

АСКБ

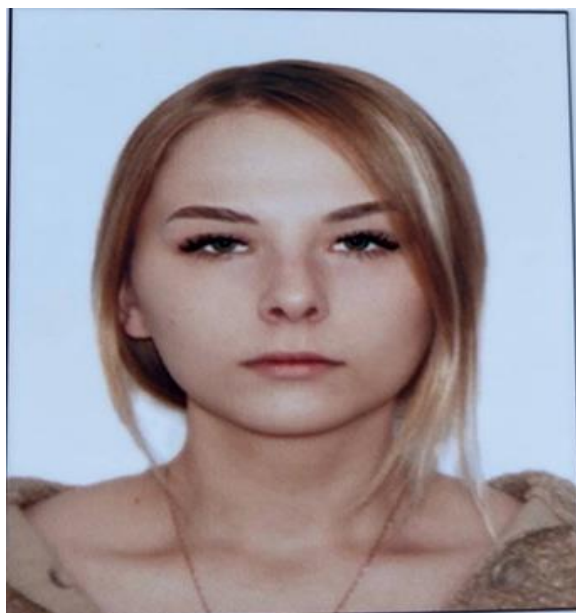
Анализатор состава и калорийности блюда

Стационарное устройство со
встроенными весами,
компьютерным зрением





Резюме проекта



Автора раздела:

Глебкина Елизавета Юрьевна

Студентка 1 курса БФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Направление подготовки:

Технология продукции и организация общественного питания



Проблема



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

Маркетинговые уловки способные навредить здоровью

Неверные сведения о диетах

Мало знаний о здоровом и сбалансированном питании

Вредные добавки

Мало времени

Не точный расчет калорийности через мобильные приложения

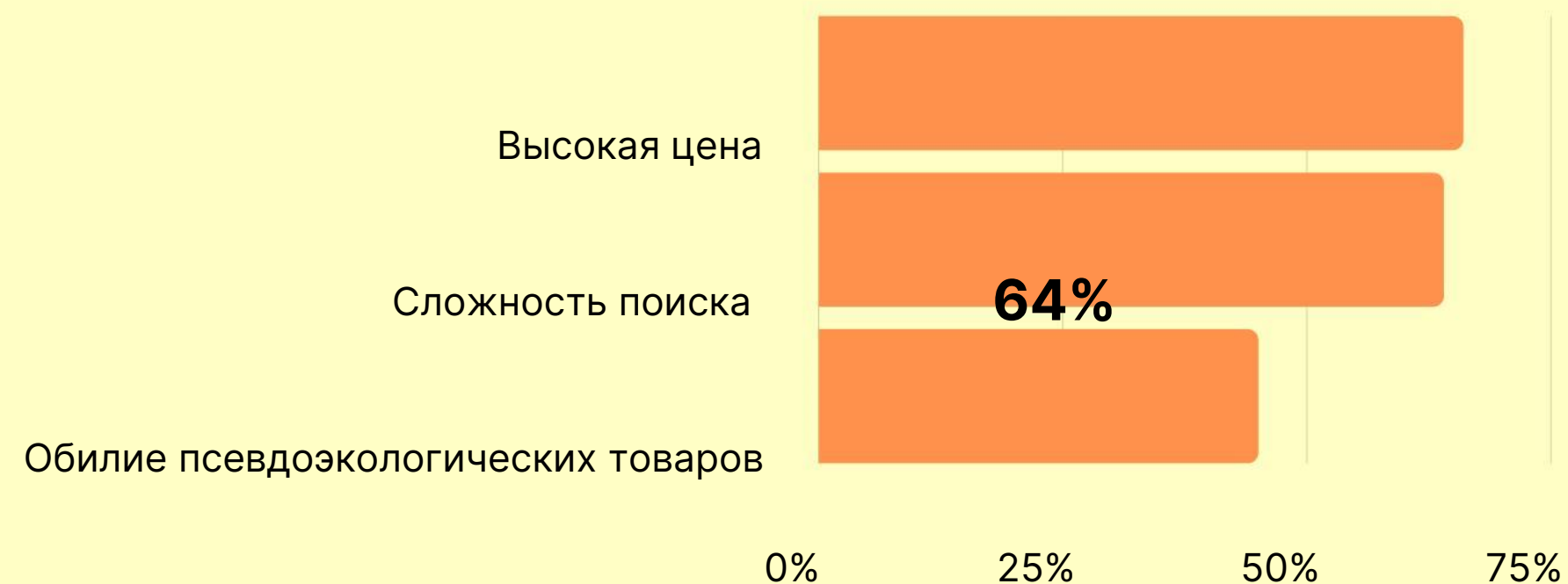


Описание проблемы

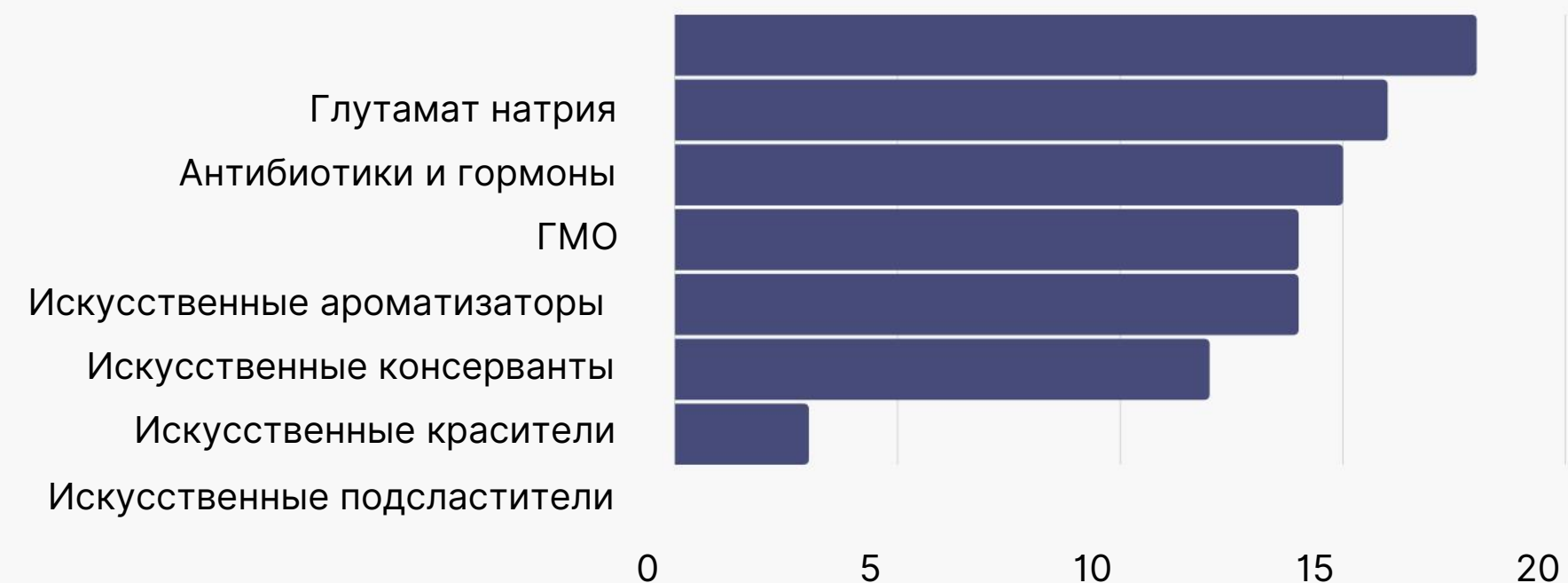
59% Россиян следят за своим питанием



Барьеры при выборе подходящих продуктов:



Топ-7 нежелательных ингредиентов в составе продуктов, %



Описание проблемы



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

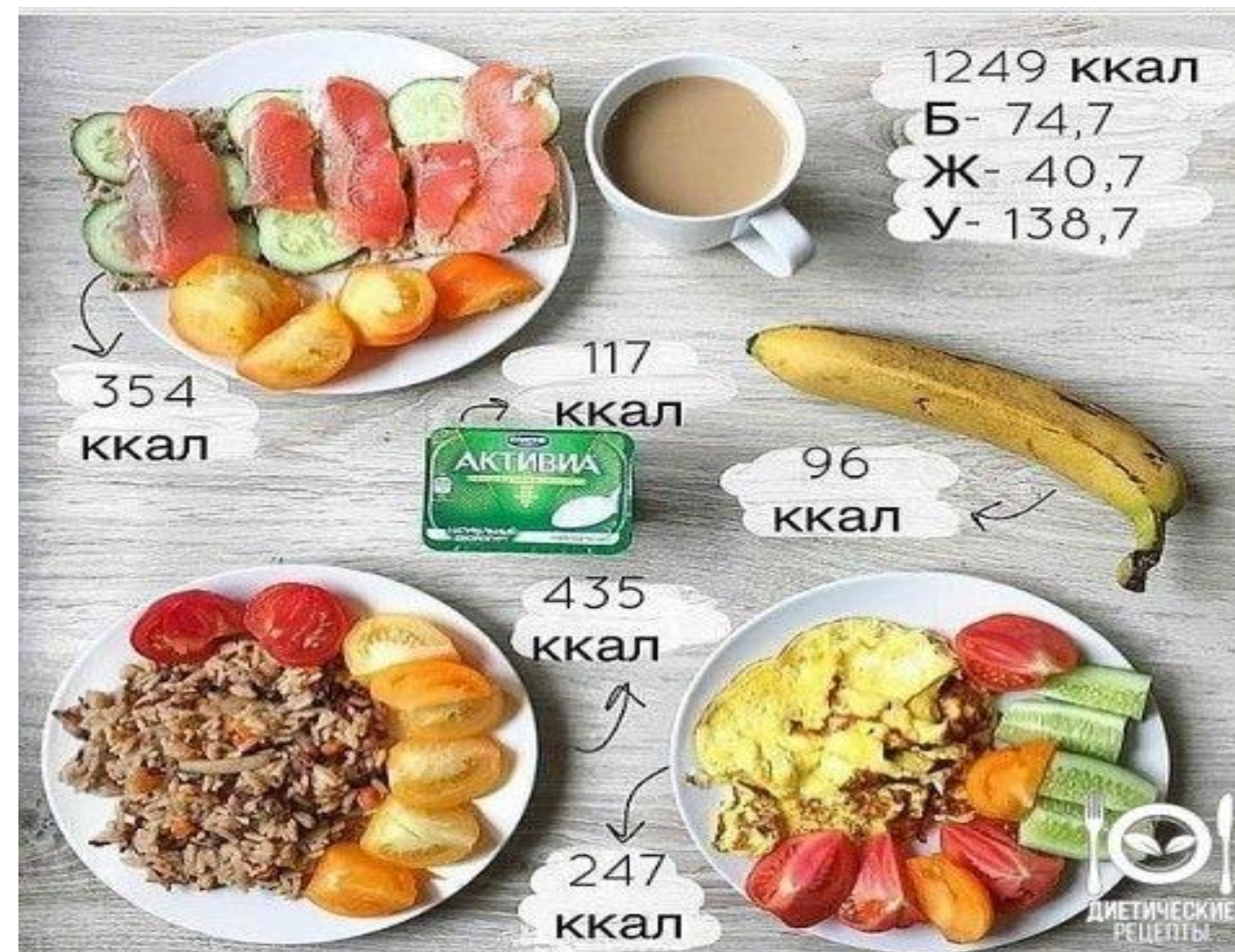
Соотношение белков, жиров и углеводов



Норма



Для похудения





АСКБ- стационарное устройство со встроенными весами,
компьютерным зрением

Оптическое распознавание символов на упаковке продукта

Стационарное помощник с
мобильным приложением





Раздел I

Анализ рынка



Автора раздела:

Прим Антон Вадимович

Студент 1 курса БФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Направление подготовки:

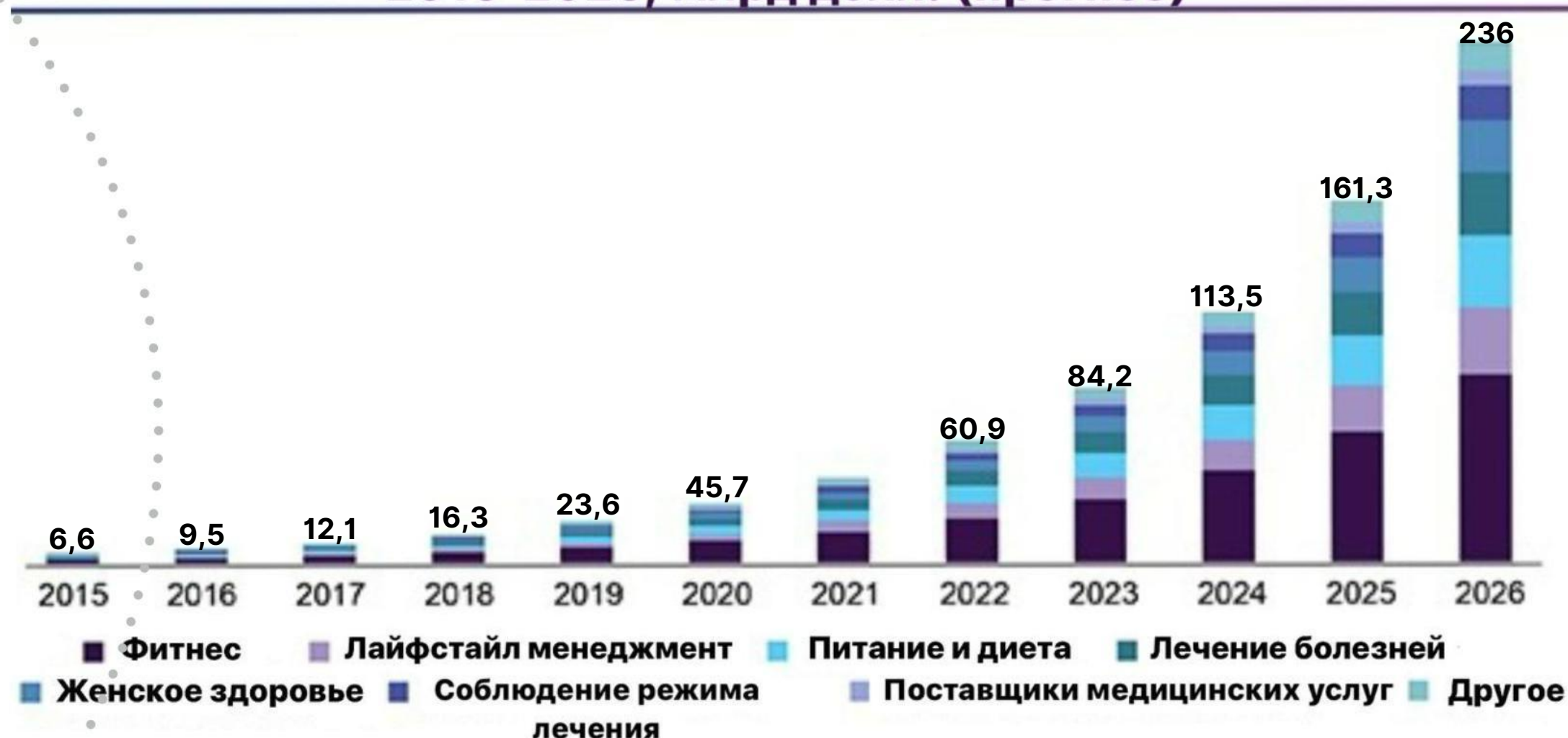
Технология продукции и организация общественного питания

1. Объем и динамика рынка



- Объем мирового рынка приложений мобильного здравоохранения (mHealth) оценивался в **\$45,7 млрд в 2023 году**
- Сегмент **приложений для питания и диеты в 2023г.** составил **13%** или **\$4,7 млрд**
- Ожидается, что к **2026 году объем рынка достигнет \$236 млрд**
- Средний прогнозируемый **темп роста - 44,7% в год**

**Глобальный рынок mHealth по сегментам
2015-2026, млрд долл. (прогноз)**



Источник: mHealth Apps Market Size, Share & Trends Analysis Report By Type, And Segment Forecasts

1. Размер рынка



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

РАМ

Потенциальное число
пользователей в мире
3 347 826 чел/год

*рассчитано на основе статистики
запросов Google

ТАМ

Потенциальное число
пользователей в России
1 432 560 чел/год

*рассчитано на основе статистики
запросов Яндекс

SAM

Клиенты конкурентов
767 764 чел/год

*источник: SimilarWeb
<https://www.similarweb.com/>

SOM

Планируем занять
20% рынка
153 550 чел/год

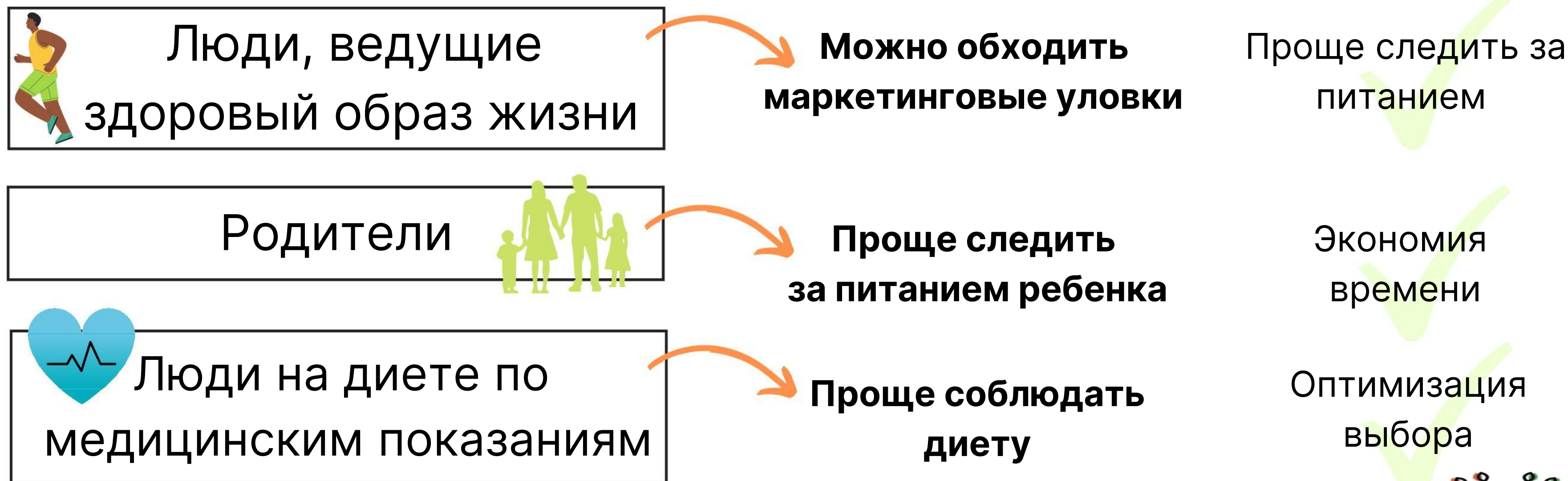


1. Целевая аудитория



Люди, проверяющие составы

Платежеспособные клиенты от 18 лет, больше женщины



Источник: составлено автором на основе CustDev (проведенного командой проекта)

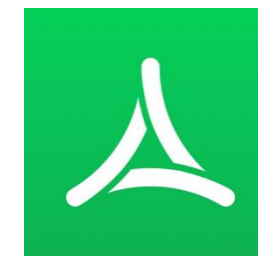


3. Структура рынка



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

Быстрее



Приложения
анализаторы



Псевдо
полезные и
распиаренные
продукты



Дороже



Продукты с
ЧИСТЫМ
СОСТАВОМ

422

е1422 это
е1422 влияние на с
е1422 глютен
'22 халяль

Поиск описания
в интернете



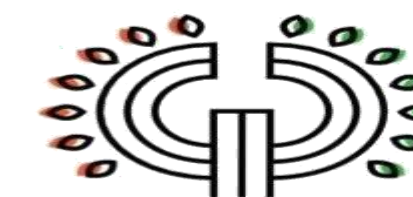
Приложения и сайты
со списками вредных
добавок

Дешевле



Блоги и статьи о
том, как читать
составы

Дольше



АСКБ

3. Конкурентный ландшафт



Определяющие факторы	Быстрота	Стоимость	Индивидуальный подход	Широкая база продуктов	Простота и доступность
✓ АСКБ	5	4	4	5	5
Qrbot	5	3	3	3	4
✓ Rate&goods	5	5	3	4	2
Food scanner	5	1	5	4	2
Роскачество	5	5	2	2	4
✓ Е добавки	4	5	3	4	4
✓ Сайты для проверки состава онлайн	4	5	3	4	3
Приложения и сайты со списками вредных добавок	3	4	3	4	4
Поиск описания компонентов в интернете	3	5	3	4	3
Лупа в магазине	2	5	1	3	2
Блоги о том как читать составы	1	5	1	3	1

Источник: составлено автором на основе CustDev (проведенного командой проекта)



3. Бизнес-модель



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА



Стационарное устройство
Мобильное приложение



Здоровый рацион
пользователя

Издержки

Сметная стоимость

- зп сотрудникам + НПД
- аккаунт разработчика App Store
- OCR-сервис
- серверы для хранения данных

Инвестиционные

- аккаунт разработчика Google Play
- консультация нутрициолога
- регистрация ИС

Коммерческие

- маркетинг и PR
- сайт





Раздел II Технология



Автора раздела:

Романова Арина Ивановна

Студентка 1 курса БФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Направление подготовки:

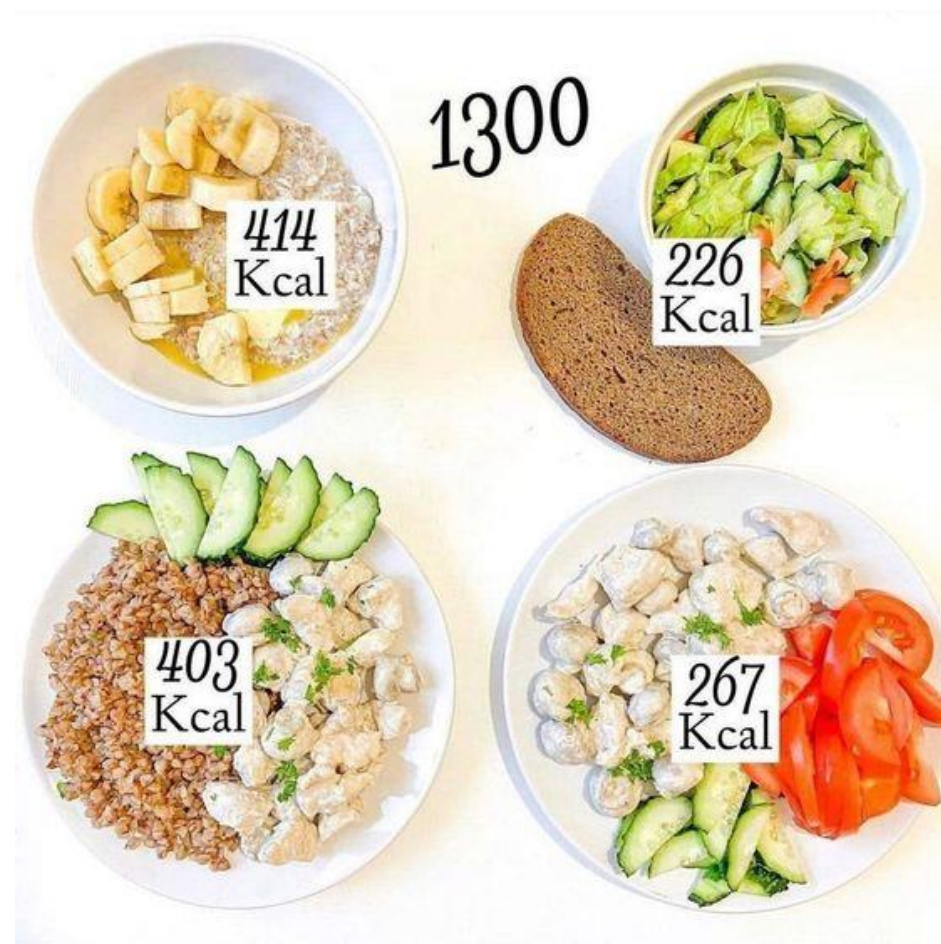
Технология продукции и организация общественного питания

2. Принцип действия

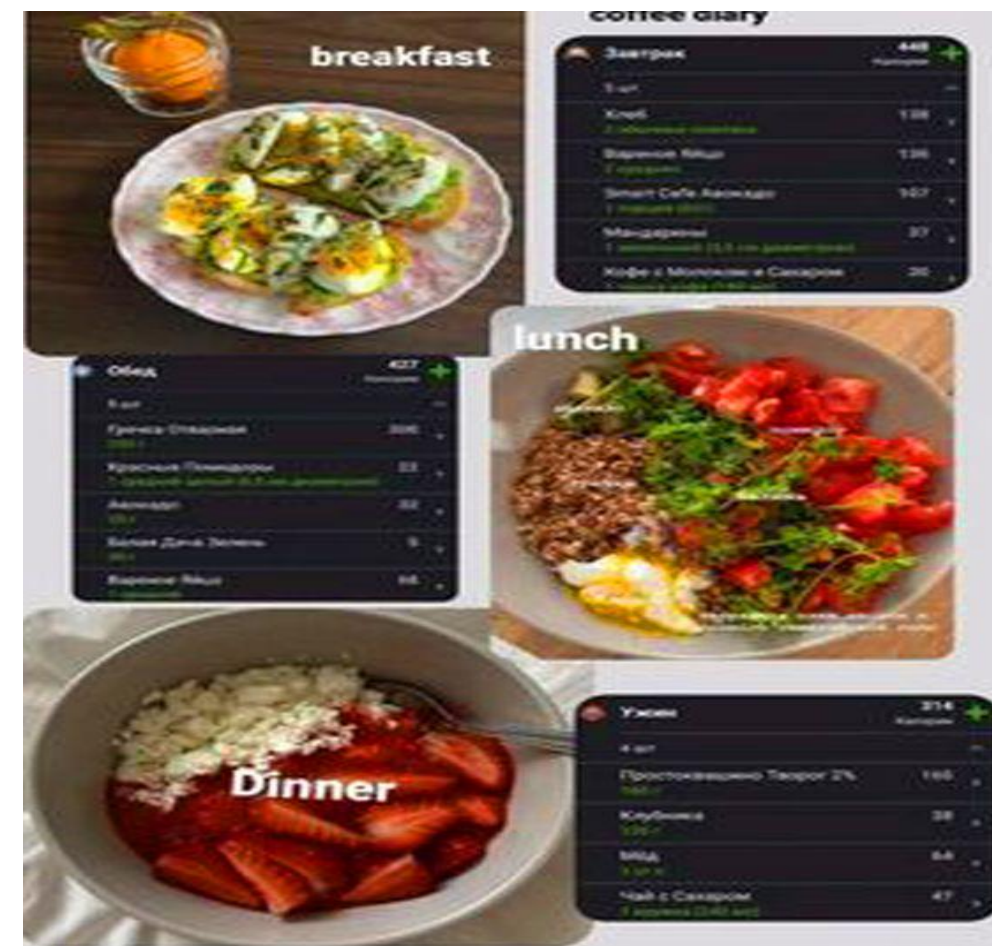


РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

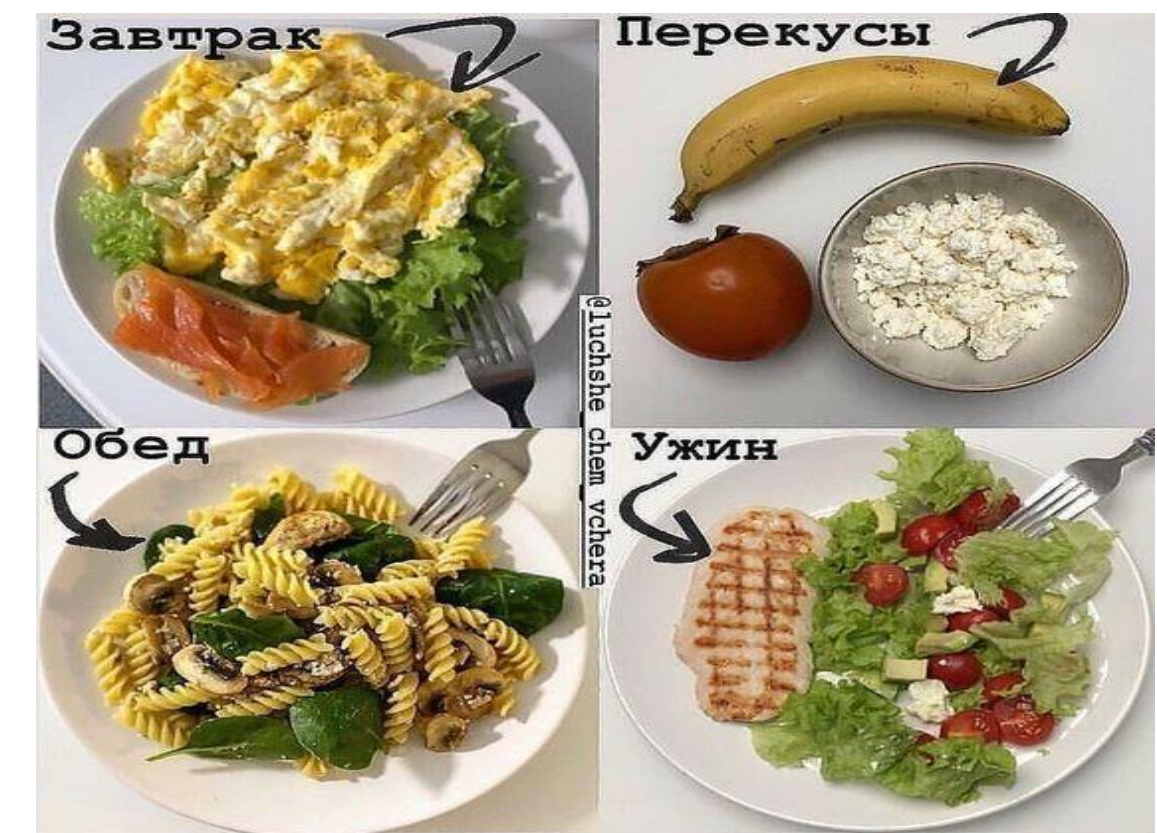
1. Сканирование блюда в реальном времени



2. Взаимосвязь с мобильным приложением, где отображается подробный расчет КБЖУ



3. Подбор меню в соответствии с предпочтениями, состояния здоровья и анализ потребляемых продуктов через мобильное приложение



2. Обзор конкурирующих технологий

Критерий	Сканирование блюда, перенос данных в мобильное приложение	Оптическое распознавание
Легкая адаптация на разные языки	–	✓
Высокая точность распознавания даже при недостаточном освещении	✓	✓
Небольшие базы данных	–	✓
Персональные настройки поиска компонентов	✓	✓
Функционирование без создания цифровых двойников продуктов	–	✓
Отсутствие необходимости непрерывного обновления БД	–	✓
Предоставление дополнительной информацию, помимо состава	✓	–
Возможность получить информацию частично, если сканируемое поле повреждено	–	✓
Актуальный анализ, даже если состав был изменен	–	✓





Раздел III Финансы



Автора раздела:

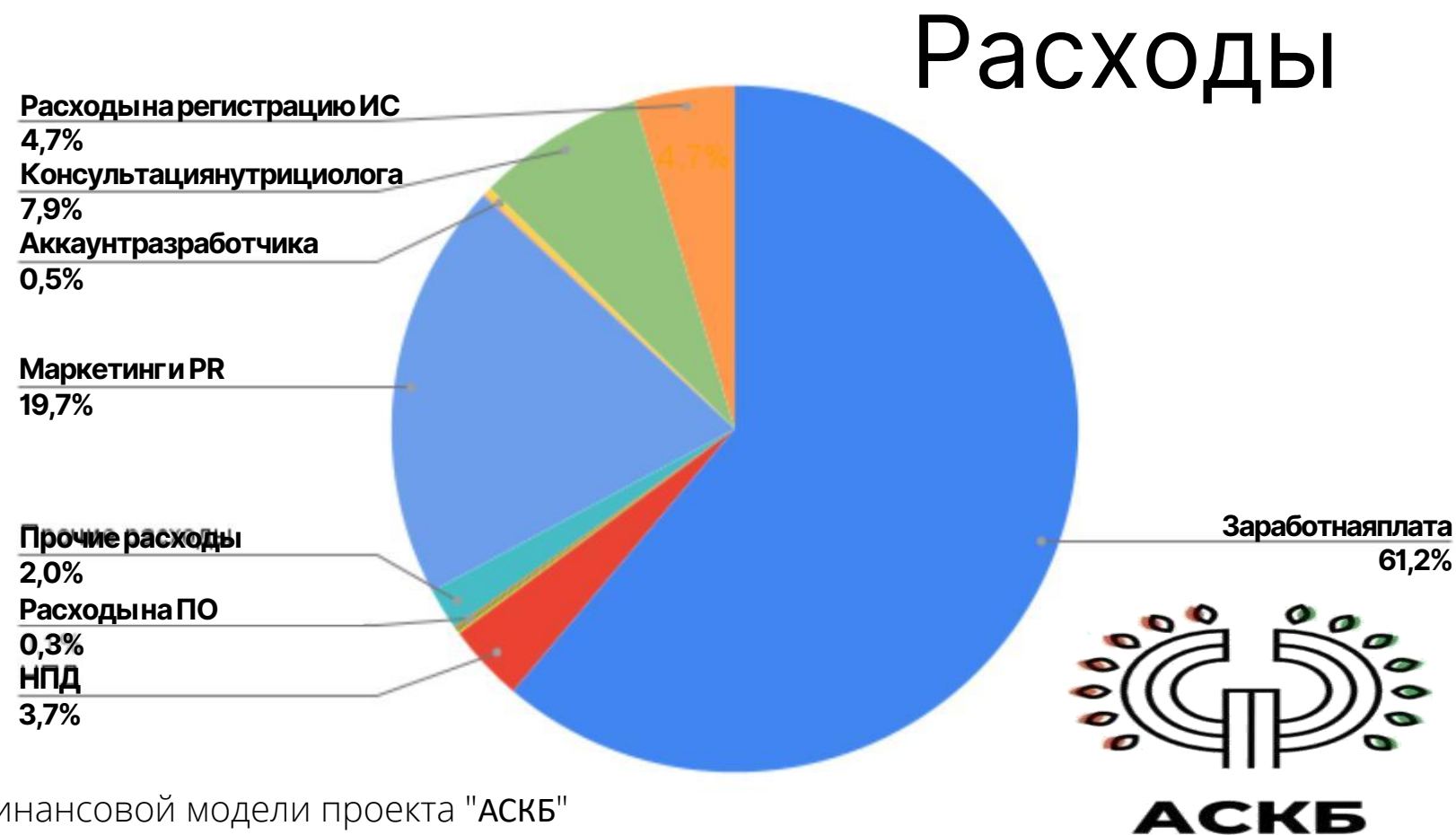
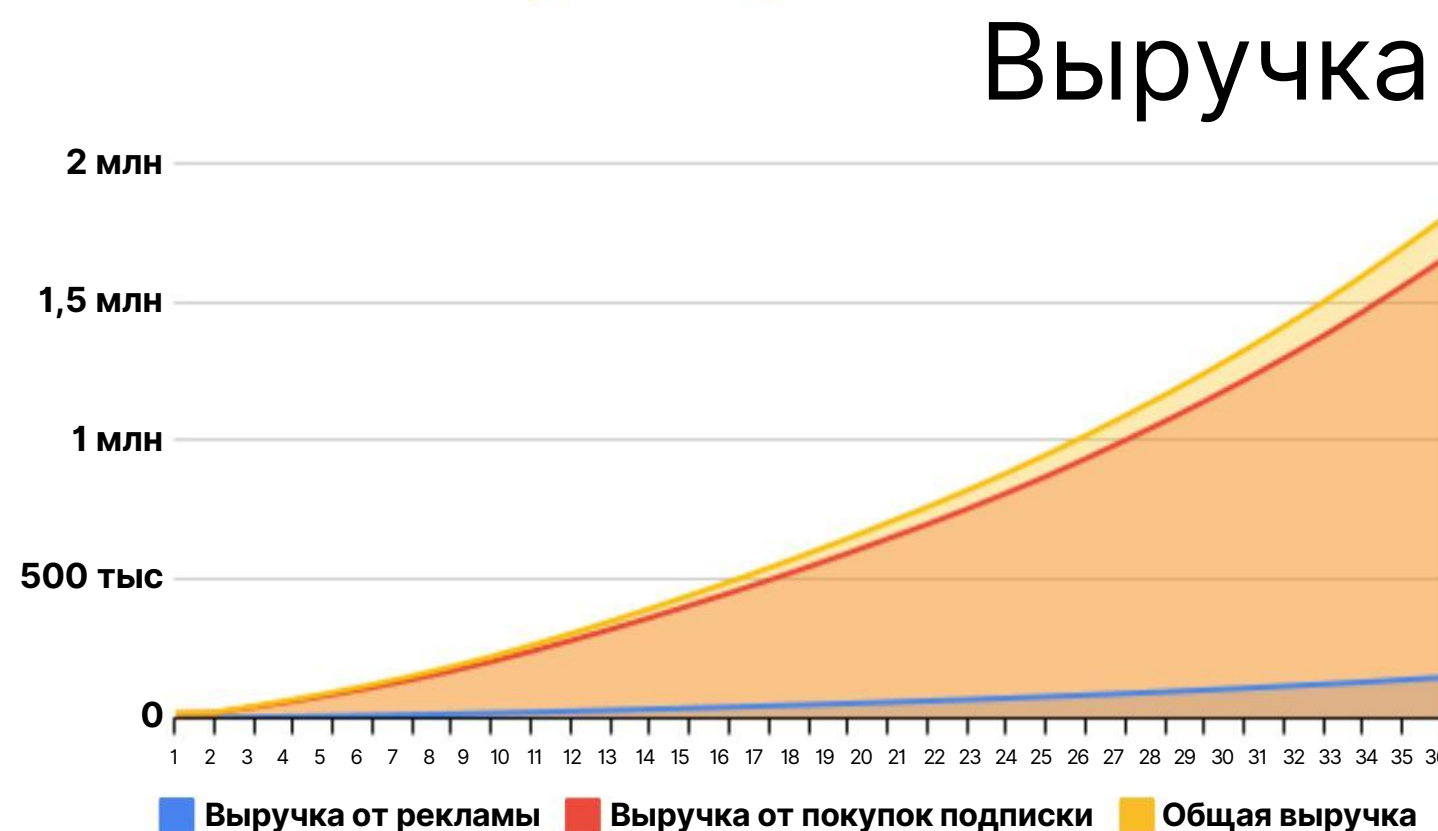
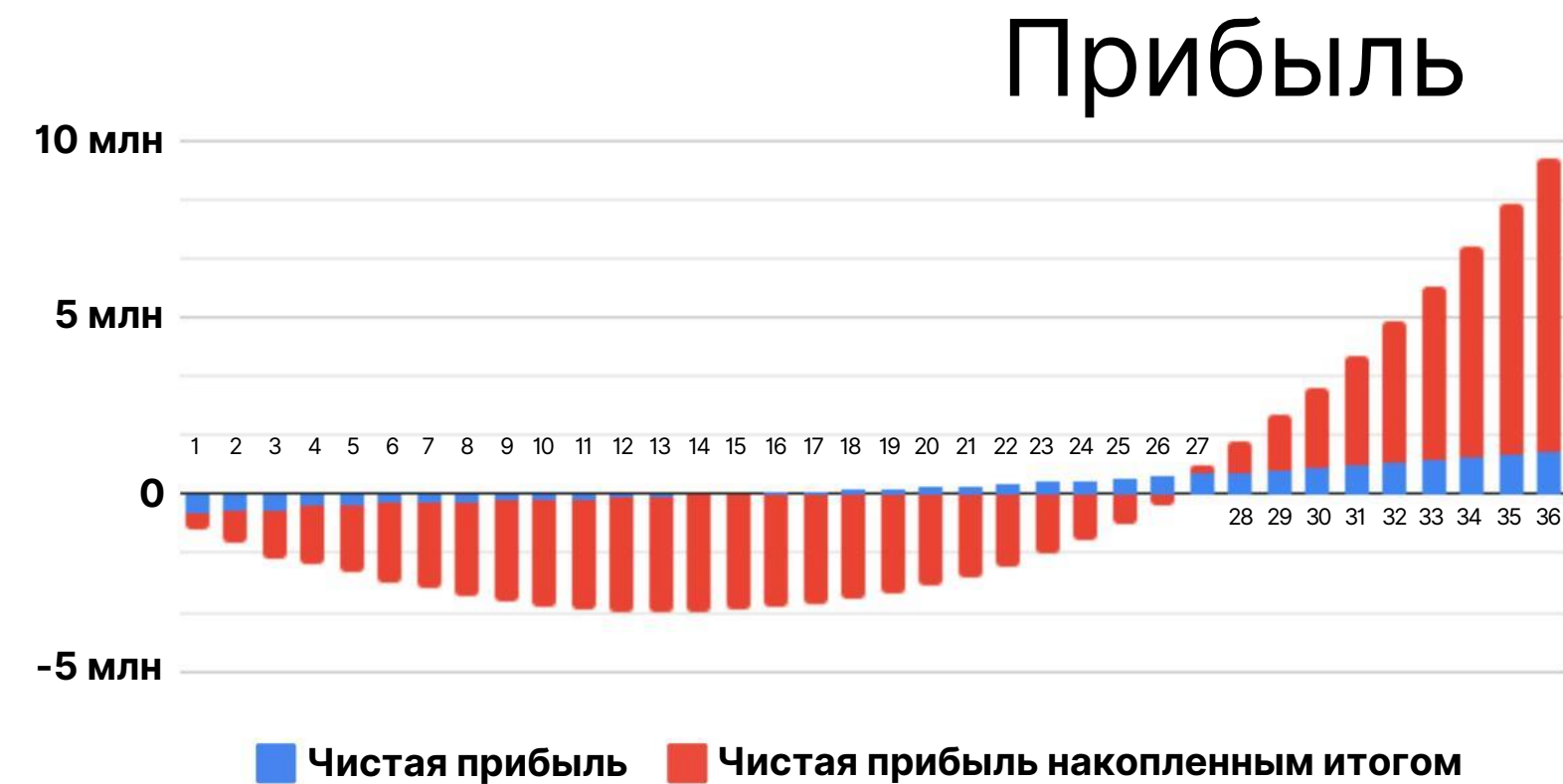
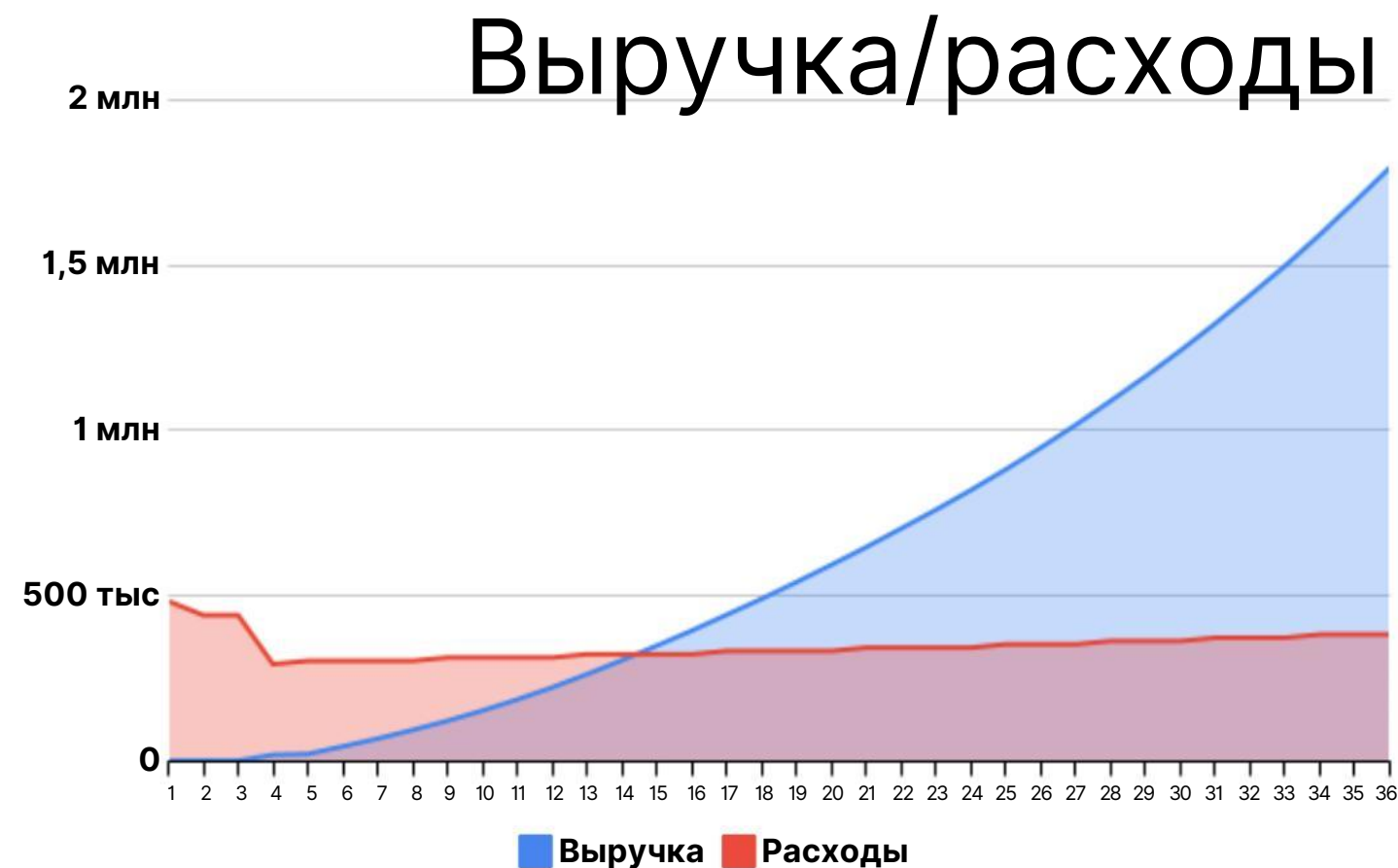
Савин Никита Алексеевич

Студент 1 курса БФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Направление подготовки:

Технология продукции и организация общественного питания

3. Финансовая модель



Источник: рассчитано автором на основе финансовой модели проекта "АСКБ"

3. Привлечение инвестиций



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

Способ

Государственный фонд или акселератор

3,5 млн ₽

Объем привлекаемых средств

Результаты

Первая прибыль с 15 месяца

Выход на точку безубыточности на 28 месяце

Чистая прибыль за 3 года
- 8 159 779 ₽

20% дивидендов инвестору
- 2 332 730 ₽

**Необходимо 2 раунда инвестиций
в следующие периоды:**



На этапе разработки
(1-3 месяца)

1 500 000 ₽

Создание стационарного
оборудования и мобильного
приложения

На этапе запуска
(с 4 месяца)

2 000 000 ₽

Продвижение и поддержание
работы приложений



6. Потенциальные партнеры в России



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА



ВкусВилл

Яндекс



ЛЕНТА



X5Group



АСКБ



Раздел IV

Интеллектуальная собственность



Авторы раздела:

Курилова Анастасия Викторовна, Изотова Валерия Владимировна

Студентки 1 курса БФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Направление подготовки:

Технология продукции и организация общественного питания

4. Интеллектуальная собственность

Объекты ИС



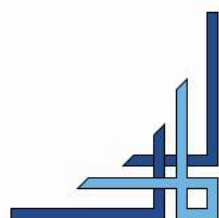
Базы данных



Алгоритмы



Товарный знак



Дизайн

- Пошлина за экспертизу
11500₽
- Регистрация базы данных
4500₽
- Регистрация алгоритма
программного продукта
4500₽
- Заявка на регистрацию
товарного знака
3500₽

Стоимость регистрации **24 000₽**





Раздел V Команда



Автора раздела:

Глебкина Елизавета Юрьевна

Студентка 1 курса БФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Направление подготовки:

Технология продукции и организация общественного питания

5. Команда



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА



**Глебкина
Елизавета**
лидер, координация
проекта,

Студент 1 курса
направления 19.03.04
Технология продукции и
организация
общественного питания
Брянский филиал РЭУ им.
Г.В. Плеханова
г. Брянск, 2023



Прим Антон
Администратор,
анализ рынка

Студент 1 курса
направления 19.03.04
Технология продукции и
организация
общественного питания
Брянский филиал РЭУ им.
Г.В. Плеханова
г. Брянск, 2023



Савин Никита
Менеджер,
финансы

Студент 1 курса
направления 19.03.04
Технология продукции и
организация общественного
питания
Брянский филиал РЭУ им. Г.В.
Плеханова
г. Брянск, 2023



Романова Арина
Производитель
технология

Студент 1 курса
направления 19.03.04
Технология продукции и
организация общественного
питания
Брянский филиал РЭУ им. Г.В.
Плеханова
г. Брянск, 2023



Курилова Анастасия
Интегратор

Студент 1 курса
направления 19.03.04
Технология продукции и
организация общественного
питания
Брянский филиал РЭУ им. Г.В.
Плеханова
г. Брянск, 2023



Изотова Валерия
Интегратор

Студент 1 курса
направления 19.03.04
Технология продукции и
организация
общественного питания
Брянский филиал РЭУ им.
Г.В. Плеханова
г. Брянск, 2023



Дорожная карта



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА



АСКБ



Раздел VI

Маркетинговая стратегия



Автора раздела:

Глебкина Елизавета Юрьевна

Студентка 1 курса БФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Направление подготовки:

Технология продукция и организация общественного питания

6. Организация маркетинга



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

Маркетинговый план продвижения «АСКБ»

За 3 месяца до выхода приложения:

Лендинг с презентацией приложения и сбором заявок на установку

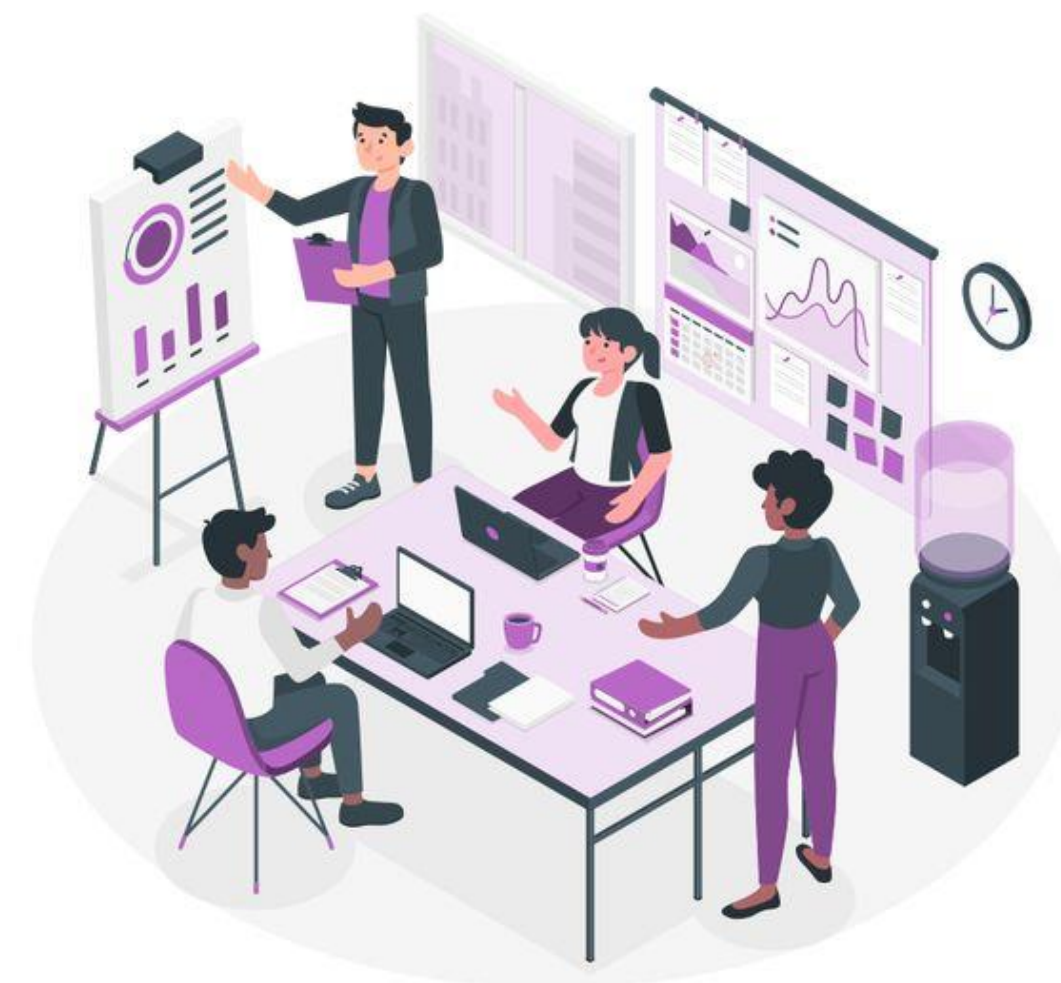
- сбор заявок на установку
- информирование пользователей
- сбор обратной связи

Таргет ВК (тесты баннеров, цветов, креативов)

Ведение профилей в Вконтакте

- экспертные профили
- интервью с гостями-экспертами
- полезная информация
- видео-креативы для Вконтакте клипов и др.
- сбор обратной связи

Возможно, ведение профиля в ТикТок



6. Организация маркетинга



Маркетинговый план продвижения «АСКБ»

В момент выхода приложения:

- Email-рассылка тем клиентам, кто оставил заявку
- Таргет ВК (со всеми успешными тестами)
- Ведение профилей в Вконтакте
 - экспертные профили
 - интервью с гостями-экспертами
 - полезная информация
 - видео-креативы для Вконтакте, клипов и др.
 - сбор обратной связи
 - розыгрыши
- Возможно, ведение профиля в ТикТок
- Блогеры-инфлюенсеры (лидеры мнений)
 - сотрудничество
 - реклама
 - промокоды



6. Организация маркетинга



Маркетинговый план продвижения «АСКБ»

В момент выхода приложения:

1. Видеообзоры и обзоры на тематических ресурсах

- рассказ и наглядная демонстрация функционала и преимуществ

2. Сарафанное радио

- бонусы, скидки, промокоды за рекомендацию

3. Мероприятия:

- участие
- спонсорство
- организация

4. Форумы, которые связаны с правильным питанием и здоровым образом жизни.

5. Мероприятия, которые направлены на улучшение здоровья населения

6. Кулинарные фестивали.

7. Спортивные и танцевальные соревнования.

8. Сотрудничество

- танцевальные студии, спортивные залы, медицинские учреждения

6. Организация маркетинга



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

Конкурентные преимущества приложения "АСКБ"



Индивидуальный подход

Скорость распознавания



Персональные рекомендации



Резюме проекта



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

Проект АСКБ стационарное устройство со встроенными весами, компьютерным зрением. Устройство определяет количество БЖУ, калорийность и состав блюда, эти данные он отправляет на приложение в телефоне и создает дневной отчет, также устройство способно считывать этикетки различных продуктов и обнаруживать вредные добавки, предупреждая через приложение, а также дает характеристику различным добавкам

Текущий статус проекта:

- Разработана демо-версия приложения
- Проведен опрос (100 респондентов) для актуализации проблемы
- Создан MVP (телеграм-бот, который выявляет добавки по фотографии состава)

Целевой рынок:

- Аудитория приложений-анализаторов состава продуктов в России - 767 764 чел / год
- Планируем занять 20% рынка - 153 550 чел / год

Команда АСКБ включает экономистов, аналитиков, маркетологов и разработчиков с соответствующим опытом.

Требуемый объем финансирования составляет 3 500 000 ₽

Планируется сотрудничество с компаниями-производителями продуктов с чистым составом, а также с другими сервисами и платформами в сфере здорового питания и здорового образа жизни





Спасибо за внимание!

Есть вопросы и предложения?
Свяжитесь с нами

Наша почта
Sybzya@gmail.com





Приложения Регулирование





Политика защиты персональных данных, кибербезопасности и иных вопросов работы с информацией

- В приложении есть форма сбора данных: **регистрация, личный кабинет, ввод предпочтений**
- Мы обязаны получить согласие на обработку персональных данных и разместить ссылку на нашу политику в отношении обработки персональных данных, чтобы пользователь мог с ней ознакомиться, согласиться и только после этого сообщить свои данные **на основании №152-ФЗ «О персональных данных»**
- Для этого будет создан образец документа, текст будет размещен на отдельной странице сайта, а ссылка на эту страницу указана в форме приема данных



Принцип действия



Блюдо ставится в стационарный аппарат и закрывается

Данные о блюде переносятся в мобильное приложение

Высчитывается КБЖУ

Корректируется, если это необходимо меню

Предлагает аналоги блюд, или советует добавить необходимые продукты для рациона



Конкуренты

Прямые

Ingred
Rate & goods
Роскачество
Натурометр
Ecolabel Guide



Косвенные

Приложения с описанием вредных добавок
Сайты для проверки состава
Поиск ингредиентов в интернете
Лупа в пятерочке

Вытеснители

Производители продуктов с чистым составом
Производители продуктов, заявленных как «эко», «без» и т.д. (как маркетинг)

Канальные

Блоги и статьи о том, как читать составы
Приложения для проверки состава



Сегментирование рынка, %



Географические показатели

- Москва и СПб - 50% клиентов
- Оставшиеся города России - 50%

По полевым исследованиям

- 80% клиентов - женщины
- 20% клиентов - мужчины

Тип клиента:

- 55% пользователей ведут ЗОЖ
- 25% родители
- 15% на диете по медицинским показаниям
- 5% религиозные и иные убеждения

Финансовая модель

Показатели эффективности



	0 год.	1 год.	2 год.	3 год.
FCF	-1 387 932	-3 218 675	1 549 763	7 649 366
DCF	-1 387 932	-2 574 940	991 848	3 916 476
NPV	945 451			
PI	1,7			
IRR	38,07%			
PP	27 мес.			

Параметры для расчетов

Годовая ставка дисконтирования, r	25%
-----------------------------------	-----

Источник: рассчитано автором на основе финансовой модели проекта "АСКБ"



Технологические риски



Некачественный код

- Нанять менеджера проекта или технического директора, который сможет проверять качество кода и контролировать команду разработчиков
- Соблюдение системы Стандартов Качества Кода
- Тестирование после каждой итерации кода

Проблемы в работе из-за багов

Техническая документация слишком сложная или написана общими словами

- Уточнять всё, что кажется непонятным или неточным
- Предоставлять подробное техническое задание и поддерживать его в актуальном состоянии

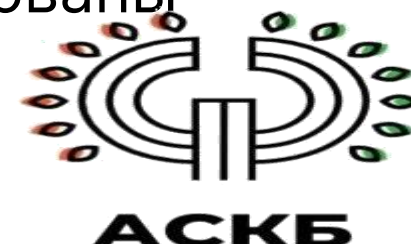
Приложение получилось не таким, как его представляли

Игнорирование различий между iOS и Android

Учитывать следующие аспекты:

- Android устройства имеют физические навигационные кнопки, iOS девайсы – нет;
- Разные принципы построения UI/UX;
- Имеют разную аудиторию
- Монетизация строится по-разному.
- iOS устройства обновляются массово, Android сильно фрагментированы

Неудобное для пользователя приложение



Технологические риски



Нет обратной связи с пользователями

- Выполнять только самые важные задачи
- Добавить время разработчикам для изучения и снижения рисков в частях нового проекта
- Добавить предполагаемый период для команды разработчиков в течение недели для задачи, выходящей за рамки проекта

Увеличение длительности задачи, затрат

Изменения объема проекта после утверждения дедлайна

- Согласовывать все изменения
- Важные моменты сразу вносить в договор
- Небольшие, простые в управлении итерации по гибкой методологии Agile позволяют анализировать и изменять размер проекта
- При оценке проекта взять несколько дополнительных недель для “непредвиденных ситуаций”

Невозможность следовать первоначальному ТЗ и графику

Вылетели из расписания

- Следить за ходом каждого этапа проекта, честно оценивать сроки согласования

Приложение не вышло вовремя



Рыночные риски



Нет обратной связи с пользователями

- Пользовательское тестирование и обратная связь; Фокус-группы; Частые релизы; Бета-тестирование
- Вопросы, жалобы и отзывы помогут увидеть точки улучшения и развить приложение

Отток пользователей, полное непонимание их истинных желаний, стагнация продукта

Дизайн для себя, а не для пользователей

- Понять аудиторию: их эмоции, вкусы, принципы восприятия интересующих нас продуктов и услуг
- После этого мы можем предложить им хорошее решение и протестировать, насколько эффективно оно работает

Отсутствие спроса

Нет маркетинговой стратегии

- Закладывать в начальной версии технического задания способ продвижения приложения, варианты взаимодействия с аудиторией, каналы общения с пользователями, используемые аналитические и рекламные инструменты

Приложение окажется ненужным конечному пользователю или о нем никто не узнает

Рыночные риски



Не организовано тестирование гипотезы

- Анализ поведения пользователей из ЦА: как часто они пользуются приложением, сколько стоило их привлечение, купили ли они предоставляемые товары или услуги, решили ли свои проблемы
- На основе исследования вносить необходимые изменения в мобильное приложение

Отсутствие развития приложения

Слишком много функционала

- Реализовать сначала самый основной функционал, а потом уже дорабатывать детали

Сложнее разработка, больше времени, больше неповоротливости и больший отрыв от рынка

Агрессивная монетизация

- Удовлетворять потребности как можно большего количество людей не в ширину аудитории, а в ее глубь
- Устанавливать связь с конкретной группой людей и набирать критическую массу именно этих пользователей для монетизации
- Удерживать баланс между ростом и прибылью

Снижение потенциального актива и слабый рост приложения

