

Польза 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 рынкеНедостаточная информацияШирокое распространение



Решение



Нет сезонных. Легко выращивать. Высокая производительность. Прос тая технология.

продукт

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



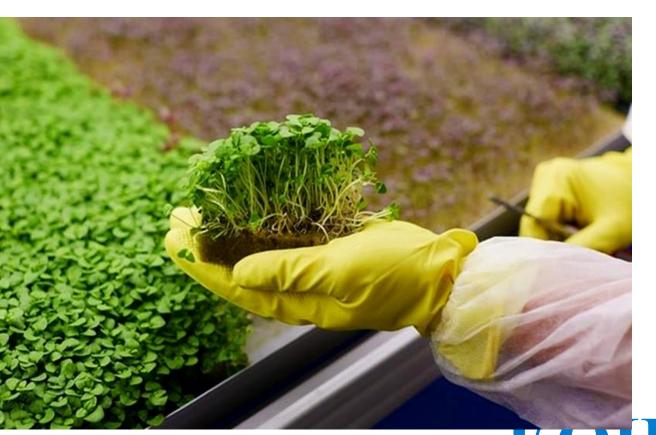
ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Экономические показатели

Ожидаемые инвестиции: 5 миллионов КZТ Источник финансирования: гранты.Срок погашения: 2-3 года прогнозируемый доход: 1 год-1 млн КZТ2 года-2 млн КZТ3 года-2 млн КZТ Рентабельность проекта: 30-50%

Технические показатели
Платформа: Чистая прибыль,
Рентабельность,
ИнвестицииОборудование: Лотки,
Растворы для гидропоники, покупка
семян Начальное количество
пользователей: 500-1000 человекРост
пользователей: 50 в год% Средняя
стоимость продукта: 5 000-10 000 КZТ
в месяц

Социально-экономический эффектОбеспечение населения полезной продукциейКроссмаркетингВысокое качество. Это натуральный продукт, который выращивают без использования химических удобрений.







- ОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЕ
- 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 чатбота. Объекты интеллектуальной собственности объекты промышленной собственности интеллектуальная собственность изобретение, полезная модель промышленный образец, техническое решениеПлан 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 / СЕО-стратегическое управление, развитие партнерства, привлечение инвестиций. Финансовый эксперт / главный аналитикразработка 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 контентменеджер-создание учебных материалов, адаптация программ к различным уровням знаний. Юрист / специалист по интеллектуальной собственностиправовая защита стартапа, работа на условиях.

