPI.  Необходимо создание культуры, ориентированной на инновации, сотрудничество и прозрачность. Будут реализованы планы по расширению на другие рынки и добавлению новых функций в приложение. Так же одним из главных факторов является фокус на улучшении качества жизни людей через персонализированные рекомендации для здоровья. |
| 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:  - Персонализация на основе генетики;  - Безопасность и конфиденциальность;  - Интеграция с устройствами.  Количественные характеристики:  - Скорость обработки данных;  - Доступность;  - Стоимость.  В сравнение с конкурентами:  Стоимость:  Дешевле, но с предложением аналогичного качества услуг в сравнении с высокоценовыми персонализированными диетологическими сервисами.  Технические параметры:  Более быстрая и точная обработка данных с использованием передовых алгоритмов машинного обучения в сравнении с аналогами.  Удобство и интеграция:  Более широкие возможности по интеграции с другими устройствами и сервисами по сравнению с конкурентами.  Качество и точность рекомендаций:  Научно-обоснованные рекомендации, сделанные на основе генетического анализа, предоставляют большую точность и персонализацию, чем у аналогов, фокусирующихся только на калориях или макронутриентах. |
| 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 для создания мобильного приложения GenoDiet заключается в интеграции алгоритмов машинного обучения и обработки больших данных с результатами генетических анализов пользователей. Это позволит разработать индивидуальные планы питания, учитывая особенности метаболизма и предрасположенность к определенным заболеваниям.  1. Сбор и анализ генетической информации: для определения индивидуальных особенностей метаболизма и возможных заболеваний.  2. Проведение генетического анализа: сбор биологического материала (кровь, слюна) для проведения анализа.  3. Обработка результатов анализа: интерпретация данных и составление индивидуального отчета.  4. Интеграция с мобильным приложением: разработка интерфейса для доступа к результатам анализа и индивидуальным планам питания.  5. Обучение модели машинного обучения: использование исторических данных для обучения алгоритмов, которые смогут предсказывать оптимальные диеты для новых пользователей.  6. Разработка индивидуальных планов питания: на основе генетического анализа, предпочтений пользователя и модели машинного обучения.  7. Обратная связь и мониторинг результатов: сбор обратной связи от пользователей, отслеживание их прогресса и корректировка планов питания при необходимости.  8. Оценка эффективности: проведение исследований и опросов для определения удовлетворенности пользователей и эффективности разработанных планов питания.  9. Постоянное обновление и улучшение: внедрение новых алгоритмов и технологий для повышения точности и эффективности индивидуального планирования питания. |
| 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 “GenoDiet” находится на уровне готовности продукта TRL 3. В контексте технологической готовности (Technology Readiness Level, TRL), TRL 3 означает, что исследовательский процесс уже прошел начальные этапы и в настоящее время проходит экспериментальную проверку на уровне "доказательства концепции". |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | 1. Научные исследования. Проект GenoDiet основан на научных исследованиях и доказанных фактах, он соответствует научно-техническим приоритетам организации/региона, так как научные данные показывают связь между генетикой и питанием, и проект GenoDiet предлагает индивидуальный подход к питанию на основе генетического профиля.  2. Образовательные цели. Проект GenoDiet имеет образовательные аспекты и направлен на повышение осведомленности о генетике, питании и их влиянии на здоровье, он соответствует научным приоритетам образовательной организации. Организация стремится к повышению осведомленности о здоровом образе жизни и дает приоритет области генетики и питания.  3. Стратегический план. Проект GenoDiet соответствует стратегическим приоритетам организации/региона. Организация/регион придает большое значение здоровью населения и развитию инновационных методов в области питания, проект GenoDiet, основанный на генетическом подходе к питанию, соответствует этим приоритетам.  4. Разработка промышленности. Проведение проекта GenoDiet связано с развитием отраслей экономики, являющихся приоритетом для региона или предприятия заявителя.Регион активно развивает биотехнологическую отрасль,а заявитель является предприятием в области здорового питания. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Планируется использовать такие каналы продвижения как Email-маркетинг, SMM (маркетинг в социальных сетях), закупка рекламы у крупных блогеров и публичных личностей, контекстная реклама |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта приложения станут площадки app store(для владельцев iphone) и play маркет (для владельцев android),Продажи через фитнес-тренеров и диетологов. Обоснование выбора:Данные каналы сбыта выбраны из-за анализа аудитории,учета бюджета. Например, продажи через фитнес -тренеров могут потребовать дополнительных усилий для установки отношений и обеспечения поддержки, в то время как продажа через онлайн-платформы может быть более автоматизированной и не требовать таких больших вложений. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Современные методы диетологии и питания часто базируются на универсальных рекомендациях, которые не учитывают индивидуальные особенности организма каждого человека. В результате многие люди сталкиваются с трудностями в выборе оптимального питания для достижения своих целей (похудение, набор массы, поддержание здоровья). Также многие имеют склонности к определенным заболеваниям или аллергиям, которые могут быть связаны с пищевыми предпочтениями. |
| 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* | Стартап-проект "GenoDiet" создаётся для решения проблем неэффективных диет. Люди соблюдают обобщеные диеты,которые не всегда приносят пользу,а некоторые только ухудшают состояние здоровья. Наш продукт полностью решает это проблему,путем изучения генетического профиля человека, хронических заболеваний. Следуя из этого выводится план питания и нагрузка индивидуально для каждого. |
| 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)* | Держатель проблемы: люди, которые стремятся оптимизировать свой рацион питания с учетом своего здоровья, генетической предрасположенности и целей (похудение, укрепление здоровья, набор массы и др.).  Мотивации держателя проблемы:   1. Эффективность питания; 2. Здоровье;   3. Снижение рисков (понимание своей генетической предрасположенности может помочь избежать продуктов или добавок, которые могут вызвать аллергические реакции или другие проблемы со здоровьем);  4. Достижение целей (например, потеря веса или набор мускульной массы). |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Возможности решения проблемы с использованием продукции "GenoDiet":  - На основе генетического анализа "GenoDiet" может предоставить детализированные рекомендации по питанию, которые наиболее соответствуют индивидуальным потребностям пользователя.  - С помощью интеграции с другими устройствами (например, смарт-часами) приложение может отслеживать, как организм реагирует на рекомендуемую диету, и при необходимости корректировать предложения.  - Приложение может обучать пользователей основам генетического воздействия на питание и здоровье, помогая им принимать обоснованные решения в повседневной жизни.  - Пользователи могут обмениваться своим опытом и результатами, давая обратную связь о том, как генетические рекомендации повлияли на их здоровье и благополучие. |
| 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.* | Обоснование сегмента рынка для "GenoDiet":  1. Современные потребители, которые осознанно подходят к своему здоровью и питанию, люди с проблемами здоровья, связанными с пищевыми привычками, а также те, кто активно использует фитнес-трекеры и приложения для мониторинга здоровья.  2. В современном мире наблюдается тренд на персонализацию товаров и услуг. "GenoDiet" вписывается в этот тренд, предлагая индивидуальные рекомендации по питанию на основе генетического анализа.  3. В последние годы рынок здорового питания показывает стабильный рост, что подтверждает спрос на такие продукты и услуги.  Оценка доли рынка:  Для оценки доли рынка необходимо учесть:  1. Общий объем рынка здорового питания и диетологии в интересующем регионе.  2. Количество конкурентов и их доля на рынке.  3. Потенциальный объем клиентов, которые готовы воспользоваться услугами генетического анализа для определения диеты.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: расширение географии, интеграция с другими услугами (фитнес-центры, диетологи, медицинские учреждения), расширение функционала за счет выделения новых функций (онлайн консультации с диетологами, трекинг физической активности), разработка B2B-решений (корпоративные программы для компаний, следящих за здоровьем своих сотрудников), расширение ассортимента тестирования (рекомендации по спортивной активности и тесты на предрасположенность к заболеваниям) |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Этап 1 | ***Исследование и разработка*** | Анализ рынка | Изучение целевой аудитории, конкурентов и возможностей рынка. |
| Определение MVP (Minimum Viable Product) | Описание минимального функционала для запуска. |
| Сбор первоначального капитала | Поиск инвесторов, участие в акселерационных программах или использование собственных средств. |
| Найм команды | Подбор ключевых сотрудников для начала работы. |
| Этап 2 | ***Прототипирование и тестирование*** | Разработка прототипа | Создание первой версии продукта с основными функциями. |
| Альфа-тестирование | Внутренние испытания продукта. |
| Бета-тестирование | Ограниченный запуск среди целевой аудитории для сбора обратной связи. |
| Этап 3 | ***Запуск и монетизация*** | Официальный запуск | Полноценный выход на рынок с пресс-релизом и маркетинговой кампанией. |
| Монетизация | Внедрение моделей монетизации (подписки, одноразовые платежи и т.д.). |
| Постоянный мониторинг и оптимизация | Сбор аналитических данных и их анализ для оптимизации продукта и стратегии. |
| Этап 4 | ***Масштабирование*** | Расширение команды | Найм дополнительных сотрудников для увеличения масштабов. |
| Географическое расширение | Вход на новые рынки или адаптация продукта для международной аудитории. |
| Разработка дополнительных функций или продуктов | Внедрение новых функций на основе обратной связи и анализа данных. |
| Этап 5 | ***Устойчивое развитие*** | Партнерства и сотрудничество | Поиск стратегических партнеров для долгосрочного сотрудничества. |
| Обновление и поддержка | Постоянное обновление продукта, исправление ошибок, поддержка пользователей. |
| Эап 6 | ***Подведение итогов и дальнейшие планы*** | Анализ KPI (ключевых показателей эффективности) | Оценка достигнутых результатов. |
| Планирование дальнейшего развития | На основе анализа данных и достигнутых результатов, планирование следующих этапов развития. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - [https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/" \l "documentu" \o "https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php" \o "https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | Тематика проекта «GenoDiet» из перечня ФСИ:  Б2.XX Другое (Прибор/Медицина) |
| 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* | Основатели компании «GenoDiet»:  - Исполнительный директор;  - Технический директор.  Разработка и продукт  - Backend разработчик(и);  - Frontend разработчик(и);  - Мобильный разработчик(и);  - Data Scientist;  - Продакт-менеджер.  Маркетинг и продажи:  - CMO (Маркетинговый директор);  - Менеджер по продажам;  - Контент креатор.  Финансы и администрация:  - CFO (Финансовый директор);  - HR Manager;  - Административный ассистент.  Дополнительные роли:  - Специалист по клиентскому сервису;  - Юридический советник. |
| 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.* | Техническое оснащение для стартапа "GenoDiet" на момент выхода на самоокупаемость:  1. Лабораторное оборудование для генетического анализа:  - Секвенаторы нового поколения для чтения ДНК.  - Оборудование для экстракции ДНК из образцов (обычно из слюны или крови).  - Центрифуги, термоциклеры и другое оборудование для подготовки образцов.  2. Серверное оборудование и хранилище данных:  - Мощные серверы для обработки и анализа генетических данных.  - Облачные решения для хранения и резервного копирования данных.  - Защищенные и шифрованные базы данных для обеспечения конфиденциальности информации клиентов.  3. Рабочие станции для специалистов:  - Компьютеры с высокой производительностью для биоинформатиков и других специалистов.  - Специализированное ПО для генетического анализа и интерпретации данных.  4. Мобильное и веб-приложение:  - Серверы для поддержания работы мобильного приложения и веб-сайта.  - Лицензии на необходимое ПО и инструменты разработки.  5. Логистическое оборудование:  - Оборудование для упаковки и отправки наборов для сбора образцов.  - Складское оборудование для хранения наборов и других материалов.  6. Коммуникационные средства:  - Видеоконференц-связь для консультаций с клиентами.  - Системы управления отношениями с клиентами (CRM) для отслеживания запросов и обращений.  7. Оборудование для офиса:  - Комфортные рабочие места для сотрудников: столы, стулья, компьютеры.  - Принтеры, сканеры, факсы и другое офисное оборудование. |
| 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.* | 1. Поставщики лабораторного оборудования для генетического анализа;  2. Поставщики наборов для сбора образцов (слюны и крови) и их безопасной транспортировки  3. Поставщики программного обеспечения и IT-инфраструктуры (компании, предоставляющие облачные решения, лицензионное ПО для анализа генетических данных, а также поддерживающие серверы и базы данных)  4. Логистические партнеры (доставка медицинских образцов и товаров)  5. Маркетинг и рекламные агентства  6. Партнеры по распределению (фитнес-центры, медицинские клиники, диетологические кабинеты и другие организации, которые могут рекомендовать "GenoDiet" своим клиентам)  7. Научно-исследовательские учреждения (университеты и исследовательские лаборатории, специализирующиеся на генетике и диетологии, для проведения совместных исследований и обмена данными)  8. Поставщики образовательного контента (эксперты в области диетологии, генетики и здорового образа жизни, которые могут предоставлять информационные материалы и проводить вебинары или семинары для пользователей)  9. Поставщики юридических и консалтинговых услуг (для консультаций по вопросам защиты данных, патентования, лицензирования и других юридических аспектов бизнеса) |
| 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* | Объем реализации продукции:  1. Генетический тест.  В начале продается 100 тестов в месяц. К моменту выхода на самоокупаемость этот объем может увеличиться, например, до 500 тестов в месяц благодаря активным маркетинговым кампаниям, партнерствам и улучшению продукта.  2. Консультации или дополнительные аналитические отчеты.  Если это дополнительная услуга, то можно ожидать, что примерно 30% клиентов, приобретающих тест, также захотят воспользоваться этой услугой. Таким образом, это будет около 150 услуг в месяц.  3. Другие продукты или услуги.  На момент выхода на самоокупаемость объем реализации может быть следующим:  - Генетический тест: 500 единиц в месяц.  - Консультации или дополнительные аналитические отчеты:  200 единиц в месяц.  - Всего: 700 единиц в месяц. |
| 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.* | Выручка от продажи генетических тестов:  Стоимость одного теста составляет 10 000 рублей, и каждый месяц продается 500 наборов. Это дает нам ежемесячный доход в размере 5 000 000 рублей.  Подписки на приложение:  У приложения есть премиум-версия стоимостью 500 рублей в месяц. Если 10% из 5000 пользователей (500 пользователей) оплатят подписку, то это принесет еще 250 000 рублей в месяц.  Партнерские программы с фитнес-центрами и диетологами:  Компания получает 1000 рублей за каждого привлеченного клиента из партнерских организаций. Если в месяц привлекается 350 новых клиентов, это дополнительные 350 000 рублей.  Онлайн-консультации и вебинары:  Будут проводиться платные онлайн-мероприятия по цене 2000 рублей за участие, и в них участвует, например, 200 человек в месяц, то это добавляет еще 400 000 рублей.  Продажа дополнительных продуктов или услуг:  Это включает в себя продажу витаминов, добавок или индивидуальных диетологических программ. Это принесет еще 650 000 рублей в месяц.  Общий предполагаемый доход:  5 000 000 (генетические тесты) + 250 000 (подписки) + 350 000 (партнерские программы) + 400 000 (онлайн-мероприятия) + 650 000 (дополнительные продукты) = 6 650 000 рублей в месяц. |
| 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* | Затраты на производство и закупку генетических тестов:  Ззатраты на производство одного теста составляют 6 000 рублей и ежемесячно продается 500 наборов, это составляет 3 000 000 рублей.  Операционные расходы на поддержание IT-инфраструктуры:  Затраты на серверы, облачные решения, лицензионное ПО и т.д. могут составлять около 200 000 рублей в месяц.  Зарплаты сотрудникам:  Первоначально у компании будет 40 сотрудников с средней зарплатой 30 000 рублей. Это 1 200 000 рублей в месяц.  4. Маркетинг и реклама:  Активные инвестиции в рекламные кампании, продвижение в социальных сетях, контекстную рекламу и другие каналы могут составлять 300 000 рублей в месяц.  5. Логистика и доставка:  Расходы на упаковку, хранение и доставку наборов для сбора образцов могут составлять около 200 000 рублей в месяц.  6. Аренда помещений:  Аренда офиса и лабораторного пространства может стоить 250 000 рублей в месяц.  7. Лицензии, сертификация, патентование:  Однократные и регулярные платежи могут составлять 100 000 рублей в месяц.  8. Обучение и развитие:  Семинары, курсы, тренинги для сотрудников и партнеров могут потребовать 50 000 рублей в месяц.  9. Прочие операционные расходы:  Коммунальные услуги, интернет, телефония, офисные принадлежности и т.д. могут составить 150 000 рублей в месяц.  Общий предполагаемый объем расходов:  3 000 000 (тесты) + 300 000 (IT) + 1 200 000 (зарплаты) + 500 000 (маркетинг) + 200 000 (логистика) + 250 000 (аренда) + 100 000 (лицензии) + 50 000 (обучение) + 150 000 (прочее) = 5 450 000 рублей в месяц. |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | Получение гранта в размере 7 000 000 рублей.  Исходя из предыдущих расчетов:  - Ежемесячный доход составляет 6 650 000 рублей.  - Ежемесячные расходы составляют 5 450 000 рублей.  - Ежемесячная прибыль (разница между доходами и расходами) составляет 1 200 000 рублей.  Теперь, учитывая начальные инвестиции из гранта, определим, через какое время предприятие достигнет точки самоокупаемости:  7 000 000 рублей (грант) / 1 200 000 рублей (ежемесячная прибыль) = 5,8 месяцев  Таким образом, исходя из наших гипотетических расчетов, предполагаемый период выхода предприятия "GenoDiet" на самоокупаемость составляет чуть менее полугода после завершения гранта. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | Основатели компании «GenoDiet»:  - Исполнительный директор;  - Технический директор.  Разработка и продукт  - Backend разработчик(и);  - Frontend разработчик(и);  - Мобильный разработчик(и);  - Data Scientist;  - Продакт-менеджер.  Маркетинг и продажи:  - CMO (Маркетинговый директор);  - Менеджер по продажам;  - Контент креатор.  Финансы и администрация:  - CFO (Финансовый директор);  - HR Manager;  - Административный ассистент.  Дополнительные роли:  - Специалист по клиентскому сервису;  - Юридический советник. |
| Техническое оснащение: | Техническое оснащение  1. Лабораторное оборудование для генетического анализа:  - Секвенаторы нового поколения для чтения ДНК.  - Оборудование для экстракции ДНК из образцов (обычно из слюны или крови).  - Центрифуги, термоциклеры и другое оборудование для подготовки образцов.  2. Серверное оборудование и хранилище данных:  - Мощные серверы для обработки и анализа генетических данных.  - Облачные решения для хранения и резервного копирования данных.  - Защищенные и шифрованные базы данных для обеспечения конфиденциальности  информации клиентов.  3. Рабочие станции для специалистов:  - Компьютеры с высокой производительностью для биоинформатиков и других  специалистов.  - Специализированное ПО для генетического анализа и интерпретации данных.  4. Мобильное и веб-приложение:  - Серверы для поддержания работы мобильного приложения и веб-сайта.  - Лицензии на необходимое ПО и инструменты разработки.  5. Логистическое оборудование:  - Оборудование для упаковки и отправки наборов для сбора образцов.  - Складское оборудование для хранения наборов и других материалов.  6. Коммуникационные средства:  - Видеоконференц-связь для консультаций с клиентами.  - Системы управления отношениями с клиентами (CRM) для отслеживания запросов и  обращений.  7. Оборудование для офиса:  - Комфортные рабочие места для сотрудников: столы, стулья, компьютеры.  - Принтеры, сканеры, факсы и другое офисное оборудование. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | 1. Поставщики лабораторного оборудования для генетического анализа (ООО "Диаэм")  2. Поставщики наборов для сбора образцов (слюны и крови) и их безопасной транспортировки (MedicalExpo)  3. Поставщики программного обеспечения и IT-инфраструктуры (компании,  предоставляющие облачные решения, лицензионное ПО для анализа генетических  данных, а также поддерживающие серверы и базы данных); (БАРС Груп)  4. Логистические партнеры (доставка медицинских образцов и товаров); (Система  здравоохранения DHL)  5. Маркетинг и рекламные агентства (Russ Outdoor)  6. Научно-исследовательские учреждения (университеты и исследовательские  лаборатории, специализирующиеся на генетике и диетологии, для проведения совместных  исследований и обмена данными); (Казанский федеральный университет)  7. Поставщики юридических и консалтинговых услуг (для консультаций по вопросам защиты данных, патентования, лицензирования и других юридических аспектов бизнеса); (Информационный центр Ресурс) |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | 1. Подбор персонала   1. Убедиться, что в команде есть все необходимые навыки для выполнения задач. Это может включать в себя программистов, дизайнеров, маркетологов, менеджеров и других специалистов. 2. Командные члены должны поддерживать корпоративную культуру и ценности вашей организации. 3. Выбор людей, которые разделяют нашу страсть к проекту и готовы вложить в него максимум усилий. 4. Опыт и экспертиза: пригласить в команду людей с опытом работы в вашей отрасли или схожих проектах. 2. Роли и обязанности 1. Делегирование: кто за что отвечает, чтобы избежать конфликтов и недопонимания. 2. Лидерство: кто будет занимать ключевые роли лидерства и управления в команде. 3. Коммуникация и взаимодействие 1. Построение систему открытой и честной коммуникации, чтобы каждый член команды мог высказать свою точку зрения. 2. Обеспечение условий для эффективной командной работы, в том числе через использование современных инструментов для совместной работы и коммуникации. 3. Обучение и развитие 1. Предоставлены ресурсы и возможности для профессионального развития каждого члена команды. 2. Регулярная оценка эффективности и корректируйте планы и стратегии. 4. Поддержка и мотивация 1. Награды и поощрения: разработка системы поощрения и наград для мотивации персонала. 2. Комфортные условия: обеспечение комфортные условия работы, включая хороший офис, оборудование и прочие бенефиты. |
| Функционирование юридического лица: | 1. Регистрация и лицензирование   2. Управление 1. Органы управления: обычно включают в себя собрание учредителей (или акционеров), исполнительный орган (генеральный директор, директор) и, возможно, совет директоров. 2. Внутренние документы: Устав, правила внутреннего распорядка, политики и процедуры.  3. Финансы 1. Бухгалтерия: необходимо ведение бухгалтерского и налогового учета в соответствии с законодательством. 2. Бюджет и планирование: разработка и исполнение бюджета, финансовое планирование. 4. Юридические аспекты 1. Контрактная работа: заключение и исполнение договоров и соглашений. 2. Комплаенс: соблюдение законов и регуляций, включая налоговые, трудовые, экологические и т.д. 5. Персонал 1. Найм и увольнение: процедуры найма, обучения и, при необходимости, увольнения сотрудников. 2. Трудовые отношения: соблюдение трудового законодательства, взаимодействие с профсоюзами, если они есть. 6. Операционная деятельность 1. Логистика и поставки: обеспечение непрерывности производственного процесса. 2. Маркетинг и продажи: разработка и реализация стратегий продвижения товаров или услуг. |
| 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: | 1.Исследовательский этап  На этапе исследований проводятся научно-технические и технологические исследования, которые включают в себя: - Обзор и анализ литературы и патентной базы; - Экспериментальные и теоретические исследования; - Прототипирование на ранних этапах. 2.Создание MVP (Minimum Viable Product) На основе исследований разрабатывается MVP, представляющий собой минимально работоспособный продукт, позволяющий проверить ключевые гипотезы бизнес-модели. Создание MVP включает: - Разработка технической спецификации; - Проектирование и разработка; - Тестирование и отладка; - Пилотное внедрение и сбор обратной связи. 3. Доведение продукции до уровня TRL 3 (Technology Readiness Level 3) На этом этапе проводятся эксперименты для проверки функциональности продукта в лабораторных условиях. Уровень TRL 3 предполагает, что: - Концепция технологии доказана; - Процесс или технология прошла начальные этапы лабораторного тестирования. 4. Обоснование возможности разработки MVP/достижения уровня TRL 3 Разработка MVP и достижение уровня TRL 3 могут быть обоснованы следующими факторами: - Наличие научно-технической базы (или доступ к ней); - Опыт команды в релевантных областях; - Поддержка экспертов или наличие партнерств с исследовательскими учреждениями; - Предварительный анализ рынка и потребностей потенциальных пользователей; - Наличие или возможность привлечения финансирования для проведения исследований и разработки. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | 1. Итеративный процесс уточнения параметров - Сбор первичных данных от пользователей через опросы, интервью, анализ поведения в приложении и т.д. - Анализ полученных данных и их применение для улучшения функциональности продукта. - Тестирование изменений на небольшой выборке пользователей. 2. A/B тестирование - Применение A/B тестирования для проверки различных параметров продукта и его интерфейса. 3. Формирование рынка быта 1. Взаимодействие с потенциальным покупателем - Использование инструментов интернет-маркетинга для привлечения внимания потенциальных покупателей. - Сбор обратной связи от ранних пользователей. 2. Проверка гипотез - Формулирование ключевых гипотез, которые нужно проверить. - Применение методов валидации гипотез, таких как "линейный" эксперимент, проведение опросов или анализ больших данных. 3. Анализ информационных источников - Анализ конкурентов, трендов рынка, и научных публикаций. - Изучение статистических данных, отчётов исследовательских агентств и публичных источников. |
| Организация производства продукции: | 1. Исследование и разработка (R&D) - Начальный этап, на котором происходит разработка прототипов, проведение исследований и экспериментов. 2. Выбор технологий и оборудования - Определение необходимого оборудования, технологических процессов и материалов. 3. Планирование производства - Составление производственного плана, в котором указываются объемы, сроки и ресурсы. 4. Формирование команды - Выбор и обучение персонала, ответственного за различные этапы производства. 5. Логистика - Планирование и оптимизация поставок материалов, хранения и транспортировки продукции. 6. Контроль качества - Регулярная проверка качества сырья и готовой продукции. Внедрение стандартов качества. 7. Сертификация и стандартизация - Получение всех необходимых сертификатов и лицензий, соответствие стандартам.  8. Запуск производства - Переход от тестовых партий к полному производственному циклу. 9. Масштабирование - После успешного запуска и отладки процессов рассматривается возможность масштабирования производства. 10. Постпроизводственное обслуживание - Обеспечение гарантийного и постгарантийного обслуживания продукции. 11. Отзыв и анализ - Постоянный сбор данных о производственных показателях и уровне удовлетворенности клиентов для дальнейшего улучшения процессов. |
| Реализация продукции: | 1. Определение целевой аудитории - Изучение и анализ рынка для выявления потенциальных потребителей продукции.  2. Маркетинговая стратегия - Разработка маркетингового плана, включая определение каналов распространения, стратегии ценообразования, рекламные кампании и продвижение. 3. Система продаж - Организация системы продаж: онлайн-магазин, розничные точки, дистрибьюторы, партнерские программы. 4. Управление запасами - Планирование и контроль запасов с учетом спроса и сезонности. 5. Логистика и доставка - Организация эффективной системы доставки до конечного потребителя. 6. Обратная связь и анализ данных - Сбор и анализ данных о продажах, отзывах клиентов и эффективности маркетинговых кампаний. 7. Постпродажное обслуживание - Поддержка клиентов после покупки, включая гарантийное и техническое обслуживание. 8. Мониторинг и оптимизация - Постоянный мониторинг KPIs и оптимизация процессов для увеличения продаж и удовлетворенности клиентов. 9. Масштабирование - Поиск новых рынков и возможностей для расширения бизнеса, внедрение новых продуктов или услуг в портфель компании. 10. Анализ и коррекция стратегии - Регулярный анализ выполнения планов и коррекция стратегии на основе полученных результатов. |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА | |
| Доходы: | 1. Выручка от продажи генетических тестов:   Стоимость одного теста - 10 000 рублей, каждый месяц планируется продажа 500 наборов.  Отсюда, ежемесячный доход составит 5 000 000 рублей.  2.Подписки на приложение:  У приложения имеется премиум-версия стоимостью 500 рублей в месяц.  Если 10% из 5000 пользователей (500 пользователей) оплатят подписку, то это принесет - 250 000 рублей в месяц.  3.Партнерские программы с фитнес-центрами и диетологами:  Компания получает 1000 рублей за каждого привлеченного клиента из партнерских организаций. Если в месяц привлекается 350 новых клиентов, это дополнительные 350 000 рублей.  4.Онлайн-консультации и вебинары:  Проведение платных онлайн-мероприятий стоимостью 2000 рублей , примерное количество участников 200 человек в месяц, с данного мероприятия компания получит- 400 000 рублей/мес.  5.Продажа дополнительных продуктов или услуг:  Включает в себя:  -продажу витаминов,  -пищевых добавок  -индивидуальных диетологических программ.  Это принесет еще 650 000 рублей в месяц.  Общий предполагаемый доход:  5 000 000 (генетические тесты) + 250 000 (подписки) + 350 000 (партнерские программы) + 400 000 (онлайн-мероприятия) + 650 000 (дополнительные продукты) = 6 650 0000 рублей |
| Расходы: | Затраты на производство и закупку генетических тестов:  Затраты на производство одного теста составляют 6 000 рублей и ежемесячно продается 500 наборов, это составляет 3 000 000 рублей.  2.Операционные расходы на поддержание IT-инфраструктуры:  Затраты на серверы, облачные решения, лицензионное ПО и т.д. составлят около 200 000 рублей в месяц.  3.Зарплаты сотрудникам:  У компании 40 сотрудников с средней зарплатой 30 000 рублей. Итог- 1 200 000 рублей в месяц.  4.Маркетинг и реклама:  Активные инвестиции в рекламные кампании, продвижение в социальных сетях, контекстную рекламу и другие каналы могут составлять 300 000 рублей в месяц.  5. Логистика и доставка:  Расходы на упаковку, хранение и доставку наборов для сбора образцов могут составлят-200 000 рублей в месяц.  6. Аренда помещений:  Аренда офиса и лабораторного пространства -250 000 рублей в месяц.  7. Лицензии, сертификация, патентование:  Однократные и регулярные платежи могут составлять 100 000 рублей в месяц.  8. Обучение и развитие:  Семинары, курсы, тренинги для сотрудников и партнеров могут потребовать 50 000 рублей в месяц.  9. Прочие операционные расходы:  Коммунальные услуги, интернет, телефония, офисные принадлежности и т.д. могут составить 150 000 рублей в месяц.  Общий предполагаемый объем расходов:  3 000 000 (тесты) + 200 000 (IT) + 1 200 000 (зарплаты) + 300 000 (маркетинг) + 200 000 (логистика) + 250 000 (аренда) + 100 000 (лицензии) + 50 000 (обучение) + 150 000 (прочее) = 5 450 000 рублей |
| 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.): | 1. Венчурные инвестиции Позволяют привлечь значительные средства и получить доступ к сети партнеров. Подходит для быстро растущих стартапов. (Венчурный фонд Baring Vostok Capital Partners) 2. Грантовая поддержка Беспроцентные средства, которые не требуют возврата. Отлично подходят для исследовательских и социально значимых проектов. (Фонд Национального исследовательского университета и разных министерств и агентств)  3. Кредитные средства  Доступны и гибки, подходят для краткосрочного финансирования. (Сбербанк,Тинькофф) 4. Краудфандинг Позволяет проверить интерес к продукту среди целевой аудитории, привлечь начальный капитал.  (GoFundMe - платформа краудфандинга, предназначенная для сбора денег на различные проекты и нужды, включая медицинские расходы, благотворительность и образование)  5. Ангельские инвесторы  Инвесторы, которые вкладывают свои личные средства, часто предоставляют не только финансирование, но и ценный опыт. (Mail.ru Group) 6. Собственные средства  Полный контроль над компанией, отсутствие долгов и обязательств. 7. Стратегические партнерства  Доступ к ресурсам партнера, возможность совместной реализации проектов. |
| Перечень планируемых работ с детализацией | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | ***Прототипирование и тестирование*** | Создание первой версии продукта с основными функциями. | 2.500.000 | 1. Разработан прототип приложения с основными функциональными возможностями. 2. Проведение внутреннего тестирования среди команды и первых бета-тестеров. 3. Сбор и анализ обратной связи для выявления багов и неэффективных элементов интерфейса. 4. Доработка прототипа с учетом полученных отзывов и пожеланий пользователей. 5. Проведение A/B тестов для оптимизации пользовательского опыта. 6. Прошли стадию TRL 3, подтвердив техническую возможность и коммерческий потенциал проекта. | | Внутренние испытания продукта. | | Ограниченный запуск среди целевой аудитории для сбора обратной связи. | | ***Масштабирование*** | Расширение команды | 2.000.000 | 1. Найм дополнительных разработчиков, маркетологов и менеджеров по продукту. 2. Успешный запуск приложения в еще двух странах. 3. Партнерство с крупными организациями в сфере здоровья и фитнеса. 4. Снижение затрат на привлечение клиента при сохранении высокого уровня удержания. 5. Увеличение выручки на 200% по сравнению с первоначальными показателями. 6. Оптимизация инфраструктуры и бэкенда для обеспечения стабильной работы приложения при увеличении числа пользователей. | | Географическое расширение | | Разработка дополнительных функций или продуктов | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | ***Запуск и монетизация*** | Полноценный выход на рынок с пресс-релизом и маркетинговой кампанией. | 800.000 | 1. Успешный запуск приложения в App Store и Google Play. 2. Первые 10,000 загрузок с хорошими отзывами (средний рейтинг 4.5 из 5). 3. Внедрение успешных стратегий монетизации (подписки, одноразовые платежи за расширенные функции и сотрудничество с партнерами) 4. Первые месячные доходы в размере 500,000 рублей. | | Внедрение моделей монетизации (подписки, одноразовые платежи и т.д.). | | Сбор аналитических данных и их анализ для оптимизации продукта и стратегии. | | ***Устойчивое развитие*** | Поиск стратегических партнеров для долгосрочного сотрудничества. | 300.000 | 1. Ежемесячный прирост пользователей на 20%. 2. Ретеншн-рейт (коэффициент удержания) выше 60%. 3. Доходы стабилизировались и показывают умеренный рост, достигая 1 миллиона рублей в месяц. 4. Расширение функционала приложения с добавлением новых фич, например, интеграция с умными часами для отслеживания физической активности. 5. Успешные маркетинговые кампании и сотрудничество с известными блогерами и диетологами. | | Постоянное обновление продукта, исправление ошибок, поддержка пользователей. | | ***Подведение итогов и дальнейшие планы*** | Оценка достигнутых результатов. | - | 1. Общее количество загрузок превысило 200,000. 2. Получение наград и признаний в категории "Здоровье и фитнес" на различных площадках. 3. Сформированы планы по расширению на другие географические рынки. | | На основе анализа данных и достигнутых результатов, планирование следующих этапов развития. | | |
| 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 | Исследование и разработка | 3 | 500 000 |
| 2 | Прототипирование | 2 | 300 000 |
| 3 | Альфа-тестирование | 1 | 100 000 |
| 4 | Рыночная адаптация и маркетинг | 3 | 700 000 |
| 5 | Бета-тестирование | 2 | 200 000 |
| 6 | Официальный запуск | 1 | 400 000 |
| 7 | Масштабирование | 6 | 1 000 000 |