**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| *https://pt.2035.university/project/mobilnoe-prilozenie-kollagenovoe-menu*  *(ссылка на проект)* | *15.10.2023 (дата выгрузки)* |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Мобильное приложение «Коллагеновое меню» |
| **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.* | «Коллагеновое меню» - приложение, которое помогает пользователям подобрать правильный тип коллагена, и коллагенсодержащий продукт для улучшения самочувствия |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Фуднет |
| **5** | **Сквозные технологии** | Новые производственные технологии |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1457621  - Leader ID 4845853  - ФИО Мельник Анастасия Дмитриевна  - телефон +79779574476  - почта melnik251001@gmail.com |
| **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 | U1438531 | 4899627 | Безруков Артём Дмитриевич |  | 89686425464  [artem\_bezrukov\_2001@mail.ru](mailto:artem_bezrukov_2001@mail.ru) | - |  | | 2 | U1431440 | 4845851 | Семенченко Мария Сергеевна |  | 89017269367  [maryashka.sem@list.ru](mailto:maryashka.sem@list.ru) | - |  | | 3 | U1457629 | 4845861 | Хмельнова Дарья Сергеевна |  | +79774082402  Khmelnovadasha@yandex.ru | - | - | | |
|  | 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* | «Коллагеновое меню» является инновационным мобильным приложением, которое помогает пользователям за короткий промежуток времени узнать информацию о типах коллагена, как восполнить коллагеновый белок в организме и увеличить его уровень, правильно подобрать продукты, содержащие коллаген, а также получить консультацию по препаратам, содержащим коллаген, и по употреблению коллагена в соответствии с инструкциями по рекомендации врача, узнать об ассортименте БАД с коллагеном и готовых пищевых коллагенсодержащих продуктов и напитков, представленных на рынке.  Приложение будет полезно всем кому не безразлично свое здоровье и поддержание здорового состояния коллагенсодержащих тканей организма. |
|  | **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* | «Коллагеновое меню» - приложение, которое помогает пользователям подобрать правильный тип коллагена, и коллагенсодержащий продукт для улучшения самочувствия. |
| 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* | «Коллагеновое меню» способно помочь подобрать правильный тип коллагена, коллаген в форме БАД, коллагенсодержащий продукт или разработать коллагенсодержащее меню, чтобы решить следующие проблемы как:  1. Улучшить состояние кожи: коллаген способствует увлажнению и упругости кожи, а также уменьшает появление морщин и других признаков старения.  2. Поддержать здоровье суставов и костей: коллаген является важным компонентом хрящей и связок, поэтому его использование может помочь уменьшить боли в суставах и укрепить кости.  3. Улучшить здоровье волос и ногтей: коллаген способствует росту здоровых волос и ногтей, а также уменьшает их ломкость и сечение.  4. Поддержать здоровье сердца: коллаген является важным компонентом стенок кровеносных сосудов, поэтому его использование может помочь уменьшить риск развития сердечно-сосудистых заболеваний. |
| 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.)* | После 25-30 лет по ряду клинических исследований все люди начинают сталкиваться со снижением уровня коллагена. Чем выше возрастная категория, тем выше потребность в поступающем коллагене. Также это могут быть люди, которые занимаются спортом и хотят ускорить процесс регенерации мышц после тренировок. Следовательно, приложение, может быть полезно для людей любого возраста, образа жизни и образования, особенно для тех, кто старается следить за своим здоровьем и внешним видом. |
| 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* | «Коллагеновое меню» не похоже ни на один из существующих продуктов, однако есть несколько платформ, на основе которых бы разработано наше приложение:  VITOBOX - сервис по подбору витаминов на основе умного алгоритма. Приложение Сервис BionMax для персональной подборки витаминных комплексов |
| 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.* | Бизнес-модель приложения, которое составляет коллагеновое меню, может быть следующей:  1. Партнерство с производителями коллагена в форме БАД и готовых пищевых коллагенсодержащих продуктов и напитков: заключение соглашения с производителями и получение определенного процента от продажи их продуктов через приложение.  2. Реклама: продажа рекламного место в приложении производителям коллагена в форме БАД и готовых пищевых коллагенсодержащих продуктов и напитков и другим компаниям, которые работают в сфере здоровья и красоты.  3. Подписки: предоставление подписки на приложение, которое будет составлять индивидуальное меню из продуктов, содержащих коллаген, для каждого пользователя.  4. Брендированные продукты: создание линии брендированных продуктов, содержащих коллаген, и продажа их через приложение.  5. Консультации: предоставление платных консультаций по вопросам здорового питания и употребления продуктов, содержащих коллаген.  6. Франшиза на международный рынок приложений: продажа франшизы приложения другим предпринимателям, которые хотят создать свой бизнес в сфере здоровья и красоты. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Приложение не похоже ни на один из существующих продуктов, однако конкурентами могут быть другие приложения, которые предлагают индивидуальные меню для здорового питания и красоты, а также производители коллагена, которые могут продавать свои продукты напрямую без посредничества приложения.  1. Приложение "Lifesum", которое рассчитает необходимую норму калорий;  2. Компания "Vital Proteins", которая производит коллагеновые продукты для красоты и здоровья.  3. Сеть здорового питания "Freshii", которая предлагает свои продукты и услуги для поддержания здоровья и красоты.  4. Приложение "Headspace", которое предлагает медитации и упражнения для улучшения психического здоровья. 5. Компания и приложение " Qualinova Collagen», которая специализируется на разработке коллагеновых продуктов. |
| 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* | Преимущество нашего приложения «Коллагеновое меню» перед конкурентами заключается в том, что мы помогаем потребителю ознакомиться и подобрать нужные для него коллагенсодержащие продукты с учетом потребностей его организма, основанные на рекомендациях для конкретного типа питания, в том числе придерживающегося вегетарианского типа питания, также лицам пожилого возраста и следящим за своим здоровьем.  С помощью приложения можно получить консультацию как правильно подобрать дозировку коллагена, для каких целей какие дозировки нужны, какие самые распространенные ошибки при приеме коллагена, которые мешают получить нужный результат, какой коллаген и какую добавку с коллагеном выбрать и в какой приоритетной и наиболее удобной форме в виде порошка, капсул или жидкости, что крайне удобно. |
| 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* | Наша бизнес-идея полезна и востребована, так как здоровый образ жизни и красота становятся все более популярными. Наше инновационное приложение позволяет потребителям получить полный пакет услуг по подбору БАДов и продуктов, содержащих коллаген.  Наша бизнес-модель основывается на том, что мы предоставляем подписки на услугу (месячную, годовую и постоянную) – это предполагает постоянное получение прибыли. Бизнес будет устойчивым благодаря нашей стратегии развития. Мы постоянно следим за новыми тенденциями в области здорового образа жизни и внедряем их в наш бизнес, чтобы наши клиенты всегда были в курсе последних достижений в этой области. Кроме того, в будущем возможен выпуск коллагенсодержащих продуктов под нашим брендом.  Таким образом, наша бизнес-идея является реализуемой и потенциально прибыльной благодаря высокому спросу на здоровый образ жизни и красоту, уникальности нашей компании и высокому качеству услуг. |
|  | **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* | В приложении «Коллагеновое меню» будут реализованы следующие вкладки:  1. Всё о коллагене – систематизированная информация о видах коллагена, способах его употребления с целью удобства пользователя и ответа на многие распространённые вопросы.  2. Ассортимент готовых пищевых коллагенсодержащих продуктов и напитков - возможность потребителя ознакомиться и подобрать нужные для него коллагенсодержащие продукты с учетом потребностей его организма, основанные на рекомендациях для конкретного типа питания:  1) раздел с продуктами с содержанием коллагена;  2) раздел с напитками, в составе которых есть коллаген;  3) раздел для лиц, придерживающихся вегетарианского типа питания;  4) раздел для лиц, придерживающихся геродиетического типа питания.  3. Персональные рекомендации -  сервис по подбору вида и способа приёма коллагена на основе умного алгоритма. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | В части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса мы считаем важным привлечение высококвалифицированных специалистов в области диетологии (для составления теста и структурирования информации о коллагене), а также постоянная поддержка приложения техническими специалистами.  В части партнерских возможностей есть потенциал для сотрудничества с производителями и поставщиками качественных продуктов с содержанием коллагена. |
| 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.)* | Коллагеновое меню приложения отличается от существующих аналогов следующими качественными и количественными характеристиками:  1. Уникальность приложения. Анализ рынка показал, что подобных приложений ещё нет.  2. Удобство использования. Вся необходимая информация собрана с разных источников и систематизирована – не нужно смотреть много сайтов.  3. Индивидуальный подход. С помощью системы искусственного интеллекта пользователи смогут подобрать нужный именно им коллаген, а также узнать его норму приёма.  4. Невысокая стоимость подписки. Каждый сможет выбрать себе ту подписку, которую захочет (от недорогой до премиум). |
| 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* | В приложении использована система умного алгоритма, позволяющая на основе результатов прохождения опроса пользователем подобрать вид коллагена, а также способы его приёма. |
| 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* | Кадровые – сформирована команда, разделены задачи и обязанности.  Организационные – определена идея, поставлены цели, задачи, выявлена уникальность продукта и проанализирована целевая аудитория.  Материальные – разработана бизнес-модель, представлена идея интерфейса приложения, определены каналы продвижения и сбыта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш продукт соответствует научно-техническим приоритетам.  Приложение «Коллагеновое меню» предполагает направленность продукта стартапа на информирование пользователя с целью улучшения его здоровья. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Создание сайта или блога приложения (один из основных каналов для маркетинга нашего приложения. Сайт позволяет пользователям больше узнать о нашем приложении даже до запуска продукта, собрать потенциальную аудиторию и рассказать ей о развитии приложения) 2. [App Store Optimization](https://appbooster.com/blog/app-store-optimization/%20) (это большой источник бесплатного органического трафика, причём трафика целевого, так как пользователи уже ищут в магазине то или иное приложение для выполнения своей задачи.) 3. Работа с инфлюенсерами (Эта маркетинговая стратегия приложений в последние годы стала очень популярной.) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Помимо App Store и Google Play есть много магазинов со своей хоть и узкой, но лояльной аудиторией. Они не так популярны, как первые два, но инсталляции лишними не будут. Вот они:   1. Opera Mobile Store (она же Bemobi), 2. Яндекс.Store, 3. Microsoft Store, 4. Amazon Appstore, 5. Samsung Apps.   Плюс еще десяток нишевых магазинов. А за пределами русско- и англоязычного сектора также открывается целый мир альтернативного мобильного digital. Например, в одном только Китае несколько десятков площадок. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Коллаген — один из важнейших белков в организме. Он присутствует во всех тканях и отвечает за их прочность: он необходим суставам, сухожилиям, мышцам и кровеносным сосудам. Именно коллаген помогает нам оставаться молодыми и активными, поэтому его часто называют белком молодости. Но с возрастом запасы коллагена в организме истощаются. |
| 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* | Производители предлагают разные варианты БАД с коллагеном: шоты, саше, мармелад, капсулы, таблетки. Разные дозировки и дополнительные добавки, разные типы сырья – во всем этом легко запутаться. Чтобы понять, какой именно коллагеновый продукт стоит купить, приходится изучать множество информации. В приложении «Коллагеновое меню» представлена самая актуальная информация. После использования данного приложения потребитель без труда выберет нужную ему добавку с коллагеном в оптимальной для его случая дозировке, или коллагенсодержащий продукт.  С помощью стартап-проекта, а именно нашего приложения пользователи смогут бдительнее следить за потреблением коллагена с пищей. Они будут знать, в каких продуктах содержится этот компонент, а также какие биоактивные добавки на рынке сейчас наиболее конкурентоспособные. |
| 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)* | Коллаген лучше всего усваивается именно при приёме внутрь. Нанесение его на кожу в составе кремов, масок и прочих уходовых средств не даёт такого значимого эффекта. Это связано с тем, что полезные вещества максимально эффективно усваиваются через желудочно-кишечный тракт, и коллаген — не исключение.  Чтобы помочь организму вырабатывать коллаген, важно включить в рацион богатые коллагеном продукты, именно они будут представлены в нашем приложении. Кроме того, будет сформирована подборка с БАДами с коллагеном, где каждый пользователь сможет оставить свой отзыв на тот или иной продукт и/или добавку. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Приложение «Коллагеновое меню» позволит пользователям понимать, какой вид коллагена лучше принимать именно им, как его принимать и в каких продуктах/напитках он содержится.  Вся информация будет централизованно и структурированно представлена, что позволит быстро решить все возникающие вопросы по поводу приёма коллагена. |
| 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.* | Проведение оценки потенциала рынка коллагенового меню и рентабельности бизнеса было организовано в несколько шагов и выявлено, что благодаря свойствам коллагена, его влияния на здоровье человека, анализу спроса на продукты, содержащие коллаген, этот бизнес будет, безусловно, рентабельным. Создание уникального продукта, который будет отличаться от конкурентов и будет удовлетворять потребности целевой аудитории. |

Календарный план

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Разработка идеи стартапа | 2 | 30.000 |
| 2 | Изучение рынка возможных потребителей | 1 | 15.000 |
| 3 | Разработка содержания приложения | 1 | 10.000 |
| 4 | Изучение возможных проблем и их предварительное решение |  | 30.000 |
| 5 | Подготовка самого продукта (приложения) и его тестирование | 2 | 100.000-200.000 |
| 6 | Подготовка документов на продукт (получение патента) | 1 | 120.000 |
| 7 | Создание рекламного сотрудничества | 1 | 50.000-90.000 |
| 8 | Реализация продукта на рынке | 2 | 100.000 |