



Полезность микрозелени в жизни человека

Руководитель: Аширбаева С. Б., Оразымбетова Г. А.

Автор: Нуркасым Н.К., ГАНИКЫЗЫ Г.



Цель стартапа: еще больше укрепить на рынке очень богатые витамины, влияющие на организацию человека, и обрести конкурентоспособность.

Проблема
Меньше использования продукта на рынке
Недостаточная информация
Широкое распространение пользы продукта для



Решение



Нет сезонных. Легко выращивать. Высокая производительность. Простая технология.

продукт

- рестораны и кафе, магазины здорового питания, сельскохозяйственные выставки, интернет-магазины, индивидуальные заказы.



ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Экономические показатели
Ожидаемые инвестиции: 5 миллионов KZT
Источник финансирования: гранты.
Срок погашения: 2-3 года
прогнозируемый доход: 1 год-1 млн KZT
2 года-2 млн KZT
3 года-2 млн KZT
Рентабельность проекта: 30-50%

Технические показатели
Платформа: Чистая прибыль, Рентабельность, Инвестиции
Оборудование: Лотки, Растворы для гидропоники, покупка семян
Начальное количество пользователей: 500-1000 человек
Рост пользователей: 50 в год
% Средняя стоимость продукта: 5 000-10 000 KZT в месяц

Социально-экономический эффект
Обеспечение населения полезной продукцией
Кросс-маркетинг
Высокое качество. Это натуральный продукт, который выращивают без использования химических удобрений.



КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

1. Уникальность и основные преимущества: Низкая калорийность. Даже минимальное количество лишнего веса невозможно получить, съев зеленые побеги. Высокая усвояемость. Для людей с заболеваниями желудочно-кишечного тракта проблем нет. Снижение холестерина. Ростки снижают уровень «плохого» холестерина. Посуда остается чистой.
2. Анализ рынка и конкурентной среды: Основные конкуренты: семейство укропов народного потребления, выращиваемых в теплицах

3. Барьеры для входа для конкурентов: Правильный выбор семян. «Поведение» семян в мешках в магазине непредсказуемо, например, микрозелень не прорастает. Лучше всего покупать необработанное сырье, а затем покупать его оптом, убедившись, что оно хорошо проросло.

4. Потенциал роста и масштабируемость: Выход на новые рынки (онлайн-продажи на международном уровне). Расширение ассортимента продукции.



ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Текущий уровень технологической готовности (TRL 1-3)
Проведены фундаментальные исследования, разработана концепция платформы. Определены целевые группы и основные функциональные модули системы. Создан оригинальный образовательный контент и прототип чат-бота. Объекты интеллектуальной собственности: объекты промышленной собственности, интеллектуальная собственность: изобретение, полезная модель, промышленный образец, техническое решение. План защиты интеллектуальной собственности: Регистрация авторских прав на курсы, методики и учебные материалы. Защита базы данных и клиентской информации в соответствии с нормами безопасности.

КОМАНДА

1. Руководитель проекта / CEO-стратегическое управление, развитие партнерства, привлечение инвестиций. Финансовый эксперт / главный аналитик-разработка образовательных программ, анализ инвестиционных стратегий. Технический директор (технический директор) / разработчик - создание и поддержка цифровой платформы, разработка чат-ботов и финансовых инструментов. Специалист по маркетингу и продвижению-разработка маркетинговой стратегии, продвижение через социальные сети, реклама. Методист / образовательный контент-менеджер-создание учебных материалов, адаптация программ к различным уровням знаний. Юрист / специалист по интеллектуальной собственности-правовая защита стартапа, работа на условиях.

