

тема жоқ.
стеринді төмендету. Өскіндер «жаман»
стерин деңгейін төмендетеді. Ыдыс
болып қалады.

ық пен бәсекелестік ортаны талдау:
гізгі бәсекелестер: жылыжайларда
рілетін халық тұтынатын аскөктер
қымдасы



4. Өсу әлеуеті және ауқымдылығы:

- Жаңа нарықтарға шығу (халықаралық деңгейде онлайн сату).
- Өнімдерінің ассортиментін кеңейту.



шікізатты сатып алған дұрыс, содан
кейін жақсы өнгеніне көз жеткізгеннен
кейін оны жаппай сатып алыңыз.

- арқылы жылжыту, жа
5. Әдіскер / білім беру кон
материалдарын жасау,
деңгейлеріне бейімдеу.
6. Заңгер / Зияткерлік мени
құқықтық қорғау, шарт



Кинза



Свекла



Горох



Базилек



ді төмендету. Өскіндер «жаман»
деңгейін төмендетеді. Ыдыс
қалады.

Бәсекелестік ортаны талдау:
өкелестер: жылыжайларда
халық тұтынатын аскөктер
ы

кейін жақсы өнгеніне көз жеткізгеннен
кейін оны жаппай сатып алыңыз.

4. Өсу әлеуеті және ауқымдылығы:

- Жаңа нарықтарға шығу (халықаралық деңгейде онлайн сату).
- Өнімдерінің ассортиментін кеңейту.



5. **Әдіскер / білім беру** қо
материалдарын жасау
деңгейлеріне бейімдеу.
6. **Заңгер / Зияткерлік мен**
құқықтық қорғау, шар



Кинза



Свека



Горох



Базилек



МИКРОЖАСЫЛДАРДЫҢ АДАМ ӨМІРІНДЕГІ ПАЙДАСЫ

Жетекшісі: Аширбаева С.Б., Оразымбетова Г.А.
Автор: Нуркасым Н.К., Ганиқызы Г.

Стартаптың мақсаты: Адамның организмiне әсер ететiн өте бай витаминдердi одан әрi нарықта күшейтiп, бәсекелестiк қабiлетке ие болу.



МӘСЕЛЕ

- Өнімнің нарықта аз қолдануы
- Ақпараттың жеткіліксіз болуы
- Өнімнің халыққа пайдасын кеңінен тарауы



ШЕШІМ



- Маусымдық жоқ.
- Өсіру оңай.
- Жоғары өнімділік.
- Қарапайым технология.

ӨНІМ

- мейрамханалар мен кафелер,
- денсаулыққа арналған азық-түлік дүкендері,
- ауыл шаруашылығы көрмелері,
- интернет-дүкендер,
- жеке тапсырыстар.



ТЕХНИКАЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕР

Экономикалық көрсеткіштер

Күтілетін инвестициялар: 5 млн KZT
Қаржыландыру көзі: гранттар.
Өтеу мерзімі: 2-3 жыл
Болжамды кіріс:
- 1 жыл-1 млн KZT
- 2 жыл-2 млн KZT
- 3 жыл-2 млн KZT
Жобаның рентабельділігі: 30-50%



Техникалық көрсеткіштер

Құрал – жабдықтар: науалар, гидропоникаға арналған ерітінділер, тұқым сатып ал Бастапқы пайдаланушылар саны: 500-1000 адам
Пайдаланушылардың осуы: жылына 50%
Өнімнің орташа құны: айына 5 000-10 000 KZT



Әлеуметтік-экономикалық әсер

- Халықты пайдалы өніммен қамтамасыз ету
- Кросс маркетинг
- Жоғары сапа. Бұл химиялық тыңайтқыштарды қолданбай өсірілетін табиғи өнім.



ЗИЯТКЕРЛІК МЕН ШІКТІ ҚОРҒАУ

Осы кезеңде (TRL 1-3) микрожасылдар өсіру әдістері бойынша зерттеулер жүргізілді, стартап тұжырымдамасы әзірленді және мақсатты топтар анықталды.
Зияткерлік меншік объектілері:
♦ Жергілікті жағдайларды ескере отырып, микрожасылдар өсірудің түпнұсқа әдісі – (техникалық шешім болған кезде ноу-хау немесе өнертабыс ретінде қорғалуы мүмкін).
♦ Өнімдерін тез өсінуге арналған коректік қоспалардың құрамы мен пропорциялары – (бірегейлігі расталған кезде ноу-хау немесе патент ретінде ресімделуі мүмкін).
♦ Әр түрлі микрожасылдардың ыңғайлы осу параметрлері бойынша мәліметтер базасы – (жеткілікті түпнұсқалықпен мәліметтер базасы ретінде тіркелуі мүмкін).
♦ Өсітесілердің тиімділігі расталған және пилоттық компаниялар құрылғаннан кейін келесі кезеңдерге (TRL 4-6) құқықтық қорғауды (патент, авторлық құқық немесе ноу-хау) ресімдеу жоспарлануда.

КОМАНДА

- Жоба жетекшісі / CEO - стратегиялық басқару, серіктестікті дамыту, инвестицияларды тарту.
- Қаржы сарапшысы / Бас маман - білім беру бағдарламаларын әзірлеу, инвестициялық стратегияларды талдау.
- Техникалық директоры (CTO) / Әзірлеуші - пифрлық платформаны құру және қолдау, чатбот пен қаражы құралдарын әзірлеу.
- Маркетинг және жасалыну бойынша маман - маркетингтік стратегияны әзірлеу, әлеуметтік желілер арқылы жылжыту, жарнама.
- Әдіскер / Білім беру институт-менеджері - оқу материалдарын жасау, бағдарламаларды әртүрлі білім деңгейлеріне бейімдеу.
- Зенсор / Зияткерлік меншік жөніндегі маман - Стартапты құқықтық қорғау, шарттармен жұмыс.



БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК

- Бірегейлік және негізгі артықшылықтар:
 - Төмен калория мөлшері. Жасыл қашуды жеу арқылы артық салмақтың ең аз мөлшерін де алу мүмкін емес.
 - Жоғары өнімділік. Асқазан-ішек жолдарының аурулары бар адамдар үшін проблема жоқ.
 - Өнімдерінің төмендету. Өскіндер «жамаан» өнімдерінің деңгейін төмендетеді. Ыдыс за болып қалады.
 - Ыдыс пен бәсекелестік ортаны талдау: Негізгі бәсекелестер: жылжыайларда өсілетін халық тұтынатын асқөктер ымдасы
- Бәсекелестер үшін кіру келергілері:
 - Тұқымдарды дұрыс таңдау. Дүкендегі қаптардағы тұқымдардың «мінез-құлқы» болжау мүмкін емес, мысалы, микрожасылдар өнбейді. Өңделмеген шикізатты сатып алған дұрыс, содан кейін жақсы өнгеніне көз жеткізгеннен кейін оны жаппай сатып алыңыз.
- Өсу әлеуеті және ауқымдылығы:
 - Жаңа нарықтарға шығу (халықаралық деңгейде онлайн сату).
 - Өнімдерінің ассортиментін кеңейту.

