Приложение № 15 к Договору



 от 28. 06 № 70-2023-000655

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

(ссылка на проект) (Дата выгрузки)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего об азования (Получателя г анта) | Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова |
| Ка точка ВУЗа (по ИНН) | 7705043493 |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |
|  | КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ |
| 1 | Название стартап-проекта\* | Кролиководческая ферма |
| 2 | Тема стартап-проекта\*Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критичестих технологиЙ РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях. | Технология предусматривает искусственное осеменение животных, кормление их кормосмесями, обогащёнными фосфолипидными продуктами и белково-липидными смесями, и содержание в специальных условиях, направленных на ускорение процесса получения товарного молодняка |
| З | Технологическое направление всоответствии с перечнем критических технологий РФ\* | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии |
| 4 | Рынок НТИ | Foodnet |
| 5 | Сквозные технологии |  |
|  | ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА |
| б | Коробко Анастасия Дмитриевна | * Unti ID

 -ФИО* телефон
* почта
 |
| 7 | Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной п ог аммы |
| №  | UntiID  | LeaderID  | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность(при наличии)  | Опыт и квалификация (краткое описание |
| 1 |  |  | Щуплова Кристина Максимовна |  |  | Студент |  |
| 2 |  |  | Насырова Милана Альбертовна |  |  | Студент |  |
| 3 |  |  | Тациенко Дарья Андреевна |  |  | Студент |  |
|  |  |  |  | Книжникова София Анатольевна |  |  | Студент |  |
|  |  |  |  | Веретеник Роман Анатольевич |  |  | Студент |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА |
| 8 | Аннотация проекта\*Указывается краткая информация (не более] ООО знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, Детатнзация отбельных блоков предусмотрена Другими разДелами Паспорта): цели и заДачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциапьные потребительские сегменты | Проект реконструкции и модернизации кролиководческой фермы и мясохладобойни обусловлен актуальностью выращивания кроликов в промышленных масштабах. Это подтверждается результатами анализа социально-экономической ситуации региона в целом и конкретно рассматриваемой отрасли животноводства. |
|  | Базовая бизнес-идея |
| 9 | Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*Указывается максимсиьно понятно и емко информация о проДукте, лежащем в основе стартст-проекта, благодаря реагпвации которого планируется получать основной ДохоД | Мы предлагаем базовую бизнес-идею о ферме, которая специализируется на выращивании кроликов для детского питания:1. Наша ферма будет специализироваться на выращивании и продаже кроликов, которые идеально подходят для детского питания.2. Мы будем уделять особое внимание качеству пищи и условиям содержания наших кроликов, чтобы гарантировать их здоровье и безопасность для маленьких детей.3. Детское питание на основе мяса кролика низкоаллергенное, богато белками и нежирное, что является идеальным выбором для малышей.4. Мы будем активно работать с врачами, детскими питателями и диетологами, чтобы напрямую предоставлять информацию о пользе кроличьего мяса в рационе детей.5. Наша ферма будет полностью соблюдать все нормы и стандарты в отношении качества, безопасности и гигиены.6. Мы также планируем разрабатывать вкусные и питательные рецепты для детского питания на основе мяса кролика, чтобы предложить родителям разнообразие.7. Наша команда будет ответственной за гарантированную поставку качественного мяса кролика в рестораны, детские сады, больницы и другие организации, которые заботятся о здоровье детей.8. Мы будем активно проводить маркетинговые мероприятия для привлечения внимания родителей и поддержки продаж, предоставляя информацию о пользе кроличьего мяса для детского питания.Это базовая бизнес-идея о ферме, которая выращивает кроликов для детского питания.  |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*Указывается макси.мсиьно и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш проДукт | Ферма по выращиванию кроликов для детского питания решает следующие проблемы:1. Проблема потребителей, которые ищут альтернативу для традиционного и потенциально аллергенного мяса, используемого в детском питании.2. Для детей, страдающих от аллергии или чувствительности кклетчатке или аллергенам, зарекомендовали самих кроликов.3. Продукция фермы может быть полезна детям, которые имеют определенные требования к питанию, таких как постоянные ошибки пищеварения или недостаток нормального веса.4. Ферма помогает решить проблему поддержания высокого качества и безопасности пищевых продуктов для детей, предоставляя надежные исходные материалы для производства детского питания.5. Родители, ищущие самые полезные и натуральные продукты для своих детей, получат гарантию того, что мясо кролика выращено без использования вредных химических препаратов и стресса для животных.6. Ферма помогает удовлетворить потребность в качественных и вкусных продуктах для детского питания, разнообразив традиционное предложение на рынке.7. Продукция фермы решает проблему ограниченного выбора продуктов для детей с особыми диетическими требованиями, предоставляя альтернативный, богатый белками и диетический вариант. |
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты\*Указывается краткая информация о потенцнсиьных потребителях с указанием их характеристик (Детализация предусмотрена в части З Данной табиицы): 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(В2В, юс и д | Потенциальные потребительские сегменты для фермы по выращиванию кроликов на детское питание включают:1. Родители маленьких детей (возраст от 6 месяцев до 5 лет), которые ищут здоровую и питательную альтернативу для детского питания. Демографические данные: возраст родителей от 25 до 40 лет, семейное положение - молодые родители, образование - высшее/средне-специальное образование, уровень потребления - средний/высокий.2. Родители детей с аллергией или пищевой чувствительностью, которые ищут безопасные и низкоаллергенные продукты для питания своих детей. Демографические данные: возраст родителей от 25 до 45 лет, семейное положение - молодые или зрелые родители, образование - различный уровень образования, уровень потребления - средний/высокий.3. Врачи-педиатры, детские диетологи, которые ищут натуральные и питательные продукты для рекомендации питания детям. Демографические данные: возраст от 30 до 60 лет, образование - высшее медицинское образование, уровень потребления - средний/высокий.4. Учреждения, заботящиеся о детях, такие как детские сады, больницы, школы и т.д., которые ищут высококачественные и безопасные продукты для детского питания. Демографические данные: географические данные - города/регионы с населением более 50 000 человек, образование - разнообразный уровень, уровень потребления - средний/высокий.Географическое расположение потребителей может быть широким, охватывая различные регионы и города, где есть спрос на качественный продукт для детского питания. Сектор рынка включает производителей детского питания, розничные продавцы, рестораны и учреждения, специализирующиеся на детском питании. |
| 12 | На основе какого научно-технического решения И/ИЛИ результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*Указывается необходимый перечень научнотехнических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок проДукта | Для создания и выпуска на рынок продукта фермы по выращиванию кроликов для детского и диетического питания, могут быть использованы следующие научно-технические решения и разработки.1. Разработка специализированных кормов. Использование собственных разработок или сотрудничество с ведущими специалистами в области кормовой базы для кроликов, чтобы обеспечить оптимальное питание животных и получение качественного мяса.2. Организация оптимальных условий содержания кроликов. Использование собственных научно-исследовательских разработок или существующих технологий, которые обеспечивают комфортные и безопасные условия для кроликов, включая контроль температуры, вентиляцию, чистоту и другие аспекты здоровья животных.3. Внедрение методов генетического отбора. Использование собственных или существующих методов, направленных на улучшение генетических характеристик кроликов, таких как улучшение мясного качества, а также приверженность к низкой аллергенности и диетическим свойствам мяса.4. Создание специфического профиля продукции. Исследования и разработка собственных методов анализа и контроля качества продукции, чтобы обеспечить высокий уровень диетической и питательной ценности мяса кролика.5. Разработка инновационных методов обработки и хранения продукции. Использование существующих или собственных разработок в области обработки и хранения мяса кролика, чтобы гарантировать сохранение питательных свойств продукта и его безопасность.6. Исследования и разработка новых рецептов. Сотрудничество с диетологами и кулинарными экспертами для разработки новых и инновационных рецептов и блюд на основе мяса кролика для детского и диетического питания.Эти научно-технические решения помогут обеспечить высокую качественную и пищевую ценность продукции фермы по выращиванию кроликов для детского и диетического питания. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 канты продвижениях и сбыта продукта пгшнируется использовать и развивать, и т.д. | Бизнес-модель фермы по выращиванию кроликов для изготовления детского и диетического питания будет включать следующие аспекты:1. Ценность и прибыль: Ферма будет создавать ценность, обеспечивая высококачественное и натуральное мясо кролика для детского и диетического питания. Прибыль будет получаться через продажу продукции фермы по оптовым и розничным ценам.2. Отношения с потребителями: Ферма будет напрямую работать с родителями, врачами-педиатрами, детскими учреждениями и специализированными розничными точками, предоставляя информацию о пользе кроличьего мяса в детском питании и предлагая продукцию на основе их потребностей.3. Отношения с поставщиками: Ферма будет сотрудничать с кормовыми производителями и другими поставщиками, чтобы обеспечить высокое качество и безопасность кормов и других необходимых ресурсов для содержания кроликов.4. Привлечение финансовых и других ресурсов: Ферма может использовать собственные средства для запуска и развития бизнеса, а также привлекать финансовые ресурсы через банковские кредиты, инвестиции или гранты для ускорения роста и расширения производства.5. Продвижение и сбыт продукта: Ферма будет использовать целевой маркетинг и PR-коммуникации для привлечения внимания и сознательности потребителей. Каналы продаж могут включать прямые поставки в детские сады. |
| 14 | Основные конкуренты\*Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | 1. Фермы, специализирующиеся на выращивании птицы для детского и диетического питания, такие как фермы, которые специализируются на производстве курицы или утки.2. Фермы, занимающиеся выращиванием органических продуктов для детского и диетического питания, так как они могут предлагать аналогичные продукты, но с упором на органическое производство.3. Другие фермы, занимающиеся выращиванием мясных продуктов, такие как фермы, специализирующиеся на выращивании говядины или свинины, так как они могут быть альтернативными поставщиками мясных продуктов для потребителей детского и диетического питания.4. Производители рыбы и морепродуктов, так как рыба и морепродукты также могут быть важным источником питания для детей и людей, следующих диетическому рациону.5. Конкуренты на рынке альтернативных и вегетарианских продуктов, такие как фермы, производящие растительные заменители мяса, такие как соевые или грибные продукты. Они могут привлекать потребителей, которые предпочитают растительные белки и ищут альтернативы мясным продуктам для детского и диетического питания. |
| 15 | Ценностное предложение\*Формулируется объяснение, почему кииенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начата Делает очевиДными преимущества ваших проДуктов ИГТ услуг | Ценностное предложение нашей фермы по выращиванию кроликов для детского и диетического питания заключается в следующем:1. Качество и безопасность продукции: Мы предлагаем только высококачественное мясо кролика, выращенное без использования гормонов, антибиотиков и других вредных веществ. Мы тщательно следим за всеми процессами выращивания и строго соблюдаем стандарты гигиены, чтобы гарантировать безопасность наших продуктов.2. Уникальное питание для детей: Кроличье мясо является источником высококачественных белков, низкокалорийным и питательным продуктом, идеальным для детей. Мы предлагаем широкий ассортимент продуктов на основе мяса кролика, разработанных специально для детского питания, чтобы обеспечить детей полноценным и здоровым питанием.3. Специализация в диетическом питании: Мы уделяем особое внимание разработке продуктов для диетического питания. Кроличье мясо является низкоаллергенным и легкоусвояемым, что делает его отличным выбором для людей с различными пищевыми ограничениями и диетами. Наша продукция разнообразна и задумана таким образом, чтобы удовлетворять потребности клиентов, следующих диетическим ограничениям.4. Экологическая ответственность: Мы стремимся к устойчивому и экологически чистому производству. Наша ферма использует энергосберегающие технологии, использует натуральные источники питания для животных и осуществляет эффективное управление отходами. Мы действуем в соответствии с принципами экологической ответственности, чтобы обеспечить здоровую среду для наших животных и клиентов.5. Опыт и профессионализм: Мы обладаем большим опытом в выращивании кроликов и обеспечиваем максимальный уход и комфорт для наших животных. Наша команда состоит из высококвалифицированных специалистов, которые следят за всеми аспектами производства, чтобы обеспечить качество продукции и удовлетворение потребностей наших клиентов.Все вышеперечисленные факторы делают нашу ферму и ее продукцию отличным выбором для клиентов. Мы гарантируем высокое качество продукции, специализированный ассортимент для детей и диетического питания, экологическую ответственность и профессиональный подход к выращиванию кроликов. |
| 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 ресиизуемости бизнес-иДеи, в чем ее полезность и востребованность проДукта по сравнению с Другими проДуктами на рынке, чем обосновывается потенцисиьная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым | Ферма по выращиванию кроликов для диетического питания имеет несколько конкурентных преимуществ, которые обеспечивают реализуемость и устойчивость бизнеса:1. Уникальное РИД (ресурсоинтенсивное преимущество): Кроличье мясо является особенным продуктом в диетическом питании, так как оно содержит низкое количество жира, холестерина и натрия, при этом обладает высоким содержанием белка, железа и витаминов группы В. Это делает его привлекательным выбором для потребителей, ведущих здоровый образ жизни и следующих диетическому рациону.2. Дефицит и уникальность продукта: На рынке может быть дефицит мяса кролика, особенно в контексте детского и диетического питания. Мясо кролика является более редким и специализированным продуктом, чем другие виды мяса, поэтому ферма может занять нишевую позицию на рынке и иметь относительную уникальность.3. Партнерство с индустриальными партнерами и доступ к ограниченным ресурсам: Ферма может установить сотрудничество с детскими центрами, диетологами, производителями детских и диетических продуктов, чтобы забезпечить стабильный спрос на свою продукцию. Кроме того, ферма может иметь доступ к органическим и экологическим ресурсам, которые используются для кормления и ведения животных, что дает возможность создания продукции, соответствующей требованиям растущего рынка органических и экологически чистых продуктов.4. Растущий спрос на диетическое питание: В настоящее время все больше людей обращают внимание на здоровое питание и следуют диетическим режимам для поддержания здоровья и достижения оптимальной физической формы. Кроличье мясо обладает множеством полезных свойств и может быть ключевым элементом диетического рациона для детей и взрослых. Этот растущий спрос создает потенциал для устойчивого бизнеса фермы по выращиванию кроликов для диетического питания.5. Потенциал прибыльности: Выращивание кроликов имеет низкие затраты и быстрый оборот сравнительно с другими видами скотоводства. Благодаря специализации на диетическом питании и детском сегменте, ферма может взимать премиум-цены за свою продукцию, что может оказаться ключевым фактором при обосновании потенциальной прибыльности бизнеса.Все эти факторы подтверждают полезность и востребованность продукции фермы по выращиванию кроликов для диетического питания. Обратите внимание, что успешность и устойчивость бизнеса зависит не только от конкурентных преимуществ, но также требует хорошей стратегии маркетинга и операционной эффективности, чтобы привлечь и удержать клиентов на долгосрочной основе. |
|  | 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 | Основные технические параметры продукта в ферме по выращиванию кроликов для диетического и детского питания могут включать:1. Качество и состав мяса кролика: Кроличье мясо должно соответствовать определенным стандартам качества и иметь оптимальные показатели по содержанию белка, жира, витаминов и минералов. Это важно для обеспечения высокой питательной ценности продукта и его соответствия диетическим требованиям.2. Безопасность и гигиена: Ферма должна строго соблюдать правила по обеспечению безопасности и гигиены производства. Это включает регулярное мониторинг состояния животных, применение безопасных методов кормления и кормов, контроль за использованием лекарственных препаратов и обработки заболевших животных. Все это направлено на предотвращение возможных угроз здоровью потребителей.3. Экологическая ответственность: Ферма должна придерживаться экологических стандартов и использовать натуральные источники питания для животных. Кроме того, необходимо эффективное управление отходами и экологически устойчивые практики, чтобы минимизировать отрицательное влияние на окружающую среду.4. Следование детским и диетическим требованиям: Ферма должна разрабатывать продукты, которые соответствуют специальным потребностям детского и диетического питания. Это может включать создание гипоаллергенной продукции, контроль содержания натрия и холестерина, отсутствие добавок и консервантов, а также отвечать другим требованиям, связанным с диетическими ограничениями и предпочтениями. 5. Управление качеством и сертификация: Ферма должна иметь систему управления качеством, чтобы обеспечить стабильность и соответствие продукции требованиям. Это может включать сертификацию, такую как сертификаты органического производства, сертификаты безопасности и качества пищевых продуктов и т.д. Все эти технические параметры обеспечивают соответствие идеи фермы по выращиванию кроликов для диетического и детского питания выбранному тематическому направлению. Они помогают обеспечить качество, безопасность, натуральность и соответствие специальным требованиям детского и диетического питания, что делает продукцию фермы конкурентоспособной и привлекательной для целевой аудитории. |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*Приводится видение основателя (-лей) стартапа б части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности | Основатель(-ли) стартапа, организующего ферму по выращиванию кроликов для детского и диетического питания, должны учесть несколько ключевых параметров при разработке внутренних процессов организации бизнеса.1. Организационные параметры: - Локация: выбор подходящего местоположения для фермы, учитывая доступность рынков сбыта и зону климата, которая подходит для содержания кроликов. - Регистрация и лицензирование: получение необходимых разрешений, лицензий и регистрация бизнеса. - Организационная структура: определение различных подразделений, должностей и ответственностей, а также формирование команды сотрудников.2. Производственные параметры: - Разведение и содержание кроликов: разработка оптимальных методов разведения, кормления и содержания кроликов, чтобы обеспечить их здоровье и высокую репродуктивность. - Кормление: изучение и разработка специализированных кормов для детского и диетического питания, обеспечивающих необходимые питательные элементы. - Уход за животными: организация регулярного медицинского обслуживания кроликов, контроль за их здоровьем и предотвращение заболеваний.3. Финансовые параметры: - Бюджетирование: разработка бюджета на основе предполагаемых расходов и доходов, учет затрат на закупку кормов, содержание животных и возможное расширение бизнеса. - Финансовый прогноз: проведение анализа рынка, определение потенциального спроса на продукцию и прогнозирование прибыли. - Финансирование: поиск финансирования для старта и развития бизнеса, включая возможные инвестиции или партнерские соглашения.4. Партнерские возможности: - Сотрудничество с производителями кормов: установление долгосрочных партнерских отношений с поставщиками кормов для обеспечения надежной поставки качественного корма по приемлемой цене. - Сотрудничество с розничными сетями: установление контактов с розничными сетями, чтобы договориться о сбыте продукции и создать долгосрочное партнерство. - Сотрудничество с производителями детского и диетического питания: поиск возможностей для поставки кроличьего мяса производителям детского и диетического питания.В целом, основатель(-ли) стартапа по выращиванию кроликов для детского и диетического питания должны разработать детальный план действий, учитывая организационные, производственные и финансовые параметры, а также искать партнерские возможности, чтобы обеспечить успешное функционирование бизнеса и достижение поставленных целей. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | Основные конкурентные преимущеетва\*НеобхоДимо привести описание наиболее значи.МЫХ качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стОНЛ4ОСП1ћЊ!М, техническим параметрам и проч.) | Ферма по выращиванию кроликов для диетического и детского питания может иметь следующие конкурентные преимущества:1. Качественные характеристики продукта: - Натуральность и чистота: обеспечение высокого качества продукта путем использования натуральных кормов и отсутствия использования химических добавок или ГМО. - Высокий уровень безопасности: строгий контроль качества и гигиены на всех этапах производства для исключения риска контаминации и обеспечения безопасности пищевых продуктов. - Полезность и питательность: крольчатина является нежным и легким в усвоении источником белка, железа и витаминов, поэтому является идеальным продуктом детского и диетического питания. - Пониженное содержание жиров и холестерина: крольчатина имеет более низкий уровень жиров и холестерина по сравнению со многими видами мяса, что делает его привлекательным для людей, следящих за своим здоровьем.2. Количественные характеристики продукта: - Устойчивое снабжение: наличие посадочного материала и методы разведения, которые позволяют обеспечить устойчивое снабжение продуктом на рынок в течение всего года. - Высокая производительность: использование современных методов разведения и содержания кроликов, позволяющих достичь высокой производительности и эффективности процесса выращивания. - Конкурентная цена: оптимизация производственных процессов и снижение затрат позволяют предложить продукт по конкурентной цене в сравнении с аналогами.Постоянное стремление к улучшению качества продукции и повышению производительности позволит ферме по выращиванию кроликов для диетического и детского питания сохранить конкурентные преимущества на рынке, предлагая высококачественный и полезный продукт по доступной цене. |
| 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 | Для создания продукции фермы по выращиванию кроликов для детского и диетического питания, несколько научно-технических решений и результатов могут быть важными. Ниже представлены некоторые из них и их технические параметры, обосновывающие достижение характеристик продукта и обеспечение конкурентоспособности:1. Использование специализированных кормов: - Формулирование оптимальных составов кормов, которые обеспечивают необходимые питательные вещества для кроликов. - Определение оптимального соотношения протеина, жира и углеводов в кормах для достижения оптимального роста и развития кроликов и создания нежного мяса с пониженным содержанием жиров.2. Методы разведения и выращивания: - Разработка оптимальных методов разведения и ухода за кроликами, которые позволяют достичь высокой производительности и эффективности процесса. - Определение оптимального расписания кормления и кормовых доз, а также учет показателей здоровья животных для предотвращения заболеваний и обеспечения хорошего самочувствия кроликов.3. Регулярный мониторинг качества и безопасности: - Внедрение системы мониторинга качества и безопасности продукта, включая анализ микробиологических и химических параметров на каждом этапе производства. - Установление стандартов и контрольных точек для обеспечения соблюдения требований по безопасности пищевых продуктов.4. Использование инновационных технологий: - Внедрение автоматизированных систем контроля и управления в производственных процессах для повышения эффективности и точности. - Использование современных методов генетической селекции для улучшения качества и производительности поголовья.Все эти научно-технические решения и результаты способствуют созданию продукции фермы с высокими качественными и количественными характеристиками, обеспечивая конкурентоспособность на рынке детского и диетического питания. |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRLНеобходимо указать макси.мсиьно емко и кратко, наскольКо проработан стартстпроект по итогам прохожДения акселерационной программы(организационные, кафовые, материагњные и др.), позволяющие максимааьно эффективно развивать стартап Дсиьше | Максимальный уровень готовности продукта TRL (Technology Readiness Level) для стартап-проекта по разработке фермы по выращиванию кроликов для диетического и детского питания будет зависеть от конкретной оценки степени проработки каждого аспекта проекта. Однако, даем общую оценку. На данный момент проект имеет уровень TRL 3-4, что означает, что концепция исследована, есть предварительный план реализации, но требуется дальнейшая детализация планов, тестирование и оптимизация процесса выращивания кроликов, а также организационная и материально-техническая подготовка. |
| 22 | Соответствие проекта научным и (или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | 1. Релевантность теме: Предлагаемая ферма по выращиванию кроликов для диетического и детского питания должна соответствовать актуальным направлениям научных исследований в области пищевой промышленности, здорового питания и детского развития.2. Инновационность проекта: Проект должен предлагать новые подходы, методы или технологии, которые могут привести к развитию отрасли и обеспечить конкурентоспособность на рынке.3. Потенциал для развития и внедрения: Проект должен иметь потенциал для широкого внедрения в регионе или отрасли, а также способствовать развитию научного и технологического потенциала образовательной организации или предприятия.4. Значимость для образовательных и социальных целей: Проект должен быть соотнесен с образовательными и социальными целями организации или региона, например, способствовать образованию и поддержке здорового детского питания.5. Поддержка и подготовка региона/образовательной организации: Регион или образовательная организация должны предоставлять ресурсы, экспертизу или инфраструктуру, необходимые для успешной реализации проекта.Исходя из указанных критериев, проект будет соответствовать научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона, если он способствует развитию здорового питания и детского развития, имеет инновационный характер, поддерживает образовательные и социальные цели, а также получает поддержку и ресурсы от соответствующих организаций или региона. |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта \*Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию апанируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех иных канатов продвижения | Для продвижения будущего продукта - кроликов для детского и диетического питания, планируется использовать следующую маркетинговую стратегию:1. Целевая аудитория: Определение точной целевой аудитории, включая родителей детей и людей, следящих за своим питанием. Это позволит сосредоточиться на сегменте рынка, где есть спрос на детское и диетическое питание и направить маркетинговые усилия на эту аудиторию.2. Качество и безопасность продукта: Акцентирование внимания на качестве и безопасности продукта через качественные ингредиенты, производственные стандарты и сертификации. Это поможет привлечь доверие потребителей и утвердить нашу позицию в качественно-ориентированном сегменте продуктового рынка.3. Образ марки: Создание и поддержание положительного образа марки, который будет ассоциироваться с натуральными, здоровыми и питательными продуктами. Это можно достичь через эффективное использование пакетирования продукта, логотипов и маркетинговой коммуникации.4. Рекламные каналы: Использование социальных сетей и интернет-маркетинга для достижения целевой аудитории, а также традиционных каналов, таких как реклама на телевидении и радио, для привлечения широкой аудитории. Организация мероприятий, участие в выставках и фестивалях также могут способствовать повышению осведомленности о продукте и привлечению новых клиентов.Краткое обоснование выбора этих каналов продвижения:- Целевая аудитория: Концентрация на определенной целевой аудитории позволяет эффективно использовать ресурсы и максимизировать эффект маркетингового воздействия.- Качество и безопасность продукта: Уделяя внимание качеству и безопасности продукта, мы строим доверие у потребителей, что важно для рынка детского и диетического питания.- Образ марки: Положительный образ марки поможет создать узнаваемость и предпочтение на рынке, основанное на качественном и здоровом питании.- Рекламные каналы: Использование разнообразных рекламных каналов позволяет донести информацию о продукте до различных сегментов аудитории и обеспечить его широкое распространение. |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\*Указать какие каналы сбыта планируется использовать Для реализации продукта и Дать кратко обоснование выбора | Для реализации продукта - кроликов для детского и диетического питания, планируется использовать следующие каналы сбыта:1. Продажа через ритейлеров и супермаркеты: Продукты для детей и диетического питания обычно пользуются спросом в розничных магазинах и супермаркетах. Это позволит достичь широкой аудитории и обеспечить удобство покупателям.2. Онлайн-продажи: Создание собственного интернет-магазина позволит привлечь клиентов из разных географических регионов и предоставить им удобный и быстрый доступ к продукции. Также можно использовать ведущие платформы для онлайн-торговли, такие как Amazon или Alibaba.3. Поставки в рестораны, кафе и столовые: Установление партнерских отношений с заведениями общественного питания, которые специализируются на детском и диетическом питании, позволит обеспечить постоянный спрос и увеличить объемы продаж.4. Продажа через посредников и дистрибьюторов: Сотрудничество с посредниками и дистрибьюторами может значительно расширить географию сбыта продукции и помочь достичь новых клиентов.Краткое обоснование выбора этих каналов сбыта:- Розничные продажи и продажи через супермаркеты: Данные каналы предоставляют широкий охват аудитории, и многие родители и диетологи приобретают питание для детей и питание с диетическими требованиями в этих местах.- Онлайн-продажи: Интернет-магазины позволяют достичь клиентов из разных регионов, что значительно расширяет потенциал сбыта. Также, удобство онлайн-покупок важно для занятых родителей и людей, следящих за своим питанием.- Поставки в рестораны, кафе и столовые: Установление партнерских отношений с заведениями общественного питания, которые специализируются на детском и диетическом питании, позволит привлечь стабильный спрос и увеличить объемы продаж.- Продажа через посредников и дистрибьюторов: Посредники и дистрибьюторы имеют сильные связи с клиентами и знание рынка. Сотрудничество с ними поможет расширить географию сбыта продукции и привлечь новых клиентов. |
|  | Характеристика проблемы,на решение, которой направлен стартап-проекг |
| 25 | Описание проблемы\*Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9 | Ферма по выращиванию кроликов для детского и диетического питания направлена на решение проблемы ограниченного доступа к полноценному и здоровому питанию для детей и людей, следящих за своим питанием.В настоящее время существует несколько проблем, связанных с детским и диетическим питанием:1. Недостаток полноценных и питательных продуктов: многие продукты, предлагаемые на рынке, содержат добавки, консерванты и искусственные красители, которые могут быть вредными для детского организма или несовместимы с диетами, которые придерживаются люди с определенными заболеваниями или аллергиями.2. Нехватка натуральных и здоровых источников белка: белок является важным элементом питания, особенно для развивающегося организма ребенка и для тех, кто следит за своим питанием. Однако, многие источники белка, такие как мясо, могут содержать жир, холестерин и другие нежелательные элементы.3. Экологические проблемы, связанные с производством мяса: традиционное животноводство, особенно птицеводство и скотоводство, может оказывать негативное воздействие на окружающую среду в виде загрязнения почвы, воды и воздуха.Ферма по выращиванию кроликов может решить указанные проблемы, предлагая продукцию детям и людям, следящим за своим питанием:1. Полноценное детское питание: кроличье мясо содержит высокое количество белка и мало жира, что делает его идеальным для детского питания. Ферма может производить пюре, каши, супы и другие продукты из кроличьего мяса, которые будут питательными и безопасными для детского организма.2. Диетическое питание: кроличье мясо является идеальным источником белка для людей, следящих за своим питанием. Оно содержит меньше жира, холестерина и калорий по сравнению с другими видами мяса, что позволяет включать его в разнообразные диетические программы.3. Экологически чистое животноводство: выращивание кроликов требует меньше пастбищ и кормовых ресурсов по сравнению с другими видами животноводства. Кролики также не загрязняют окружающую среду таким образом, как это делают крупный рогатый скот и птицы, что делает их производство более экологически устойчивым.В итоге, ферма по выращиванию кроликов для детского и диетического питания направлена на решение проблемы ограниченного доступа к полноценному и здоровому питанию, предлагая натуральные, питательные и безопасные продукты для детей и людей, следящих за своим питанием. |
| 26 | Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав; какая часть проблемы вся проблема решается с помощью стартап-проекта | Ферма по выращиванию кроликов для детского и диетического питания решает часть проблемы ограниченного доступа к полноценному и здоровому питанию.Конкретно, ферма решает следующие аспекты проблемы:1. Недостаток полноценных и питательных продуктов: ферма производит полноценные продукты детского и диетического питания на основе кроличьего мяса. Эти продукты могут представлять собой пюре, каши, супы и другие блюда, которые богаты белком и другими питательными элементами и не содержат вредных добавок, консервантов или искусственных красителей.Однако, следует отметить, что ферма не решает другие аспекты проблемы ограниченного доступа к полноценному питанию, такие как доступность и доступная цена для всех потребителей. Ферма может предоставить качественные продукты, однако цены на них и доступность могут быть факторами, определяемыми другими факторами, такими как производственные затраты, дистрибуция и розничные наценки.Таким образом, хотя ферма по выращиванию кроликов решает часть проблемы ограниченного доступа к полноценным и здоровым продуктам, она не решает все аспекты этой проблемы. Относительно стартап-проекта, он может решить всю проблему ограниченного доступа к полноценному и здоровому питанию только в том случае, если у него будет всеобъемлющий и интегрированный подход к решению проблемы. Это может включать в себя не только выращивание кроликов, но и разработку и производство других полноценных и здоровых продуктов, развитие доступных ценовых диапазонов и широкую дистрибуцию, чтобы достичь максимально возможного числа потребителей. |
| 27 | «Держатель» проблемы, его мотивации возможности решения проблемы с использованием продукции\*Необходимо Детсиьно описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенцисиьным потребителем (см. пункты 9,10 и 24) | Взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем фермы по выращиванию кроликов для детского и диетического питания может быть следующей:Держатель проблемы и его мотивации:- Держателем проблемы являются родители и люди, следящие за своим питанием, которые сталкиваются с ограничениями в доступе к полноценному и здоровому питанию для себя и своих детей. Они осознают важность правильного и питательного питания для своего здоровья и здоровья своих детей и ищут решения для этой проблемы.Потенциальное решение проблемы с использованием продукции фермы:- Ферма предлагает продукты детского и диетического питания на основе кроличьего мяса, которые являются полноценными, питательными и безопасными для детей и людей, следящих за своим питанием.- Потенциальный потребитель, осознавая проблему ограниченного доступа к полноценным продуктам, может быть заинтересован в продукции фермы, так как она предлагает натуральные, питательные и безопасные альтернативы.Таким образом, взаимосвязь между проблемой и потребителем заключается в том, что потенциальный потребитель, который ищет решение для проблемы ограниченного доступа к полноценному питанию, может обратиться к продукции фермы, так как она предлагает альтернативу, которая соответствует их мотивациям и потребностям по здоровому питанию. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\*Необходимо описать Детацьно, как именно ваши Тсэвары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой | Ферма по выращиванию кроликов для диетического и детского питания будет решать проблему ограниченного доступа к полноценному и здоровому питанию следующими способами:1. Натуральные и питательные продукты: наша ферма будет предлагать широкий ассортимент продуктов детского и диетического питания на основе кроличьего мяса, таких как пюре, каши, супы и другие блюда. Эти продукты будут полноценными, богатыми белком, микроэлементами и витаминами, а также не будут содержать добавок, консервантов или искусственных красителей.2. Здоровый и диетический выбор: кроличье мясо является идеальным источником белка для диетического питания.  |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности Для масштабирования бизнеса, а также Детапьно раскрыть информацию, указанную в пункте 7. | Сегмент рынка: детское питаниеДоля рынка: - Согласно исследованию Euromonitor International, рынок детского питания в 2020 году составил 105,6 млрд долларов и ожидается его рост на 6% до 2025 года.- В последние годы потребители становятся все более осознанными и обращают больше внимания на качество пищевых продуктов, в том числе и на питание своих детей. Это создает возможность для развития и увеличения доли рынка детского питания для фермы по выращиванию кроликов.Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:1. Разнообразие продукции: ферма может предлагать широкий ассортимент продуктов детского питания из кроличьего мяса, таких как пюре, каши, супы и другие питательные блюда.2. Уникальность продукта: кроличье мясо содержит меньше жира и холестерина, одновременно богато белком и микроэлементами, что делает его здоровым и питательным для детского питания.3. Повышение осведомленности: проведение маркетинговых кампаний и просвещение потребителей о преимуществах кроличьего мяса в детском питании может привлечь больше клиентов и увеличить долю рынка.4. Сотрудничество с детскими клиниками и питательными консультантами: установление партнерских отношений с медицинскими учреждениями и специалистами по питанию поможет привлечь клиентов и получить рекомендации для продукции фермы.5. Международное расширение: при достижении успеха на рынке детского питания в одной стране, ферма может рассмотреть возможность расширения своего бизнеса за пределы родной страны и заниматься экспортом своей продукции.Рентабельность бизнеса:- Возможность участия на растущем рынке детского питания, и объемы продаж продукции могут быть значительными и гарантировать рентабельность бизнеса.- Кроличье мясо является более доступным по цене, чем некоторые другие виды мяса, что также может способствовать увеличению спроса на продукцию фермы.- Эффективное управление фермой и оптимизация процессов может позволить сократить расходы и увеличить маржу.В целом, ферма по выращиванию кроликов для детского питания имеет потенциал на рынке детского питания и может быть рентабельным бизнесом, особенно при учете возможностей для масштабирования и развития. Однако, для успешного осуществления бизнеса необходимо провести более детальное исследование рынка и разработать эффективную стратегию маркетинга и продаж. |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 30 | 1. Получение финансирования на реализацию проекта
2. Сбор команды
3. Реализация инвестиционных мероприятий по реконструкции и модернизации свинофермы, расположенной в Красноармейской районе Краснодарского края, кролиководческую ферму и мясобойню.
4. Разработка новой технологии выращивания кроликов в промышленных масштабах.
5. Выход на рынок.
6. Продвижение продукции.
 |

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ

НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ОСИ:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (https://fasie.ru/programs/progvammastart/fokusny.e-tematiki.php ) |  |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость): |
| Коллектив (характеристика будущего предприятия)Указывается информация о составе коллектива (т. а информация по количеству, перечню Должностей, квагтфикацни), который Вы преДстаагиете на момент выхоДа преДприятия на самоокупаемость, Вероятно, этот состав шире и(иаи) будет ОПиИЧСТ1ЬСЯ от состава команды по проекту, но НсИ важно увнДеть, как Вы преДстаатяете себе штат созданного прес)прнятия в будущем, при переходе на самоокупаемость |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническое оснащениеНеобходимо указать информацию о Всанем преДспјавленин о планируемом техническом оснащении преДприятия (натичие технических и матернатьных ресурсов) на момент выхоДа на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть. |  |
|
| Партнеры (поставщики, продавцы) Указывается информация о Вашем преДставлении о партнерах/ поставщиках/проДавцах на момент выхода преДпрнятия на самоокупаемость, т.е. о ТОМ, как может быть. |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)Указывается преДполагае.мый Впп! объем реализации проДукцни на момент выхода преДприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше преДстаааение о том, как может быть осуществлено |  |
| Доходы (в рублях)Указывается предполагаемый Вами объем всех Доходов (вне зависимости от ихИСТОЧНИКи, например, выручка с проДаж ит.д.) преДприятия на момент выхоДа 9 преДприяпшя на самоокупаемость, т.е. Ваше преДстааиенне о том, как это будет Достигнуто. |  |
| Расходы (в рублях)Указывается предполагаемый Вами объем всех расхоДов преДпрнятия на момент выхода преДпрнятия на самоокупаемость, т.е. Ваше преДставление о том, как это будет Достигнуто |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемостьУказывается количество лет после завершения гранта |  |
| СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ: |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА(на периоД грантовой поДДержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения Договора гранта) |
| 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 З 1 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL З 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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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) |
|  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Этап 2 (длительность — 10 месяцев) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| Платформа нти |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационнообразовательных 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 П) и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| ДОПОЛНИТЕЛЬНО |
| Участие в программе «Стартап какДИПЛОМ» |  |
| Участие в образовательных программах повышенияпредпринимательской 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 тИН

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| 1 |  |  |  |

Календарный план проекта: