Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **​​​​​​​​ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **7705043493** |
| Регион ВУЗа | **Тульский** |
| Наименование акселерационной программы | **ФУДТЕХ** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Приложение для профилактики продуктовой аллергии "АллергииНЕТ" |
| **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.* | Разработка мобильного приложения, которое помогает людям с продуктовыми аллергиями и непереносимостями выбирать продукты, читать метки и находить альтернативные рецепты и продукты. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии IT. Приложение для обучения, персонализации, отслеживания и поддержки здорового и сбалансированного образа питания у пользователей |
| **4** | **Рынок НТИ** | FOODNET, TECHNET |
| **5** | **Сквозные технологии** | ТЕХНОЛОГИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ МАТЕРИАЛОВ С ЗАДАННЫМИ СВОЙСТВАМИ.  ТЕХНОЛОГИИ ХРАНЕНИЯ И АНАЛИЗА БОЛЬШИХ ДАННЫХ. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1414573  - Leader ID id 2340208  - ФИО Павликова Анна Евгеньевна  - телефон 89509224001  - почта annapavlikova30@mail.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | U1414573 | id 2340208 | Павликова Анна Евгеньевна | Лидер | 89509224001,  annapavlikova30@mail.ru |  |  | | 2 | U1414575 | id 2340148 | Макеева Полина Александровна | Участник | 89539651198,  polina-makeeva-2002@mail.ru |  |  | | 3 |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | 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* | Одной из главных функций нашего приложения является возможность сканировать штрих-коды продуктов. После сканирования приложение анализирует состав продукта и предоставляет информацию о наличии опасных ингредиентов или веществ, на которые у пользователя есть аллергия или непереносимость. Возможность создания персонального профиля пользователя, где можно указать свои аллергии и предпочтения в питании. Приложение будет автоматически предлагать рекомендации именно для вас, исключая продукты, содержащие аллергены из вашего списка предпочтений. Кроме этого, наше приложение предоставляет справочник, в котором пользователи могут найти информацию о различных аллергенах и непереносимых продуктах. Также, в приложении будут доступны альтернативные рецепты и подборки продуктов, которые можно использовать вместо запрещенных. Мы понимаем, что ограничения в питании могут быть сложными, поэтому наша команда работает над тем, чтобы предложить максимально разнообразные и привлекательные альтернативы. Мы также обеспечим возможность пользователям вносить личные данные о своих аллергиях, чтобы приложение могло предлагать персонализированные советы и рекомендации. |
|  | **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* | Мобильное приложение, которое помогает людям с пищевыми аллергиями правильно подбирать продукты и составлять рацион. |
| 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* | Мы решаем проблему потребителей, у которых есть пищевая аллергия. |
| 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.)* | Потенциальные потребители – это в первую очередь физические лица, конкретного возрастного ценза, это могут быть как дети, так и взрослые. |
| 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* | Технологии IT. Приложение для обучения, персонализации, отслеживания и поддержки здорового и сбалансированного образа питания у пользователей. |
| 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.* | Описание приложения:  Предлагаемое мобильное приложение будет обладать уникальными функциями, которые помогут пользователям эффективно определить аллергены в продуктах и уменьшить риск возникновения нежелательной реакции. Приложение будет доступно на платформах iOS и Android, что позволит охватить широкую аудиторию пользователей.  Функциональность:  1. Сканирование продуктов: Пользователи смогут воспользоваться камерой своего смартфона для сканирования штрих-кодов на упаковках продуктов, после чего приложение мгновенно определит наличие потенциальных аллергенов в данном продукте.  2. Персонализированные рекомендации: На основе информации о ранее зарегистрированных аллергиях и предпочтениях пользователя, приложение предложит альтернативные продукты, которые будут безопасны для потребления на основе его профиля.  3. Уведомления об аллергенах: В случае обнаружения аллергенов в продукте, приложение автоматически отправит уведомление пользователю, предупредив о потенциальной опасности и рекомендуя избегать данного продукта.  4. База данных продуктов: Приложение будет иметь обширную базу данных продуктов, включающую информацию о составе и аллергенах, позволяя пользователям легко и надежно идентифицировать безопасные продукты.  Монетизация и бизнес-модель:  Для обеспечения устойчивого развития проекта и предоставления высококачественных услуг пользователям рассматриваются следующие подходы к монетизации приложения:  1. Модель фримиум: Приложение будет предоставлять базовый функционал бесплатно, но также будет предлагать подписку на продвинутые и дополнительные функции, такие как персонализированные рекомендации и доступ к эксклюзивной информации.  2. Рекламные партнерства: В приложении будут интегрированы рекламные блоки, которые будут предлагать продукты, специально подобранные для пользователей с аллергиями. Это предоставит возможность получить дополнительный доход.  3. Сотрудничество с производителями: Предоставление информации о продуктах производителей и их реклама в приложении может стать дополнительным источником дохода, создавая взаимовыгодные партнерские отношения.  Потребительские сегменты  - пользователи приложений, заинтересованные в здоровом образе жизни,  - пользователи приложений, которым в силу определенных причин (аллергия, заболевание, беременность и др.) необходим специфический рацион  Каналы сбыта:  - интернет (в виде одноименного сайта и сайтов партнеров)  - электронные магазины приложений (Google Play, App Store, RuStore)  Взаимоотношения с клиентами:  - условно-бесплатное пользование,  - персональное обслуживание (создание рациона-меню под конкретного клиента),  - консультации и вебинары со специалистами,  - доставки рационов.  Ключевые ресурсы:  - финансовые (оборотные средства, инвестиции, краудфандинг),  - интеллектуальные (технологии, программный код, знания),  - человеческие (программисты, маркетологи, специалисты-диетологи и др.)  Ключевые партнеры:  - АО «Вкусвилл»  - крупнейшие сетевые магазины здорового питания  - крупнейшие поставщики готовых рационов |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Allergy reality; 2. Spokin; 3. Cara; 4. Yummly; 5. Ipiit. |
| 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* | - контроль рациона;  - подсказка рецептов (в сервисе имеется уже готовая книга рецептов, не вызывающих аллергическую реакцию, из которых и составляется рацион);  - «Общий Чат» (сервис, который дает мгновенную справку об отдельных позициях блюд и продуктов с учетом аллергических компонентов и указанием полезной информации о содержащихся в продукте микроэлементов, которые могут оказывать влияние на здоровье);  - подсказка чем можно заменить любой продукт, вызывающий аллергию;  - сканер, который определяет уровень опасности продукта, для человека с аллергией, и подбирающий альтернативу.  - анализ продуктовых магазинов. |
| 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* | На рынке нет настолько автоматизированного приложения, которое помогает человеку за несколько кликов разобрать продукт на аллергические компоненты и подобрать альтернативу. |
|  | **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* | – книга блюд из продуктов, не вызывающих аллергию,  – «помощник», оценивающий степень опасности продукта, для человека с аллергией, и подбирающий альтернативу,  – лента «магазинов» (возможность делиться продуктами и местом их приобретения),  –чат с техподдержкой. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Привлечение механизмов краудфандинга (с мотивацией вкладчика вип-статусом пользователя приложения),  2. Инвестиции от спонсоров, партнеров, иных заинтересованных организаций  3. Профильные сетевые магазины здорового питания («Вкусвилл» и «Азбука вкуса»), сервисы по продаже готовых рационов. |
| 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.)* | 1. Быстрота и легкость использования; 2. Полезность для групп населения разных возрастов; 3. Наполненность приложения; 4. Доступность. |
| 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 современном мире все больше людей страдает от продуктовых аллергий. Это серьезная проблема, которая требует постоянного контроля и ограничений в питании. Часто пищевые аллергены могут быть скрыты в самых неожиданных продуктах, и люди с аллергией должны быть особенно осторожны при выборе и употреблении пищи.  Однако, жизнь с аллергией не должна означать полное ограничение от любимых продуктов или страдание от постоянного беспокойства о возможной аллергической реакции. Именно здесь и становится актуальным мобильное приложение для устранения продуктовых аллергий.  Мобильное приложение для устранения продуктовых аллергий предоставляет пользователю удобный и надежный инструмент для контроля и управления своим питанием. Благодаря этому приложению, пользователь может получить информацию о содержании аллергенов в различных продуктах, а также просмотреть список безопасных альтернативных продуктов.  Несомненно, актуальность мобильного приложения для устранения продуктовых аллергий неоспорима. Оно помогает многим людям контролировать своё питание, избегая нежелательных аллергических реакций и живя более комфортной и безопасной жизнью. Время использования мобильных приложений находится в постоянном росте, и создание такого приложения имеет больший потенциал для успеха и популярности. |
| 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* | Продукт находится на начальном этапе создания. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | 1. Необходимость индивидуализации питания:  Использование приложения для устранения продуктовых аллергий позволяет пользователям индивидуализировать свое питание в соответствии с их аллергическими реакциями. Благодаря техническому командирующему элементу приложения пользователи смогут вносить данные о своих аллергиях, что позволит им получать рекомендации о том, с какими продуктами им следует быть особенно осторожными и какие продукты они могут употреблять без опаски.  2. Расширение доступности информации о продуктах:  Приложение для устранения продуктовых аллергий может предоставить пользователям более широкий доступ к информации о составе и свойствах продуктов. Благодаря своим техническим возможностям оно сможет сканировать штрих-коды продуктов и предоставлять пользователям подробные сведения об их составе. Такая информация поможет пациентам с аллергией избегать продуктов, содержащих аллергены, и сделает их покупки более осознанными.  3. Расширение функциональных возможностей приложения:  Приложение для устранения продуктовых аллергий может включать дополнительные функции, которые привлекут большее число пользователей. Например, оно может предоставлять персонализированные рецепты и рекомендации, основанные на данных о составе питания и аллергических реакциях каждого пользователя. Такое расширение функциональности приложения будет стимулировать его использование и повысит его полезность для пользователей. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | - Профильные сетевые магазины здорового питания («Вкусвилл» и «Азбука вкуса»),  - Сервисы по продаже готовых рационов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | - интернет (в виде одноименного сайта и сайтов партнеров)  - электронные магазины приложений (Google Play, App Store, RuStore) |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема повышения уровня аллергий. Сегодня у большого процента населения есть аллергия на тот или иной продукт, и многие не знают, чем его заменить и как правильно составить рацион.  А также не умеют подбирать продукты в магазине. |
| 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* | С помощью нашего приложения человек сможет начать свободно жить с аллергией. Научиться не просто подбирать нужные продукты, но и оценивать то, чем питается ежедневно. А также подбирать рацион на несколько дней вперед, узнавать рецепты блюд, без аллергических компонентов. И подбирать продуктовые магазины с качественными и не опасными для него товарами рядом с домом. |
| 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)* | «Держателем» проблемы напрямую выступает здоровье потребителей. Благодаря нашему приложению потребитель не только сможет качественно питаться, но получит возможность окунуться в различные блюда, ранее ему не доступные из-за аллергических компонентов, тем самым с качественно повлиять на свой образ жизни, свое самочувствие и настроение. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Благодаря ежедневному использованию приложения человек сможет облегчить свой режим питания, увеличить количество блюд в рационе, тем самым менее болезненно и более комфортно жить. |
| 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.* | Первоначальная оценка потенциала рынка для данного приложения показывает, что существует огромный спрос на такие технологические решения. Согласно исследованиям, количество людей, страдающих продуктовыми аллергиями, постепенно увеличивается во всем мире. Это связано с изменением климатических условий, использованием пестицидов и генетически модифицированных продуктов. Таким образом, существует широкая аудитория, которая нуждается в надежном и удобном инструменте для управления своим питанием.  Кроме того, такое приложение будет иметь потенциал не только в отношении отдельных пользователей, но и для сотрудников в сфере пищевой промышленности, медицинских работников и фитнес-инструкторов. Они смогут использовать приложение как инструмент для диагностики и консультирования своих пациентов и клиентов. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

Месяц 1:

- Определение цели и задач проекта;

- Разработка дизайна интерфейса приложения;

- Проведение исследования рынка и конкурентного анализа;

- Сбор и анализ требований пользователей.

Месяц 2:

- Разработка архитектуры приложения;

- Создание базы данных для хранения информации о продуктах и аллергенах;

- Разработка функциональности по поиску продуктов по аллергенам;

- Создание прототипа приложения для тестирования удобства использования.

Месяц 3:

- Разработка системы фильтрации и сортировки продуктов в соответствии с аллергиями пользователей;

- Добавление функционала для создания списка покупок с учетом аллергий;

- Проведение тестирования прототипа приложения на предмет выявления ошибок и недочетов.

Месяц 4:

- Улучшение дизайна и интерфейса приложения на основе обратной связи от пользователей;

- Разработка функционала для ведения дневника питания и отслеживания реакций на продукты;

- Доработка базы данных и функционала для более точного поиска продуктов по аллергенам.

Месяц 5:

- Тестирование приложения на различных устройствах и операционных системах;

- Исправление ошибок и устранение недочетов после тестирования;

- Запуск маркетинговых активностей для привлечения пользователей.

Месяц 6:

- Запуск финальной версии приложения в магазинах приложений Google Play и App Store;

- Проведение мониторинга и сбора данных по использованию приложения;

- Анализ данных и внесение необходимых изменений для улучшения функционала.

Месяц 7:

- Проведение промоакций и рекламных компаний для продвижения приложения;

- Сбор отзывов пользователей и работа над устранением возникающих проблем;

- Оптимизация приложения для лучшей производительности и стабильности работы.

Месяц 8:

- Развитие приложения: добавление новых функций и улучшение существующих;

- Постоянное тестирование и обновление приложения для повышения удовлетворенности пользователей;

- Анализ результатов использования приложения и планирование дальнейших стратегий развития.