**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Приложение для обучения правильному питанию "FoodChoice" |
| **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.* | Запуск коммерчески успешного студенческого стартап-проекта, направленного на разработку индивидуальных программ здорового питания пользователей, в рамках Рынка FoodNet НТИ с учетом технологий информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | FoodNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1424747  - Leader ID 1413369  - ФИО Костюков Василий Сергеевич  - телефон 8 960 514 23 95  - почта basil.kostykov@yandex.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 | *U1424380* | *4922581* | Битков Алексей Леонидович | Дизайнер, IT специалист, пресс-секретарь | deophern@gmail.com |  |  | | 2 | *U1399926* | *2380776* | Кузнечихина Юлия Витальевна | Наставник проекта |  |  |  | | 3 | *U129718* | *1077370* | Ксенофонтова Оксана Викторовна | Наставник проекта |  |  |  | | |
|  | 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* | Приложение опирается на «3З» - заботу о финансах, питании, здоровье. Планируется, что ресурс на условно-бесплатной основе поможет разработать индивидуальный план здорового питания для человека с учетом его финансовых возможностей, более того, пользователь сможет заказывать готовые рационы здорового питания через фирмы-партнеры. Программа будет включать «умного помощника», который в режиме реального времени сможет пересчитывать полезность питания человека, предлагать блюда и давать совету по КБЖУ. Также приложение будет иметь возможности кастомизации под цели и задачи пользователя, а также будет иметь дополнения для молодых мам (меню грудного ребенка) и людей с особенностями здоровья. Мотивацией для пользователей будет выступать «лента меню», где клиент сможет делиться фотографиями блюд, своими достижениями и рецептами, получая только «положительные» реакции сообщества. Также будет возможность консультации с диетологами через ресурс. В целом, стартап направлен на решение проблемы «немотивированности» пользователя, когда клиент отказывается от ввода в базу потребляемых блюд и их стоимости из-за монотонности и сложности процесса, в настоящем же проекте предусматривается сотрудничество с поставщиками здоровых рационов, а также создание готовых «здоровых меню», возможных к покупке в ближайших магазинах 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* | 1. Платные версии и подписки (несколько уровней в зависимости от специфики клиента - пользователь с особенностями здоровья, молодая мама и т.д.) 2. Реклама; 3. Партнерские программы и комиссии (в частности с организациями-поставщиками готовых рационов); 4. Информационные продукты (сборник рецептов, программа питания для клиента и т.д.); 5. Сопутствующие услуги (вебинары с диетологами и т.д.). |
| 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* | 1. Решение проблемы недостатка информации: «FoodChoice» предоставляет обширные базы данных о продуктах, их пищевой ценности, рецептах и диетических рекомендациях, что помогает пользователям принимать более информированные решения о своем питании;  2. Решение проблемы мотивации и цели: мы можем помочь установить цели (пользователям) для достижения определенных показателей веса, физической активности и здоровья, а также мотивировать пользователей придерживаться планов питания;  3. Решение проблемы планирования приемов пищи: наш продукт могут помогает разрабатывать графики приема пищи, что способствует упорядоченному и рациональному питанию;  4. Проблема бессистемных инвестиций клиента в здоровье и, как следствие, низкого эффекта при высоких издержках: путем помощи в управлении питанием и физической активностью приложение способствует общему улучшению здоровья и благополучия пользователей. |
| 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.)* | – пользователи приложений, заинтересованные в здоровом образе жизни,  – пользователи приложений, которым в силу определенных причин (аллергия, заболевание, беременность и др.) необходим специфический рацион. |
| 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. Анализатор продуктовой информации: отслеживание калорий, макро- и микроэлементов в продуктах, сканирование баз данных продуктов и информации о пищевой ценности.  2. Искусственный интеллект и машинное обучение: эти технологии используются для создания персонализированных рекомендаций, предсказания потребления калорий и адаптации планов питания на основе данных о пользователе.  3. Интеграция с трекерами активности: интеграция с устройствами и приложениями для трекинга физической активности, такими как Fitbit или Apple Health.  4. Аналитика и статистика: отслеживание прогресса пользователей и оценки эффективности планов питания посредством аналитических инструментов и статистических методов.  5. Аутентификация и безопасность: использование современные методы аутентификации и шифрования данных.  6. Интерфейс и дизайн: создание удобного и привлекательного пользовательского интерфейса также требует научно-технических решений в области дизайна и пользовательского опыта. 7. Интеграция с внешними системами (система доставки готовых рационов, система онлайн-обновления информационных баз поставщиков). |
| 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.* | Для создания ценности и получения прибыли в рамках проекта "FoodChoice" планируется использовать следующие подходы:  Модель монетизации: продукт будет предлагаться через платные подписки или лицензии, обеспечивающие доступ к полному функционалу мобильного приложения. Это позволит генерировать доход от пользователей, которые заинтересованы в правильном питании.  Партнерства и спонсорство: сотрудничество с производителями здоровых продуктов, трекерами активности и фитнес-клубами позволит привлечь финансовые и иные ресурсы. Это может включать партнерские программы, рекламные партнерства и т.п.  Отношения с потребителями: планируется активно взаимодействовать с потребителями через онлайн-платформу. Это включает обратную связь, поддержку пользователей, проведение онлайн-консультаций и создание сообщества, где пользователи могут получить информационную и техническую поддержку.  Каналы продвижения и сбыта: планируется использовать цифровые каналы продвижения, такие как социальные медиа, веб-сайт, блоги и партнерские соглашения, чтобы достигнуть целевой аудитории. Продукт может быть распространен через онлайн-магазины и партнерские платформы.  Привлечение финансовых ресурсов: помимо вышеупомянутых источников дохода, стартап-проект может привлекать инвестиции от заинтересованных в здоровом образе жизни граждан посредством краунфандинговых платформ. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | "Счетчик калорий: Дневник питания";  "MyFitnessPal";  "Fitatu Калькулятор Калорий";  "Ясно Дневник Питания";  "Умный Стол";  "Диета Плюс";  "ЗОЖ - Здоровое Питание и Фитнес". |
| 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* | Увеличение интереса к здоровому образу жизни;  Доступ к информации;  Персонализированные рекомендации;  Отслеживание пищевого рациона;  Образование;  Слежение за пищевыми аллергиями и ограничениями. |
| 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* | - высокое качество предлагаемых данных и информации;  - использование искусственного интеллекта и данных аналитики;  - современный и дружелюбный интерфейс приложения;  - доступный образовательный контент;  - безопасность и конфиденциальность пользовательских данных;  - регулярные обновления приложения и баз данных;  - интегрированность приложения в сегмент "здорового питания" рынка РФ. |
|  | **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 приложении будут: энциклопедия здоровых блюд, «умный помощник» подбора здорового меню с опорой на предпочтения пользователя, динамическая диаграмма потребления, основанная на КБЖУ, «рандомайзер» блюд, сервис взаимодействия с поставщиками готовых рационов, 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* | Регистрация командой ООО, с последующим присвоением членам команды должностей в связи с их навыками и возможностями. Структура издержек, из которой складывается себестоимость решения: 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.). |
| 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.)* | Возможность быстрой монетизации; безграничные возможности расширения аудитории; уникальное предложение; лёгкий сбор и анализ данных; удовлетворение сформировавшегося на рынке РФ запроса; инновации в здравоохранении. |
| 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* | Благодаря эмпирическому опыту использования приложений «здорового образа жизни» и исследованию рынка здорового питания, мы имеем представление о конечном продукте, его интерфейсе и функциях.  Использование современных отечественных ИТ технологий позволит создать приложение, отвечающее запросам пользователей, структурированное, способное к интеграции в другие системы и коллаборации с другими приложениями. |
| 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* | Стартап-проект после прохождения акселерационной программы активно прорабатывается, идет постоянная модерация с целью обеспечить максимальную эффективность приложения. В настоящий момент следует выделить следующие аспекты проекта:  - Организационные аспекты: определены цели, стратегия и планы развития стартапа. Установлена эффективная система управления и распределения ресурсов, а также установлены процессы и процедуры для оптимизации работы.  - Кадровые аспекты: команда проекта сформирована и укомплектована высококвалифицированными и мотивированными специалистами. Определены роли и ответственности, а также создана система поддержки и развития персонала.  - Материальные аспекты: на данном этапе прорабатываются пути обеспечения проекта необходимыми ресурсами и инфраструктурой.  - Маркетинговые аспекты: разработана стратегия маркетинга и продвижения продукта, определены целевые аудитории и проведено исследование рынка. Находятся в разработке маркетинговые материалы для привлечения клиентов и расширения клиентской базы. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует научным приоритетам образовательной организации. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Товар в силу своей специфики нуждается в широкой рекламной кампании. Необходимо продвижение приложения как на офлайн- ивентах здорового питания, так и на онлайн сервисах, в лайфстайл блогах. Весь инструментарий рекламной кампании нацелен на наибольший охват аудитории пользователей интернета, посетителей фитнес-клубов, фанатов здорового образа молодого-среднего возраста. |
| 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* | Глобальный тренд среди населения на осознанный выбор здорового питания, основанный на КБЖУ. Отсутствие на рынке единого приложения, объединяющего функции подбора плана питания, контроля за КБЖУ и взаимодействия в формате B2C с поставщиками готовой еды. |
| 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* | Наш проект решает: 1. проблему недостатка информации о здоровом питании среди пользователей сети интернет, 2. проблему постановки верной цели и поддержания мотивации к работе над собой у пользователя; 3. проблему контроля рациона и сложности расчета КБЖУ клиента; 4. проблему роста сосудисто-сердечных заболеваний в обществе, проблему "офисного" образа жизни, распространенного среди ЦА |
| 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)* | Наш продукт нацелен молодежь, пользователей сети интернет, заинтересованных в улучшении качества своего питания, переходе на здоровый рацион, расчете КБЖУ. Приложение сможет решить все указанные проблемы потребителя.  Наш продукт также будет интересен пользователям интернет, имеющим ограничения в рационе (аллергия, заболевания и т.д.), или находящимся на этапе беременности. Приложения будет иметь различные уровни подписки, удовлетворяющие интересам данных общественных групп. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Планирование и отслеживание питания: Приложение может помочь пользователям планировать свои приемы пищи, составлять балансированные рационы и отслеживать потребление питательных веществ.  2. Индивидуальные рекомендации: Приложение может предложить пользователю персонализированные рекомендации, основанные на его целях, предпочтениях и потребностях.  3. Рецепты и планы приготовления пищи: Приложение может предлагать здоровые рецепты и планы приготовления пищи, которые помогут пользователям разнообразить свой рацион и приготовить питательные блюда.  4. Образовательные материалы и советы: Приложение может предлагать образовательные материалы, статьи и советы о здоровом питании, чтобы помочь пользователям, у которых нет достаточного навыка и знаний в сфере, разобраться в основах питания и принимать информированные решения. |
| 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.* | На следующих этапах проекта будут проведены исследования по следующим направлениям:  - Размер рынка. Оценка общего объема рынка приложений для здорового питания может включать такие факторы, как количество скачиваний приложений, доходы от платных приложений и объемы рекламных доходов.  - Тенденции сектора. Анализ трендов и роста в этом сегменте может включать исследование популярности различных типов приложений для здорового питания, а также оценку роста числа пользователей и прибыли в этой отрасли.  - Конкуренты. Исследование конкурентной среды включает анализ наиболее успешных приложений для здорового питания, их особенностей и уникальных возможностей, а также оценку их рыночной доли и стратегий монетизации.  - Потребители. Изучение предпочтений и поведения потребителей, использующих приложения для здорового питания, может помочь определить основные целевые группы и понять, каким образом приложения могут удовлетворять их потребности.  - Технологические инновации. Анализ технологических инноваций, связанных с приложениями для здорового питания, позволяет определить новые возможности и тренды в развитии данного сегмента, такие как использование искусственного интеллекта, машинного обучения или носимых устройств.  - Регулирование и законодательство. Оценка влияния регулирования и законодательства на рынок приложений для здорового питания помогает понять ограничения и возможности для развития данной отрасли.  - Монетизация. Изучение моделей монетизации приложений для здорового питания, таких как платные загрузки, подписки, реклама или интеграция с продуктами и услугами, позволяет определить наиболее эффективные способы генерации доходов. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |
| --- |
| Следующими этапами проекта будут анонс сервиса в социальных сетях, а также старт сбора средств на проект на краудфандинговой платформе. Параллельно будут производиться углубленное исследование сегмента приложений «здорового питания» и сбор информации о ЦА. |