Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | ITMeal |
| **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.* | Нано-ресторан |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | 1. Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. 2. Компьютерное моделирование наноматериалов, наноустройств и нанотехнологий. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Фуднет  Пищевая промышленность  Общественное питание  Бытовое обслуживание населения |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект  Технологии беспроводной связи  Технологии управления свойствами биологических объектов |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО Калистратов Макар Сергеевич  - телефон  - почта |
| **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 | *U1400411* | *4875030* | Гвоздянович Даниил |  | 89605835661 daniilevrey123@gmail.com |  |  | | 2 | *U1400413* | *4875027* | Шабалова Анастасия |  | 89103025653 anastasiasabalova59@gmail.com |  |  | | 3 |  | *4875022* | Маркина Карина |  | 89065027047 karinamarkina019@yandex.ru |  |  |  1. 4875018 Галанова Ксения 89101159163 [kseniasutenkova@gmail.com](mailto:kseniasutenkova@gmail.com) | |
|  | 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* | Ресторан ITMeal разделен на три захватывающие зоны, каждая из которых предлагает уникальный опыт для наших гостей. Atmosphere Rooms - это первая зона, где вы сможете погрузиться в совершенно новую атмосферу. У нас есть несколько комнат, каждая из которых создана для того, чтобы угодить даже самому требовательному гостю. Здесь вас окружат экраны и потрясающая звуковая система, которая создаст желаемое настроение. IT Zone - вторая зона, где вы сможете насладиться блюдами, приготовленными с использованием самых передовых кулинарных технологий. У нас есть интерактивные столы, которые помогут вам изучить каждое блюдо в меню и легко оформить заказ. Ваш заказ будет доставлен роботами-официантами. Make and Eat - это третья зона, где вы сможете сами стать шеф-поваром! Под наблюдением наших опытных поваров, вы сможете экспериментировать и создавать свои блюда. А затем вы сможете насладиться своим шедевром в IT Zone или Atmosphere Rooms. Также в ITMeal любой гость сможет испытать свою удачу и принять участие в игре daily luck с роботом-официантом. Гость выбирает число от 1 до 10. Если это число совпадает с числом, выбранным нашим роботом с помощью случайного генератора, ресторан радует гостя бесплатным напитком на его выбор. |
|  | **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* | Ресторан ITMeal предлагает уникальный обеденный сервис, включающий передовые кулинарные технологии, интерактивные столы, доставку роботами-официантами и возможность самостоятельно готовить блюда под руководством поваров. |
| 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* | Ресторан решает проблему обеспечения питания и удовлетворения потребностей в приятном приеме пищи для различных типов потребителей, включая местных жителей, туристов, людей, проводящих деловые встречи или праздники, а также тех, кто ищет кулинарные впечатления или специфическую кухню. Ресторан предлагает разнообразное меню, стильное оформление интерьера, качественное обслуживание и атмосферу для создания приятного опыта питания. |
| 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.)* | Для юридических лиц:  1. Корпоративные компании: Ресторан может привлекать предприятия, которые организуют деловые встречи, конференции или корпоративные мероприятия. Это могут быть компании из различных отраслей, таких как финансы, IT, производство и т.д.  2. Отельные и туристические компании: Ресторан может быть предпочтителен для отелей и туристических компаний, которые предлагают гостям полноценное питание и дополнительные услуги, такие как организация обедов или ужинов для туристических групп.  Для физических лиц:  1. Местные жители: Ресторан может привлекать местных жителей разного возраста и социального статуса, которые ищут место для обеда или ужина, проведения особых событий или просто насладиться вкусной кухней без необходимости готовить самостоятельно.  2. Туристы: Ресторан может привлекать туристов, таких как отдыхающих, путешествующих бизнесменов или ищущих уникальные кулинарные впечатления, особенно если ресторан предлагает местную кухню или специфические блюда.  3. Молодые профессионалы: Ресторан может привлекать молодых людей, работающих в различных отраслях, таких как IT или маркетинг, которые ищут стильные места с атмосферой для проведения деловых встреч или непринужденных посиделок с коллегами.  4. Высокий уровень образования и дохода: Ресторан может привлекать людей с высоким уровнем образования и достатком, которые ценят качественное питание, сервис и стильные интерьеры.  5.Географическое положение: Города, центры бизнеса или туристические регионы   6.Сектор рынка: Рестораны работают в секторе рынка B2C, предлагая услуги и продажу продукции конечным потребителям. |
| 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* | 1. Аудиовизуальные технологии:    - Проекционные системы, использование проекторов для создания интересных визуальных эффектов на экранах.    - Технологии пространственного звука, например, системы объемного звука, создающие эффект погружения в атмосферу.  2. Технологии управления освещением:    - Использование смарт-освещения, которое позволяет регулировать яркость, цвет и настроение освещения в комнатах ресторана.  3. Интерактивные столы и мультимедийные интерфейсы:    - Мультисенсорные столы с функциями сенсорного ввода и вывода, позволяющие гостям взаимодействовать с информацией о блюдах, например, путем просмотра изображений и видео, описания ингредиентов и рецептов.    - Разработка программного обеспечения, основанного на мультимедийной технологии, для оформления заказов и отображения информации о меню.  4. Кулинарные технологии:      -Использование 3d принтера для создания блюд    - Использование технологий молекулярной кухни.  5. Алгоритмы случайной генерации:    - Различные алгоритмы и программное обеспечение для генерации случайных чисел, которые используются в игре daily luck для определения выигрышных чисел.  6.Роботы-официанты - специально разработанные роботы для осуществления обязанностей официантов.15:41 |
| 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 ресторана ITMeal основана на предоставлении уникального опыта для гостей, используя передовые технологии и инновационные подходы. Для создания ценности и получения прибыли, мы планируем использовать следующие способы: 1. Привлечение гостей через целевую рекламу в социальных сетях, интернет-маркетинг и участие в различных кулинарных мероприятиях. 2. Предоставление уникального опыта для гостей через три зоны ресторана: Atmosphere Rooms, IT Zone и Make and Eat. 3. Продажа блюд и напитков, приготовленных с использованием передовых технологий и инновационных подходов. 4. Развитие программы лояльности для постоянных гостей, предоставляя им специальные предложения и скидки. 5. Установка автоматизированных систем для управления рестораном, что позволит нам уменьшить расходы на персонал и повысить эффективность работы. 6. Партнерство с поставщиками продуктов высокого качества, что позволит нам предоставлять лучшие блюда и напитки для наших гостей. 7. Развитие программы обучения и тренинга для наших сотрудников, чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания и качества продуктов. В целом, бизнес-модель ресторана ITMeal основана на предоставлении уникального опыта для гостей, используя передовые технологии и инновационные подходы, что позволит нам привлечь большое количество гостей и получить высокую прибыль. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. The Fat Duck - это ресторан, который находится в Брей, Великобритания. Он был основан шеф-поваром Хестоном Блюменталем в 1995 году и быстро стал одним из самых известных ресторанов в мире. Ресторан предлагает уникальный опыт для гостей, используя новые технологии и инновационные подходы. Например, здесь можно попробовать десерт, который выглядит как яичный белок, но на самом деле это мороженое с ванильным вкусом. В меню также есть блюда, которые подаются на специально разработанных тарелках, которые меняют цвет или форму при контакте с едой. 2. El Bulli - это ресторан, который находился в Каталонии, Испания. Он был открыт в 1961 году и закрыт в 2011 году. Ресторан был известен своими шеф-поваром Ферран Адриа, который использовал различные техники приготовления, такие как сферификация и дистилляция, чтобы создавать блюда, которые выглядели как произведения искусства. 3. Alinea - это ресторан, который находится в Чикаго, США. Он был открыт в 2005 году и быстро стал одним из самых известных ресторанов в мире. Ресторан также использует передовые технологии и инновационные подходы для создания уникального опыта для гостей. Например, здесь можно попробовать блюдо, которое подается на надувном подушечке, которая летит над столом гостей. 4. Noma - это ресторан, который находится в Копенгагене, Дания. Он был открыт в 2003 году и быстро стал одним из самых известных ресторанов в мире. Ресторан специализируется на использовании местных продуктов и создании уникальных блюд, которые отражают местную культуру и традиции. 5. Osteria Francescana - это ресторан, который находится в Модене, Италия. Он был открыт в 1995 году и быстро стал одним из самых известных ресторанов в мире. Шеф-повар Массимо Боттура использует необычные сочетания ингредиентов и техники приготовления, чтобы создавать блюда, которые удивляют и впечатляют гостей. |
| 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* | «Мир информационных технологий и вкусная еда - теперь возможно всё»  ITMeal - это не только вкусная и разнообразная еда по доступным ценам, это новые эмоции, возможности, эксперименты. Выбирая нас, вы гарантированно проведёте незабываемо своё время, получите возможность раскрыть свои таланты в области кулинарии и ощутить себя героем виртуальной реальности. |
| 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* | ITMeal - ресторан высоких технологий. Концепция данного заведения привлечёт любого человека, так как это новый проект, невиданный ранее. Ресторан будет обладать уникальной культурой обслуживания, опирающейся на информационные технологии, а также отличным качеством подаваемых блюд. ITMeal будет полностью отображать достижения в области IT технологий, что позволит превзойти ожидания современного человека. |
|  | **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 ресторане ITMeal будут задействованы самые прогрессивные технологии. Клиенты смогут самостоятельно заказывать еду, изучать продукты, входящие в блюдо, также будет возможно узнать о различных IT-технологиях через встроенные в столы планшеты. Познавательные развлечения для детей так же не выходя из-за столы. Гости заведения смогут самостоятельно приготовить себе еду используя нано-технологии в пищевой промышленности, это позволит гостям почувствовать себя настоящими поварами высокой кухни. Также залы с шумоизоляцией и доставкой еды роботами-официантами позволят людям провести вечер на едине, лишь в своей компании. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | В штате работников ресторана будут повара, официанты, управляющие в залах, топ-менеджер, бухгалтер и тп.  1.Написание сайта и создание соц. сетей  2. Поиск партнёров и площадок для рекламы ресторана и его возможностей  3. Интеграция с блоггерами и крупными компаниями |
| 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.)* | Ресторан ITMeal предлагает уникальные и инновационные возможности для наших гостей, которые создают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами.   1. Качественные характеристики: - Atmosphere Rooms предлагает гостям возможность погрузиться в совершенно новую атмосферу с помощью экранов и потрясающей звуковой системы. Это создает уникальное настроение и добавляет впечатления к общему опыту посещения ресторана. - IT Zone предлагает использование передовых кулинарных технологий, что позволяет гостям наслаждаться блюдами, приготовленными с использованием инновационных методов приготовления. Интерактивные столы помогают гостям изучить каждое блюдо в меню и легко оформить заказ, что увеличивает удобство и комфорт при выборе блюд. - Make and Eat дает возможность гостям сами стать шеф-поваром и экспериментировать при создании своих блюд. Это предоставляет персональную и интерактивную практику в кулинарном искусстве, которая привносит уникальность и креативность в обычный опыт посещения ресторана. - Участие в игре daily luck с роботом-официантом добавляет развлечение и уникальность в посещение ресторана, позволяя гостям испытать свою удачу и получить вознаграждение в виде бесплатного напитка.  2. Количественные характеристики: - Разделение ресторана на три захватывающие зоны добавляет разнообразие в опыт посещения. Гости могут выбрать зону в соответствии с их предпочтениями и настроением. - Использование интерактивных столов и роботов-официантов для каждого гостя |
| 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* | Все научно-технические решения, которые планируется применить в нашем стартап проекте, направлены на внедрение роботизации и информатизации в сферу общественного питания для более полного удовлетворения потребностей клиентов. Рассматривая подробнее: 1. Аудиовизуальные технологии позволят создать изменчивые интерьер и атмосферу. Теперь заведение не будет привязано к конкретному стилю, а сможет подстраиваться в зависимости от того, что будет выводиться на экраны и как будет настроена музыка. Технологии пространственного звука также позволят всем посетителям в полной мере насладиться музыкальным сопровождением, независимо от того, в какой из комнат заведения они находятся. Каждый раз клиенты будут посещать заведение, как будто в первый раз. 2. Технологии управления освещением также помогут в создании уникальной атмосферы заведения. Благодаря смарт-освещению можно выделять зоны и комнаты, в которых происходят интересные мероприятия. Технологии позволят выполнять запросы отдельных посетителей, желающих устроить сюрприз для своих друзей/родственников, не нарушая покой других.  3. Интерактивные столы и мультимедийные интерфейсы откроют новые грани в обслуживании посетителей. Используя мультисенсорный стол, каждый клиент сможет изучить меню в полном объёме, ознакомиться не только со списком ингредиентов, но и посмотреть видео для формирования полного представления о том, что именно ему подадут. Возможность изучить рецепт стимулирует желание посетителя побывать в других комнатах ITMeal и, возможно, даже попробовать приготовить данное блюдо самому. Специальное программное ПО обеспечит систематизированность меню, поможет клиенту как можно быстрее найти интересующие позиции.  4. Технологии молекулярной кухни раскроют привычные продукты и блюда с новой стороны. Посетители ITMeal смогут почувствовать себя настоящими учёными, если захотят попробовать приготовить блюдо молекулярной кухни самостоятельно. Использование 3D принтера станет настоящей инновацией. Наши посетители смогут не только попробовать блюда из продуктов, напечатанных на нём, но и изучить сам процесс производства, "разобрать продукт на составные волокна". 5. Специально написанные алгоритмы случайной генерации будут автоматически подстраиваться под кол-во посетителей за день, участие будет гарантированно всем желающим. Также никаких лимитов на числа устанавливаться не будет, каждый посетитель сможет выбрать то, которое ему нравится. 6. Роботы-официанты станут достойной заменой людей. Они добавят футуристичность атмосфере ресторана ITMeal. Роботы будут запрограммированы на конкретные маршруты к определённым столикам, что минимизирует время ожидания заказа, а также исключит возможность неприятных случайностей, когда блюдо становится непригодным к употреблению или приносится не тому клиенту. Компетентность роботов-официантов не вызовет вопросов, так как все действия, правила этикета, подачи и сервировки уже будут заложены в их программу. |
| 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* | По итогам прохождения акселерационной программы стартап-проект проработан до TRL-3, включительно. Была сформулирована фундаментальная и техническая концепция продукта, оценена степень потребности на рынке, разработана предварительная идея дизайна и т.д. Ценность каждого этапа позволила выявить особенности отдельных комнат в ITMeal ресторане. Для лучшей реализации проекта будет осуществлён переход на этап TRL-4, чтобы наглядно презентовать потребителям все тонкости данного проекта. В будущем для осуществления всех остальных уровней программы необходимо привлечь стороннее финансирование. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект в полной мере отвечает всем современным тенденциям - роботизации, информатизации сферы производства товаров и услуг. Смоленский филиал РЭУ им. Плеханова ставит своим научным приоритетом воспитание высокообразованных специалистов, способных организовать работу предприятия в условиях технологического развития. Ресторан ITMeal как раз и стал бы представителем нового сервиса, где менеджеру надо организовать работу уже не официантов и кухни, а людей, которые следят за исправностью работы машин, их заменяющих. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для продвижения ресторана ITMeal и привлечения гостей мы планируем использовать интегрированный маркетинговый подход, который включает в себя следующие стратегии и каналы продвижения:  1. Целевая аудитория: Имея уникальные зоны и опыт, которые могут удовлетворить требования самых требовательных гостей, нашей целевой аудиторией будут являться люди, стремящиеся к новым и захватывающим испытаниям, ценящие комфортное и качественное обслуживание и интересующиеся инновационными кулинарными технологиями.  2. Онлайн-присутствие: Мы планируем активно использовать социальные сети (например, Instagram, telegram,vk ), чтобы продвигать наш ресторан и делиться фотографиями, видео и отзывами наших гостей. Это поможет нам создать привлекательный образ и привлечь новых посетителей.  3. Веб-сайт: Мы создадим информативный и привлекательный веб-сайт, на котором будут представлены все наши зоны, услуги и особенности ресторана ITMeal. Здесь гости смогут получить полную информацию о нашем меню, бронировании, акциях и событиях. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Планируется использовать активные и пассивные каналы сбыта будущего продукта.К активным канала сбыта относим телемаркетинг,прямые продажи,партнёрские каналы.У нашего ресторана будет свой интернет -сайт,на котором будет указан номер горячей линии,клиент сможет позвонить и узнать все подробности которые его интересует,также забранировать столик или же заказать доставку на дом.Наши партнёры будут помогать нам в продвижении нашего ресторана,делая рекламу и продвигая нас среди потенциальных клиентов.К пассивным канала сбыта мы относим сарафанное радио и рекламу.Информация о нашем ресторане(адрес, обстановка,небольшой перечень меню) будут вещать по радио и в соц.сетях.Также планируется раздавать флаеры и брошюры,а также запустить небольшой видеоролик -рекламу по телевидению.Все эти действия мы собираемся предпринять чтобы повысить осведомленность людей о нашем ресторане и привлечение потенциальных клиентов. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Новейшее время - время передовых технологий, постепенно внедряющихся в нашу жизнь. Именно поэтому людям хотелось бы видеть заведения, в которые они ходят, обновлёнными и получить новый приятный опыт. Большинство нынешних ресторанов сталкиваются с тем, что посетителей уже нечем заинтересовать и удивить. Давно сложившиеся методы обслуживания уже приелись людям. Обычные официанты, меню на бумажных носителях, блюда, большинство из которых уже известны людям, не доставляющие вау-эффекта и многое другое - всё это звучит крайне скучно. Именно на решение этой проблемы направлен наш проект. Ресторан будущего - ITMeal с его передовыми технологиями знает, как украсить скучный, серый день. |
| 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* | ITMeal - это прекрасная возможность насладиться новейшими технологиями сегодняшнего дня, а также отведать разнообразные съедобные творения высококвалифицированных поваров, под руководством которых можно самостоятельно готовить оригинальные блюда. Всё это упрощает жизнь как самим работникам, так и посетителям ресторана. Помимо этого ресторан решает проблемы обыденности жизни людей, ведь на смену заведениям с примитивными методами обслуживания приходит ITMeal:  1. В обслуживающий персонал активно внедряются роботы-официанты. Роботы-официанты не способны совершить ошибку, а если такое вдруг произойдет — это будет обычным сбоем программы, который можно быстро устранить и не допустить его повторения. Кроме того, роботы не испытывают усталости, не нуждаются в обеденном перерыве и способны трудиться 24 часа в сутки.  2. Интерактивный стол вместо обычного меню. Представляет собой уникальное новейшее изобретение, позволяющую наладить обратную связь с пользователем и улучшить качество информирования или обслуживания посетителей и клиентов.  3. Пищевой 3D принтер. Уникальность, персонализация и при этом повторяемость — в этом плюсы пищевых 3D-принтеров. Кроме того, разработчик указывает на экономию и возможность использования не всегда привлекательно выглядящих исходных ингредиентов.   Ресторан ITMeal точно знает, как удивить своих посетителей и не оставит равнодушным ни одного человека. |
| 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)* |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой, предоставляя им уникальные зоны и опыт, которые создадут желаемое настроение и улучшат их общее настроение.  Зона Atmosphere Rooms предлагает гостям возможность погрузиться в совершенно новую атмосферу, где они могут расслабиться и насладиться окружающей их обстановкой. Это помогает людям справиться со стрессом и повысить уровень комфорта, предоставляя им место, где они могут отдохнуть и насладиться приятной атмосферой.  Зона IT Zone предлагает передовые кулинарные технологии, которые помогут гостям изучить меню и оформить заказ с помощью интерактивных столов. Такой подход упрощает процесс заказа и позволяет гостям получить именно то, что им хочется. Кроме того, использование роботов-официантов для доставки заказов помогает улучшить обслуживание и уменьшить время ожидания.  Зона Make and Eat позволяет гостям стать шеф-поваром, под наблюдением опытных поваров они могут экспериментировать и создавать свои блюда. Это помогает людям развивать свою творческую мысль и приносит удовлетворение от создания чего-то своего. После этого гости могут насладиться своими шедеврами в любой из зон ресторана.  Кроме того, ресторан также предлагает возможность испытать удачу и принять участие в игре daily luck с роботом-официантом, чтобы добавить больше удовольствия и развлечения. Это помогает посетителям отвлечься от своих повседневных забот и насладиться игрой и возможностью выиграть бесплатный напиток.  Таким образом, наши товары и услуги помогают потребителям справиться со стрессом, повысить уровень комфорта, развивать творческую мысль и наслаждаться развлечением. Как результат, они могут испытать улучшенное настроение и насладиться уникальным опытом, который предлагает ресторан ITMeal. |
| 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.* | Ресторан ориентирован на потребителей среднего возраста и молодёжь,с достаточным и средним уровнем дохода.Ресторан будет занимать значительную долю рынка,так как реализован в современных тенденциях ,а именно с использованием передовых технологий, с удивительным дизайном интерьера и взаимодействием людей и роботов. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-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.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных 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 предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается 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 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 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 ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ 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) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Поддержка других институтов  инновационного развития | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| Платформа НТИ |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных 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 ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской 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 план

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |