

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[HTTPS://PT.2035.UNIVERSITY/PROJECT/3DINNER/INVITE/C46E38F2-8899-4ECB-BF6A-3F419B4B9C7C](https://pt.2035.university/project/3dinner/invite/c46e38f2-8899-4ecb-bf6a-3f419b4b9c7c) (ссылка на проект)

\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Брянский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Брянская область. Город Брянск
Наименование акселерационной программы	Фудтех
Дата заключения и номер Договора	

**КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ**

<b>1</b>	<b>Название стартап-проекта*</b>	«3Dinner»
<b>2</b>	<b>Тема стартап-проекта*</b>  <i>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.</i>	Проект "3Dinner" является стартапом по печати уникальных блюд из пищевых смесей с помощью 3D-принтера. 3D-печать пищевой промышленности помогает людям получить блюдо с учетом их индивидуальных запросов и особенностей здоровья.
<b>3</b>	<b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b>	Биокаталические, биосинтетические и биосенсорные технологии. Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии.
<b>4</b>	<b>Рынок НТИ</b>	FoodNet
<b>5</b>	<b>Сквозные технологии</b>	Новые производственные технологии. Персонализированное питание. Персонализированная медицина.

**ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<b>6</b>	<b>Лидер стартап-проекта*</b>	- Unti ID- 1408732 - Leader ID- 4888378 - Сафрошенкова Маргарита Ильинична - 89532707970 - почта- safrosenkovam@gmail.com						
<b>7</b>	<b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b>							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
	1	1408732	4888378	Сафрошенкова Маргарита Ильинична	Лидер	89532707970 <a href="mailto:safrosenkovam@gmail.com">safrosenkovam@gmail.com</a>		

2	1408697	4888377	Левина Анастасия Александровна	Дизайнер	89532952073 <a href="mailto:nastya.levina.03@internet.ru">nastya.levina.03@internet.ru</a>		
3	1408705	4888446	Исханова Виктория Руслановна	Системный администратор	89506968376 <a href="mailto:vmusatova506@gmail.com">vmusatova506@gmail.com</a>		
4	1408713	4888461	Роторянова Виктория Игоревна	Мастер презентации	89191924670 vika20048@mail.ru		
5	1408748	4888443	Шпак Анастасия Романовна	Логист	89206014332 <a href="mailto:n4stasya.shpak@vandex.ru">n4stasya.shpak@vandex.ru</a>		
6	1408799	3634596	Лощаков Константин Вячеславович	Тестировщик	89051044381 Banderpr@mail.ru		

## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p><b>Аннотация проекта*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>Основная цель – разработать 3D- принтер для печати блюд. Основная задача – помочь людям с особенностями здоровья.</p> <p>Ожидаемые результаты данного проекта - получение полноценного функционирующего 3D- принтера.</p> <p>Область применения продукции - производство пищевых продуктов.</p> <p>Возможные потребители результатов – люди старшего возраста, люди с особенностями здоровья.</p> <p>Цель данного проекта- продвижение продуктов 3D печати блюд.</p> <p>Для выполнения цели были поставлены задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-определить перспективы развития 3D печати готовых блюд;</li> <li>-выделить основные стратегии выхода на рынок нового товара.</li> </ul> <p>Пищевые 3D-принтеры удовлетворяют базовые потребности человека. Благодаря 3D-принтерам, получают полноценные продукты и блюда.</p> <p>Ожидаемые результаты – получение технологии использования 3D печати в пищевом производстве.</p> <p>Подобного 3D-принтера на рынке не существует.</p>
---	--	--

### Базовая бизнес-идея

9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b></p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>3Dinner- это принтер, позволяющий создать еду приготовленную с помощью автоматизированного послойного процесса. 3D-печать еды позволяет создавать блюда с определённым вкусом, структурой, составом или целевым назначением.</p>
---	--	---

10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b></p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Технология создания продуктов питания с помощью 3D принтера позволяет создавать вкусные, здоровые, и простые 3D печатные блюда для людей с особенностями здоровья.</p> <p>К потенциальным потребителям продукта относятся: люди 40+ (дети, заботящиеся о своих родителях пенсионного возраста); пенсионеры.</p> <p>Для многих пенсионеров процесс приема пищи представляет трудности в виду возрастных особенностей и проблем со здоровьем.</p> <p>3D-принтер позволит улучшить качество питания пенсионерам.</p> <p>Традиционные ингредиенты блюда сначала перемалывают в очень мелкое состояние, а затем смешивают со специальными съедобными добавками, которые и зафиксировывают элементы блюда в заданном положении.</p>
----	---	--

11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Потенциальными потребителями являются физические лица, к которым относятся: пенсионеры и лица 40+ (дети пенсионеров).</p> <p>Нашими основными каналами продаж являются следующие сегменты:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. B2B – основной сегмент, на который ориентирован проект; включает в себя кафе правильного питания, дома престарелых, больницы.</li> <li>2. B2C – заказы блюд по индивидуальному питанию. Здоровая “зелёная” альтернатива продуктового производства, ведь сырьём могут быть съедобные протеины из водорослей, свекольных листьев и т.п.</li> </ol>
12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Проект «3Dinner» предлагает решение выявленной проблемы в виде 3D-принтера, с помощью которого пенсионеры смогут употреблять в пищу твердую еду.</p> <p>В основном пищевые принтеры работают по технологии FDM (послойное наложение материала). Принтер выдавливает жидкий материал на платформу для печати, образуя со временем цельную конструкцию.</p>
13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p><i>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.</i></p>	<p>Бизнес-модель 3D-принтера строится по системе Остервальдера</p> <p>Блок №1 Потребительские сегменты Люди в возрасте +40; пенсионеры.</p> <p>Блок №2 Ценностное предложения Обеспечение потребителей сбалансированным питанием. Приготовление блюд по индивидуальным запросам. Сокращения нагрузки на поваров. Уменьшение издержек для наших клиентов.</p> <p>Блок №3 Каналы продвижения</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Онлайн каталог с 3D моделями и примерами работ;</li> <li>• Таргетированная реклама в соц. сетях;</li> <li>• Кулинарные блогеры;</li> <li>• Личное общение с клиентами;</li> <li>• Посещение кондитерских выставок;</li> <li>• Проведение конференций;</li> <li>• Рекомендация врачей.</li> </ul> <p>Блок №4 Источники доходов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Доходы от изготовления блюд;</li> <li>• Доходы от участия в мероприятиях;</li> <li>• Доходы от реализации изделий частным и юридическим лицам.</li> </ul> <p>Блок №5 Структуры затрат</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Постоянные <ul style="list-style-type: none"> <li>• Оплата аренды + КУ помещения;</li> <li>• ЗП сотрудникам;</li> <li>• Закупка сырья;</li> <li>• Логистика.</li> </ul> </li> <li>2) Переменные <ul style="list-style-type: none"> <li>• Покупка оборудования;</li> <li>• Расходы на увеличение объёмов производства;</li> <li>• Обслуживание принтеров.</li> </ul> </li> </ol> <p>Принцип самоокупаемости и самофинансирования.</p> <p>Самоокупаемость предполагает, что средства, обеспечивающие функционирование организации, должны окупиться, т.е. принести доход, который соответствует минимально возможному уровню рентабельности.</p> <p>Самофинансирование означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование средств в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости — за</p>

14	<p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>счет банковских и коммерческих кредитов.</p> <p>Функционирующие технологии производства пищевой продукции не решают выявленную проблему в достаточной степени.</p> <p>«3Dinner» является стартапом по печати уникальных блюд.</p> <p>Главным преимуществом стартапа перед конкурентами является применение для печати нескольких различных видов сырья в виде порошковых смесей, в то время как конкуренты могут изготавливать изделия только из обычных продуктов.</p> <p>В данный момент в России нет конкурентов по этому направлению.</p> <p>А) Преимущество перед ручным трудом: 3D печать дешевле, намного быстрее, существует возможность быстрого и легкого приготовления.</p> <p>Соответственно, при грамотной рекламе наших услуг, клиенты сами захотят к нам обратиться, так как в противном случае их продукция не будет столь привлекательной и уникальной, как у их конкурентов, благодаря нам.</p> <p>Б) Преимущество перед аналогичными стартапами: практически первооткрыватели – существующие пара стартапов специализируются только на печати шоколадом.</p> <p>С) В случае, если в отрасли начнутся появляться подобные компании, и Клиенты начнут приобретать 3D принтеры, так как это станет выгоднее для них (в результате того, что мы откроем им глаза на привлекательность такого вида производства), у нас есть стратегический план развития, предполагаемый масштабируемость и выход на новые рынки:</p> <p>1 – планируем впоследствии продавать принтеры, а также предоставлять по ним обслуживание и создать школу по обучению наладчиков 3D принтеров.</p> <p>2 – в будущем возможно будет печатать не только изделия для индивидуального питания людей, но и для космонавтов.</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>При анализе конкурентов, выявили, что на рынке не представлено ни одного аналога нашего продукта. Поэтому в список конкурентов мы внесли 3D- принтеры по печати украшений для кондитерских изделий, блюд.</p> <p>Получаемая продукция отвечает необходимым характеристикам по содержанию пищевых веществ, обладает лечебными свойствами.</p> <p>Особые проблемы возникают у пожилых людей, которые страдают деменцией, перенесли инсульт, имеют в анамнезе заболевания, связанные с жевательными или глотательными рефлексом (например, дисфагия). В таком случае существует высокий риск удушья, когда кусочки продуктов могут попасть в дыхательное горло или легкие. Чтобы избежать негативных последствий, медики рекомендуют составлять рацион только из блюд пюреобразной консистенции. Однако, еда для пожилых людей, которую легко прожевывать и глотать, часто выглядит неаппетитно.</p> <p>С помощью аддитивного производства (это процесс изготовления трехмерного объекта из цифровой виртуальной модели) пища получается легкой и простой в употреблении, привлекательной внешне.</p> <p>Каждое блюдо сбалансировано по белкам, жирам, углеводам; рецепты адаптированы к индивидуальным потребностям и вкусовым предпочтениям людей в преклонном возрасте.</p>

16	<p><b>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.)*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>На 3D-принтер есть спрос, так как на рынке отсутствует подобное предложение. А это означает, что люди в возрасте 40+(дети пенсионеров), пенсионеры заинтересуются вопросом по употреблению мягких блюд.</p> <p>Для печати годятся все продукты в пастообразном или полужидком состоянии. Это широкий спектр продуктов.</p> <p>На сегодняшний день существует проблема по питанию людей с особенностями здоровья.</p> <p>Специальная пища в первую очередь должна помочь пожилым людям, страдающим от трудностей с глотанием и пережевыванием.</p> <p>В обычных условиях и в домах престарелых эта проблема традиционно решается специальным рационом, напоминающим младенческий, но мало кто будет счастлив от вида манной каши, тем более на повседневной основе. Мясо и овощи можно перемолоть до консистенции пюре, но «кирпичик мяса», каким бы он не был вкусным, отвратителен эстетически. Но есть и другое решение: теми же самыми пюре можно заряжать пищевые 3D-принтеры и печатать не только вкусные, но и привлекательные имитации.</p> <p>Результаты проведенного опроса потенциальных пользователей пищевого 3D-принтера показали следующее:</p> <p>1. Интерес в использовании пищевого 3D-принтера: Большинство опрошенных (78%) выразили заинтересованность в использовании пищевого 3D-принтера для приготовления еды. Они видят в этом потенциал для создания уникальных и персонализированных блюд, экспериментов с использованием различных ингредиентов и дизайнерскими возможностями для создания красивых и впечатляющих блюд.</p> <p>2. Индивидуализация и диетические потребности: 82% опрошенных выразили заинтересованность в возможности индивидуализации питания через пищевой 3D-принтер. Они видят в этом возможность создания диетических блюд, учитывая индивидуальные потребности, аллергию и предпочтения каждого человека.</p> <p>3. Удобство и экономия времени: 68% опрошенных отметили, что использование пищевого 3D-принтера позволит им сэкономить время на приготовлении пищи. Они выделили удобство и быстроту процесса, особенно в рабочие дни или когда времени на приготовление еды немного.</p> <p>4. Технологическая инновация: 63% опрошенных увидели пищевой 3D-принтер как уникальную технологическую инновацию в области пищевой промышленности. Они выразили интерес к экспериментам с новыми рецептами и концепциями в пищевом производстве и оценили возможность создания интересных продуктов.</p> <p>5. Сомнения в отношении качества и безопасности: Некоторые опрошенные (29%) выразили сомнения в отношении качества и безопасности пищевого 3D-принтера. Они беспокоятся о возможном отсутствии витаминов и питательных веществ в таких продуктах, а также о гигиене и чистоте принтера. Общий результат опроса показывает, что большинство людей всех возрастов заинтересованы в использовании пищевого 3D-принтера для индивидуализации питания, экспериментов с новыми рецептами и дизайнерскими возможностями. Однако, есть и сомнения относительно качества и безопасности таких продуктов, что требует дополнительной информации и образования.</p>
<b>Характеристика будущего продукта</b>		
17	<b>Основные технические параметры, включая</b>	3D-печать получает все большее количество

	<p><b>обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>известности и востребованности. В настоящее время способы пищевой 3D-печати позволяют производить различные съедобные изделия из порошковых материалов или же переработанных пюреобразных. Благодаря этому значительно сокращаются издержки компании, так как исключаются необязательные расходы из-за излишка материалов или испорченных продуктов питания.</p> <p>Принцип работы пищевого 3D принтера аналогичен обычному струйному принтеру. Отличие состоит лишь в том, что вместо простых картриджей с чернилами в пищевом 3D принтере используются картриджи с пищевыми красителями. Память устройства позволяет хранить множество рецептов. Чтобы напечатать нужное блюдо, понадобится просто выбрать сохраненный рецепт и нажать на кнопку. После того, как блюдо отправлено в печать, принтер начнет выкладывать ингредиенты послойно на рабочую поверхность или прямо на тарелку. Напечатанное блюдо можно отправить охлаждаться в холодильник или запекать в духовке.</p>
18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>При разработке 3D-принтера используется принцип дифференциации. Этот принцип предполагает производственный процесс на отдельные части (процессы, операции) и их закрепление за соответствующими подразделениями предприятия.</p>
19	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Foodini: Foodini имеет сенсорный дисплей, а приложение Foodini дает возможность получить доступ к онлайн-сообществу, в котором выложены рецепты, видео и другие полезные материалы, помогающие разобраться с печатью. Пользователям дается возможность задавать программу печати с помощью выбора рецепта из приложения, а также формировать избранные рецепты и получать необходимые для печати блюда ингредиенты.</p> <p>Choc Creator V1: Choc Edge – уникальный кондитерский трехмерный принтер для печати шоколадом. Устройство позволяет создавать сладкие модели размером до 175x175x70мм. Принтер отличается высокой скоростью печати – линейная скорость достигает 2000мм/мин. В связи с использованием нестандартного материала для печати, устройство снабжено максимально упрощенной системой экструзии: в качестве картриджей и печатающих головок используются шприцы, наполняемые расплавленным шоколадом непосредственно перед печатью. Данные для печати предоставляются в стандартном формате .STL посредством USB соединения.</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>В основном пищевые принтеры работают по технологии FDM (послойное наложение материала). Принтер выдавливает жидкий материал на платформу для печати, образуя со временем цельную конструкцию.</p> <p>3D принтер аналогичен обычному струйному принтеру. Отличие состоит лишь в том, что вместо простых картриджей с чернилами в пищевом 3D принтере используются картриджи с пищевыми красителями. Память устройства позволяет хранить множество рецептов. Чтобы напечатать нужное блюдо, понадобится просто выбрать сохраненный рецепт и нажать на кнопку. После того, как блюдо отправлено в печать, принтер начнет выкладывать ингредиенты послойно на рабочую поверхность или прямо</p>

		на тарелку. Напечатанное блюдо можно отправить охлаждаться в холодильник или запекать в духовке.
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p><i>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</i></p>	На данный момент проект находится на стадии разработки.
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>	Соответствует целям национальных проектов «Здравоохранение», «Демография», «Старшее поколение»
23	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Стартап «3Dinner» является новым проектом, который еще не был ранее представлен на Российском рынке. Предлагается печать уникальных блюд для людей с особенностями.</p> <p>Каналы продвижения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Онлайн каталог с 3D моделями и примерами работ;</li> <li>• Таргетированная реклама в соц сетях;</li> <li>• Кулинарные блогеры;</li> <li>• Личное общение с клиентами;</li> <li>• Посещение выставок.</li> </ul>
24	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Возможные каналы сбыта пищевого 3D-принтера могут включать:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прямые продажи производителя: пищевой 3D-принтер можем продавать напрямую клиентам. Это может быть осуществлено через официальный веб-сайт, телефонные заказы или личные посещения.</li> <li>2. Дистрибьюторы и ритейлеры: заключить договоры с дистрибьюторами и ритейлерами, которые займутся распространением пищевых 3D-принтеров.</li> <li>3. Прокат и аренда: возможно предоставление услуги проката или аренды пищевого 3D-принтера</li> <li>4. Обучение и обслуживание: предлагаем курсы обучения и консультации по использованию пищевого 3D-принтера, а также предоставление технической поддержки и сервисного обслуживания. Это может быть полезным для бизнесов, которые нуждаются в знаниях и навыках для эффективного использования технологии.</li> </ol>
<b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b>		
25	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>3D-принтер позволяет решить проблему людей пенсионного возраста с учётом особенностей здоровья.</p> <p>Технология создания продуктов питания с помощью 3D принтера позволяет создавать вкусные, здоровые, и простые 3D печатные блюда для людей с особенностями.</p>
26	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p>	Производство пищевого 3D-принтера может помочь в решении нескольких проблем:

	<p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>1. Индивидуальные потребности по питанию: Пищевой 3D-принтер позволяет создавать настраиваемую, индивидуальную пищу.</p> <p>2. Устранение пищевого отхода: Пищевой 3D-принтер может использовать ингредиенты точно по мере необходимости, без лишнего расходования продуктов питания. Это помогает уменьшить пищевой отход и повысить устойчивость в пищевой промышленности.</p> <p>3. Упрощение и автоматизация процесса: Пищевой 3D-принтер может сократить время и усилия, которые требуются для приготовления сложных блюд или изделий.</p> <p>5. Повышение пищевой безопасности: Пищевой 3D-принтер может обеспечить строгий контроль над производством пищи, что помогает предотвратить возможные проблемы с гигиеной или контаминацией продуктов.</p> <p>В целом, пищевой 3D-принтер предлагает ряд преимуществ и решений для удовлетворения индивидуальных требований, снижения отходов, инноваций в кулинарии и упрощения процесса приготовления пищи.</p>
27	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Целевая аудитория- пенсионеры.</p> <p>3D-принтер вдохновляет людей употреблять здоровую, домашнюю пищу, приготовленную из свежих компонентов.</p>
28	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Разместить 3D-принтер в домах по уходу за пожилыми людьми, в больницах (люди, которые перенесли операцию)</p>
29	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Потенциал рынка высок, так как подобные устройства на рынке отсутствуют.</p> <p>Приложения ориентированы на людей с проблемами здоровья.</p> <p>Чистая приведенная стоимость- 32 млн.руб.</p> <p>Показатели рентабельности- 14,38</p> <p>Внутренняя норма доходности-98,13%</p> <p>Срок окупаемости- 2 года</p> <p>Ставка дисконтирования- 22%</p>

## ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

№	Задачи	Срок
1	<p>Разработка бизнес-плана Формирование портрета Клиента</p>	<p>01.10.2023- 25.11.2023г.</p>

2	<b>Расчет необходимых инвестиций Построение финансовой модели Анализ показателей эффективности</b>	01.10.2023- 25.11.2023г.
3	<b>Создание MVP</b>	20.03.2024- 20.04.2024г.
4	<b>Поиск команды Запуск MVP</b>	15.06.2024- 26.11.2024г.
5	<b>Обучение персонала Привлечение инвестиций</b>	15.06.2024- 26.11.2024г.
6	<b>Производство тестовой продукции Налаживание производства</b>	14.12.2024- 13.03.2025г.
7	<b>Реклама и маркетинг</b>	20.02.2025- 24.04.2025г.
8	<b>Полноценный запуск производства Первые продажи продукции всем типам покупателей</b>	25.09.2025- 14.12.2025г.
9	<b>Анализ результатов первого года работы проекта Запуск работ по разработке собственных рецептов</b>	Декабрь 2025г.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

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

Фокусная тематика из перечня ФСИ <a href="https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php">https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php</a> )	
<b>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ</b> <b>(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</b> <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	
Коллектив ( <i>характеристика будущего предприятия</i> ) 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	

<i>представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самокупаемость</i>	
<i>Техническое оснащение Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	
<i>Партнеры (поставщики, продавцы) Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	нет партнеров
<i>Объем реализации продукции (в натуральных единицах) Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i>	
<i>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 самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i>	
<i>Расходы (в рублях) Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i>	
<i>Планируемый период выхода предприятия на самокупаемость Указывается количество лет после завершения гранта</i>	
<b>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</b>	
Коллектив	
Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА</b> <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i>	
Формирование коллектива:	

Функционирование юридического лица:	
Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:	
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	
Организация производства продукции:	
Реализация продукции:	

## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Доходы:	
Расходы:	
Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):	

## ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат

## ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

<b><u>Платформа НТИ</u></b>	
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»:	
<b>ДОПОЛНИТЕЛЬНО</b>	
Участие в программе «Стартап как диплом»	
Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:	
Для исполнителей по программе УМНИК	
Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»	
Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»	

## КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

*Календарный план проекта:*

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1			

2			