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\*** | Развлекательная инициатива «Хрум-Хрум: кулинарные приключения смешных персонажей» |
| **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.* | Проект платформы с созданием авотарии и обучению здорового питания |
| **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 это не соответствует перечню КТ |
| **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 U1414594- Leader ID 4904071- ФИО Прокопенкова Наталья Игоревна- телефон 89520156442- почта Prokopenkova.na@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 | U1414594 | 4904071 | Прокопенкова Наталья Игоревна  | Лидер  | 89520156442Prokopenkova.na@mail.ru |  |  |
| 2 | U1424556 | 3776301 | Тарасова Анастасия Андреевна  | Участник  | 89105862086tarasoffnastya@yandex.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* | Основной целью проекта "Хрум-Хрум: Кулинарные приключения смешных персонажей" является создание веселой и дружественной обстановки вокруг питания, чтобы люди могли наслаждаться процессом готовки, узнавать новые рецепты и делиться своими кулинарными приключениями. Проект "Хрум-Хрум: Кулинарные приключения смешных персонажей" призван развлечь и вдохновить участников на творческий подход к приготовлению пищи. Он создает позитивную атмосферу вокруг питания и стимулирует обмен опытом и взаимодействие между участниками. Этот проект поощряет людей весело и с улыбкой относиться к кулинарии. Также в данном проекте задействованы кухни мира, как дополнительный бонус за развитие своей аватарии и следованию здорового питания. |
|  | **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* | Развлекательное приложение, которое можно установить на любой телефон. |
| 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, которые не могут выехать за границу, по различным причинам, и отведать блюда всего мира, приготовив их у себя на кухне дома. |
| 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, имеющие проблемы с питанием или желающие больше углубиться в данный вопрос, научиться питаться правильно и по-новому. |
| 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.*  | **Ц**енностное предложение:- планирование финансов (в нашем сервисе пользователь имеет возможность учёта своих расходов на питание);- контроль рациона;- подсказка рецептов (в сервисе имеется уже готовая книга рецептов с КБЖУ, из которых и составляется рацион);- «Общий Чат» (сервис, который дает мгновенную справку об отдельных позициях блюд и продуктов с расчётом их КБЖУ и указанием полезной информации о содержащихся в продукте микроэлементов, которые могут оказывать влияние на здоровье)Потребительские сегменты- пользователи приложений, заинтересованные в здоровом образе жизни,- пользователи приложений, которым в силу определенных причин (аллергия, заболевание, беременность и др.) необходим специфический рационКаналы 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),- обратная связь.Потоки поступления доходов:- реклама в приложении,- процент с заказов рационов,- партнерство с торговыми сетями «Вкусвилл», «Азбука вкуса» и др.,- коллаборации с известными личностями.Ключевые виды деятельности:- разрешение проблем пользователей,- управление приложением.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 Структура издержек: - разработка приложения (спецификация, проектирование, сборка и тестирование приложения + услуги веб-дизайнеров),- создание сайта,- услуги маркетологов,- оплата контент-мейкеров (в т.ч. диетологов, профильных специалистов),- оплата сервисов доставки,- оплата IT-специалистов (обслуживание приложения, сайта и т.д.) В приложении будут:– книга здоровых блюд,– «помощник» подбора здорового меню с опорой на предпочтения пользователя,– динамическая диаграмма потребления, основанная на КБЖУ,– лента «рационов» (возможность делиться своим меню),– чат с техподдержкой,– различные блюда других стран, которые можно готовить у себя дома. |
| 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* | - В приложении будут:* книга здоровых блюд,
* «помощник» подбора здорового меню с опорой на предпочтения пользователя,
* динамическая диаграмма потребления, основанная на КБЖУ,
* лента «рационов» (возможность делиться своим меню),

чат с техподдержкой. планирование финансов (в нашем сервисе пользователь имеет возможность учёта своих расходов на питание);- контроль рациона;- подсказка рецептов (в сервисе имеется уже готовая книга рецептов с КБЖУ, из которых и составляется рацион);- «Общий Чат» (сервис, который дает мгновенную справку об отдельных позициях блюд и продуктов с расчётом их КБЖУ и указанием полезной информации о содержащихся в продукте микроэлементов, которые могут оказывать влияние на здоровье) |
| 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 таких приложений, которые помогают людям разных возрастов питаться правильно в игровой форме с обратной связью по их проблемам, при этом изучая кухни всего мира. |
|  | **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 здоровых блюд,
* «помощник» подбора здорового меню с опорой на предпочтения пользователя,
* динамическая диаграмма потребления, основанная на КБЖУ,
* лента «рационов» (возможность делиться своим меню),

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 |
| 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.)* | Разные возраста потребителей Призы Интересный дизайн  |
| 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* | * книга здоровых блюд,
* «помощник» подбора здорового меню с опорой на предпочтения пользователя,
* динамическая диаграмма потребления, основанная на КБЖУ,
* лента «рационов» (возможность делиться своим меню),

чат с техподдержкой. |
| 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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | . Необходимость индивидуализации питания:Использование приложения для изучения кухонь всего мира позволяет пользователям индивидуализировать свое питание. Благодаря техническому командирующему элементу приложения пользователи смогут вносить данные о своих предпочтениях, что позволит им получать рекомендации о том, с какими продуктами им следует быть особенно осторожными и какие продукты они могут употреблять без опаски. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | - АО «Вкусвилл»- крупнейшие сетевые магазины здорового питания- крупнейшие поставщики 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 нездорового питания, ожирения или аннорексии: часто из-за внешних и внутренних проблем люди не находят в себе силы следить за своим питанием из-за чего потребляют еду, быстропортящую их здоровье. |
| 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 погружается в альтернативную реальность и создает себя. Будучи Аватаром он следит за своим питанием, следует советам, присылает ежедневные отчеты, стремясь набрать большее количество баллов, чтобы выиграть призы и улучшить свою альтернативную реальность, тем самым улучшая в жизни свое питание и образ жизни. |
| 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 других стран, 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 погружению в альтернативную реальность человек сможет легче перенести свой новый режим питания, тем самым менее болезненно и более комфортно поможет себя избавиться от пищевых проблем. |
| 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.* | Нашей ЦА может быть любой человек от 16 лет, поскольку данная проблема актуально для каждого пола и поколения. |

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 страны, выбранной пользователем;

- 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.

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.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - [https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%22%20%5Cl%20%22documentu%22%20%5Co%20%22https%3A//fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php%22%20%5Co%20%22https%3A//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 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) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **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 |  |  |  |
|  |  |  |  |