**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 |  | 89686425464artem\_bezrukov\_2001@mail.ru | - |  |
| 2 | U1431440 | 4845851 | Семенченко Мария Сергеевна |  | 89017269367maryashka.sem@list.ru | - |  |
| 3 | U1457629 | 4845861 | Хмельнова Дарья Сергеевна |  | +79774082402Khmelnovadasha@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 |