**Паспорт стартап-проекта**

**AWA**

|  |  |
| --- | --- |
| https://pt.2035.university/project/awa?\_ga=2.231698460.263827698.1697637609-1693645601.1684576010 | *18.10.2023* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Российский Экономический Университет имени Г. В. Плеханова» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | ИНН 7705043493/КПП 770501001 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Хайв-Фудтех |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | AWA - artificial waiter assistant |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | Разработка виртуального помощника для выбора блюд |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| **4** | **Рынок НТИ** | FoodNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | большие данные, блокчейн, искусственный интеллект, новые производственные технологии |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1395639  - 4861742  - Тимершина Карина Дамировна  - 89600564374  - timershina.karina@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 | U1395639 | 4861742 | Тимершина Карина Дамировна | Основатель, генератор идей, менеджер | 89600564374  timershina.karina@mail.ru |  | Студент 3 курса | | 2 | U1395633 | 4863143 | Василькова Елена Александровна | Основатель, критик, менеджер | 89881432415  lenavasilkova12@gmail.com |  | Студент 3 курса | | |
|  | 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* | Виртуальный помощник выбора блюда  Цели проекта:  Улучшение качества и эффективности обслуживания на предприятиях общественного питания для повышения уровня удовлетворенности клиентов и увеличения количества повторных посещений  Задачи проекта:   1. Анализ потребностей потребителей 2. Разработка и оптимизация системы 3. Интеграция с предприятиями общественного питания 4. Маркетинг и продвижение 5. Обучение и поддержка клиентов 6. Монетизация и финансовая устойчивость 7. Исследование и развитие   Потребительские сегменты:   1. Предприятия общественного питания (рестораны и кафе) 2. Гостиницы и курорты |
|  | **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* | AWA-современная платформа, которая предлагает “виртуального официанта” для помощи в обслуживании клиентов в ресторанах, кафе, барах и других заведениях общественного питания.  Виртуальный помощник, который благодаря нейросети помогает выбрать блюдо по предпочтениям клиента с учетом его вкусов, аллергий и тд. В цифровое меню встроена функция, где можно ответить на несколько вопросов и будет подобрано идеальное блюдо. |
| 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* | Проблемы, которые решает AWA:   1. Недостаточная информация о меню и предложениях 2. Сложность выбора блюда в новом и незнакомом заведении 3. Недостаток профессионализма официанта 4. Отсутствие желания взаимодействовать с персоналом обслуживания |
| 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.)* | 1. Рестораны высокого класса: Рестораны, где обслуживание является важной частью опыта посещения, могут заинтересоваться виртуальным помощником как способом улучшить их обслуживание и предоставить клиентам возможность получить быструю и персонализированную помощь.  2. Гостиничные заведения: Гостиницы и отели могут использовать виртуального помощника, чтобы предоставить гостям дополнительные удобства и информацию об услугах и ресторанах, доступных в отеле. Это также может помочь гостиницам снизить затраты на персонал, особенно в небольших местах, где официанты могут быть не всегда доступны. |
| 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* | Возможные научно-технические решения и разработки, которые могут быть применены в стартапе AWA:   1. Искусственный интеллект (AI): Применение AI позволяет системе виртуального помощника обрабатывать и анализировать данные, предоставлять персонализированные рекомендации клиентам и оптимизировать процессы обслуживания. 2. Машинное обучение: Применение методов машинного обучения позволяет системе виртуального помощника улучшать свою работу, адаптироваться к предпочтениям клиентов и предсказывать их потребности. 3. Интерактивные пользовательские интерфейсы: Разработка удобного и интуитивно понятного интерфейса для клиентов и персонала обслуживания помогает сделать использование системы более простым и эффективным. 4. Облачные технологии: Использование облачных ресурсов может обеспечить высокую доступность и масштабируемость системы, а также обеспечить безопасное хранение данных. |
| 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 стартапа AWA основывается на следующих основных элементах:   1. Создание ценности: Стартап создает ценность, предлагая автоматизированную систему виртуального помощника для ресторанов и гостиниц. Это позволяет оптимизировать процесс обслуживания клиентов, улучшить качество сервиса и повысить эффективность бизнес-процессов. 2. Генерация прибыли: Для получения прибыли стартап может использовать различные модели оплаты, такие как ежемесячная подписка со стороны ресторанов или комиссия с каждого заказа, выполненного через систему виртуального помощника. Также могут быть предложены дополнительные функциональные модули или услуги за отдельную оплату. 3. Отношения с потребителями: Стартап стремится установить партнерские отношения с ресторанами, кафе, гостиницами и другими предприятиями в сфере обслуживания. Здесь ключевым аспектом является продемонстрировать преимущества и ценность виртуального помощника, провести обучение персонала и предоставить техническую поддержку. 4. Привлечение ресурсов: Для разработки, масштабирования и продвижения стартапа могут быть использованы финансовые ресурсы от инвесторов, венчурных фондов или грантовых программ. Также возможны партнерства с поставщиками технологий или услуг для дополнительной поддержки развития проекта. 5. Каналы продвижения и сбыта: Стартап использует различные каналы для продвижения своего продукта, включая создание сайта и онлайн-присутствие, участие в профессиональных выставках и мероприятиях, а также активное привлечение клиентов через социальные сети, целевую рекламу и партнерские программы.    Бизнес-модель стартапа AWA базируется на создании ценности для клиентов, генерации прибыли через различные модели оплаты, установлении отношений с потребителями и поставщиками, привлечении необходимых ресурсов и использовании эффективных каналов продвижения и сбыта. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Официанты (люди) в ресторанах и кафе 2. Система электронного меню 3. Платформы составления рациона питания и подбора блюд 4. Платформы онлайн-заказов 5. Крупные технологические компании |
| 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* | 1. Улучшение опыта клиентов 2. Оптимизация бизнес-процессов 3. Повышение точности и персонализация 4. Снижение затрат и повышение эффективности |
| 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* | 1. Конкурентные преимущества: У стартапа могут быть конкурентные преимущества, которые обеспечат ему устойчивость на рынке. Это может включать наличие уникальных РИД (результатов интеллектуальной деятельности), таких как новые алгоритмы обработки естественного языка или алгоритмы машинного обучения, которые позволяют системе виртуального официанта предоставлять более точные и персонализированные рекомендации. Также важным конкурентным преимуществом может быть наличие действующих индустриальных партнеров, таких как рестораны и кафе, с которыми стартап установил сотрудничество для тестирования и внедрения своей системы. 2. Доступ к ограниченным ресурсам: Если стартап имеет доступ к ограниченным ресурсам, например, к экспертам в области искусственного интеллекта или к разработчикам с опытом работы в сфере гастрономии, это может создать преимущество перед конкурентами и способствовать устойчивости бизнеса. 3. Потребность на рынке: Если стартап смог определить и охватить потребности рынка, например, повышение эффективности обслуживания в ресторанах и кафе, улучшение опыта клиентов или сокращение затрат на персонал, это может поддержать его успех и устойчивость. 4. Уникальность продукта: Если продукт стартапа предлагает уникальные функции и возможности, которые не предоставляются другими аналогичными решениями на рынке, это может быть значимым конкурентным преимуществом и обеспечить устойчивость бизнеса. 5. Маркетинговая стратегия: Сильная маркетинговая стратегия, включая уверенное позиционирование на рынке, эффективную коммуникацию с клиентами и активное привлечение новых пользователей, также может способствовать устойчивости бизнеса стартапа. |
|  | **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* | 1. Платформа и архитектура 2. Интерфейс пользователя 3. Машинное обучение и алгоритмы АI 4. База данных 5. Интеграция с POS-системами 6. Безопасность и защита данных |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:  1. Юридическая форма: Стартап может зарегистрироваться как отдельное юридическое лицо, например, общество с ограниченной ответственностью (ООО), акционерное общество (АО) или другая форма, в соответствии с законодательством страны.  2.  Команда: Необходимо создать команду специалистов, включающую разработчиков, инженеров, дизайнеров, менеджеров по продукту, маркетологов и других профессионалов, которые будут работать над разработкой, внедрением и популяризацией продукта.  3.   Партнерство: Возможно, стартап может установить партнерство с ресторанами, кафе или гостиницами для тестирования и внедрения системы виртуального официанта.  Производственные параметры:  1. ИТ-инфраструктура: Необходима разработка и поддержка информационно-технической инфраструктуры, включающей серверы, сети, облачные ресурсы и другое оборудование, которое обеспечит надежность и доступность системы.  2.   Разработка программного обеспечения: Требуется разработка и тестирование программного обеспечения для системы виртуального помощника с учетом функциональных требований и потребностей клиентов.  Финансовые параметры:  1.  Финансирование: Стартап может привлекать финансирование от инвесторов, венчурных фондов или получать гранты для разработки и развития продукта.  2.  Бюджет: Необходимо составить бюджет на разработку, маркетинг и продвижение продукта, оплату персонала, инфраструктуру и другие операционные расходы.  3.  Модель монетизации: Стартап может выбрать модель монетизации, такую как комиссионные с продаж, платные дополнительные услуги или другие способы генерации дохода.  4.    Прогнозирование доходов и расходов: Необходимо провести анализ рынка, конкурентов и потенциальной клиентской базы для определения ожидаемых доходов и расходов, а также разработать финансовые прогнозы на основе этой информации.  5. Конкретные научно-технические решения и разработки, применяемые в проекте могут быть комбинацией собственных разработок и существующих технологий, а также зависят от конкретной реализации проекта. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | 1. Эффективность и улучшенное обслуживание клиентов  2. Снижение операционных затрат  3. Повышение удовлетворенности клиентов  4. Снижение ошибок и облегчение процесса заказа  5. Иновационность и привлекательность для клиентов |
| 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* | 1. Искусственный интеллект и машинное обучение 2. Разработка пользовательского интерфейса 3. База данных и хранение информации 4. Интеграция со сторонними системами 5. Анализ данных и предоставление рекомендаций 6. Безопасность данных 7. Тестирование и оптимизация |
| 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* | TRL-3   * Существует идея * Сформулирована технологическая концепция и возможные применения * Подтверждена важность производства данного продукта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | 1. Инновационные технологии в сфере обслуживания клиентов: Artificial Waiter Assistant является инновационной технологической платформой, которая предлагает новые подходы к улучшению обслуживания клиентов в индустрии общественного питания. Это может соответствовать приоритету Москвы в развитии инновационных технологий и решений в сфере обслуживания. 2. Развитие искусственного интеллекта и машинного обучения: Проект Artificial Waiter Assistant использует нейросетевые алгоритмы и машинное обучение для анализа предпочтений клиентов и предоставления персонализированных рекомендаций. Это соответствует развитию искусственного интеллекта в Москве, где могут быть приоритеты в разработке и применении таких технологий. 3. Улучшение гостеприимства и туристического опыта: Artificial Waiter Assistant может привлечь туристов и повысить уровень обслуживания в ресторанах и других заведениях общественного питания. Улучшение гостеприимства и туристического опыта может быть одним из приоритетов Москвы, так как город активно работает над развитием туризма. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Партнерства с ресторанами и заведениями общественного питания: Установление партнерского отношения с известными ресторанами и заведениями общепита, предлагая им использование AWA. Проведение презентации и демонстрации возможностей платформы, чтобы убедить их в ее ценности и преимуществах для их бизнеса.  Email-маркетинг: Создание базы данных ресторанов и заинтересованных лиц. Разработка электронных рассылок с информацией о программе, новостях, обновлениях и специальных предложениях AWA.  Участие в отраслевых мероприятиях: Участие в ресторанных выставках, форумах и конференциях, где модно продемонстрировать возможности AWA и установить контакты с потенциальными клиентами и партнерами.  Устный рекламный маркетинг: Общение с представителями ресторанов и заведений общепита, проведение презентации и демонстрации AWA, участие в сетевых встречах и событиях, чтобы распространять информацию о проекте. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямые продажи: Установление прямых отношений и продажи AWA ресторанам, кафе, другим заведениям общественного питания и гостиничным заведениям. Предложение им использование платформы и проведение демонстрации функционала. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема заключается в том, что не все люди хотят общаться с официантами, тратить время на их ожидание. По мимо этого, обслуживающий персонал бывает некомпетентным, может что-то забыть, не выучить, не подсказать, срабатывает человеческий фактор. Так же иногда время на прием пищи и на изучение всего меню очень ограниченно. Из-за разнообразия блюд некоторые люди не могут выбрать себе подходящее. Еще одна проблема-это меню без составов. Очень тяжело создать меню с полной информацией о каждом блюде, чтобы потребители могли без затруднения узнать все подробности о каждом компоненте, аллергене и тд. |
| 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* | AWA решает все вышеописанные проблемы за счет своих технологических особенностей |
| 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)* | Благодаря данному проекту рестораны, кафе и другие предприятия общественного бизнеса смогут меньше тратить денег на оплату работы официантов. Так же работа станет более оптимизированной и быстрой, ведь заказы будут отправляться сразу на кухню без посредника в виде официанта. По мимо этого, сейчас существует тренд на технологии в ресторанном бизнесе, и использование данной программы будет привлекать больше посетителей. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | AWA решает все вышеописанные проблемы благодаря тому, что в программу будут внесены все составы и компоненты блюд из меню предприятия общественного питания. Потребители смогут сами ознакомиться с ними без обслуживания официантом, выбрать себе подходящее, либо если они не знают что хотят или не имеют возможности тратить много времени на выбор, то они смогут ответить на определенное количество вопросов с учетом аллергенов и тд, по которым нейросеть предложит им блюдо. |
| 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.* | Оценка потенциала "рынка" и рентабельности бизнеса проекта Artificial Waiter Assistant основана на предположении, что существует спрос на улучшение обслуживания клиентов в индустрии общественного питания. Индустрия общественного питания является значительным рынком с постоянным спросом на инновации и улучшение клиентского опыта. Artificial Waiter Assistant может обратиться к различным сегментам этой индустрии, таким как рестораны, кафе, бары, что позволяет охватить широкий спектр потенциальных клиентов.  Поскольку индустрия общественного питания динамична и развивается, существует потенциал масштабирования бизнеса AWA. Это может включать расширение на другие регионы или страны, партнерства с крупными ресторанами и сетями заведений, предоставление дополнительных услуг и функций, а также выход на международный рынок. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

* Исследование рынка и анализ конкурентов
* Разработка продукта
* Тестирование и улучшение
* Масштабирование и маркетинг
* Развитие партнерских отношений
* Анализ данных и оптимизация
* Расширение функционала

Календарный план

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Исследование рынка и анализ конкурентов | Ноябрь - декабрь | 20000 |
| 2 | Разработка продукта | Декабрь - февраль | 150000 |
| 3 | Тестирование и улучшение | Февраль- март | 30000 |
| 4 | Масштабирование и маркетинг | Март- май | 100000 |
| 5 | Развитие партнерских отношений | Май- июнь | 20000 |
| 6 | Анализ данных и оптимизация | Июнь-июль | 20000 |
| 7 | Расширение функционала | Июль- сентабрь | 50000 |