



# МИКРОЖАСЫЛДАРДЫҢ АДАМ ӨМІРІНДЕГІ ПАЙДАСЫ

Жетекшісі: Аширбаева С.Б., Оразymbетова Г.А.  
Автор: Нуркасым Н.К., Гашиқызы Г.

Стартаптың мақсаты: Адамның организміне әсер ететін өте бай витаминдерді одан әрі нарықта күшейтіп, бәсекелестік қабілетке ие болу.



## МӘСЕЛЕ

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



## ШЕШІМ



- Маусымдық жоқ
- Өсіру оңай
- Жоғары өнімділік
- Қарнайым технология

## ӨНІМ

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



## ТЕХНИКАЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕР

### Экономикалық көрсеткіштер

Күтілетін инвестициялар: 5 млн KZT  
Қаржыландыру көзі: гранттар.  
Өтеу мерзімі: 2-3 жыл  
Бөлшектің кірісі:  
- 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 өсуі: жылына 50%  
Өнімнің орташа құны: айына 5 000-10 000 KZT

### Әлеуметтік-экономикалық әсер

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



## БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК

1. Бірегейлік және негізгі артықшылықтар:
  - Төмен калория мөлшері. Жасыл қашуды жеу арқылы артық салмақтың ең аз мөлшерін де алу мүмкін емес.
  - Жоғары сінімділік. Асқазан-ішек жолдарының аурулары бар адамдар үшін проблема жоқ.
  - Холестеринді төмендету. Өскіндер «жаман» холестерин деңгейін төмендетеді. Ыдыс таза болып қалады.
2. Нарық пен бәсекелестік ортаны талдау:
  - Негізгі бәсекелестер: жылыжайларда өсірілетін халық тұтынатын асқөктер тұқымдасы

3. Бәсекелестер үшін кіру кедергілері:
  - 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 жашпай сатып алыңыз.
4. Өсу әлеуеті және ауқымдылығы:
  - Жаңа нарықтарға шығу (халықаралық деңгейде онлайн сату).
  - Өнімдерінің асортиментін кеңейту.



## ЗИЯТКЕРЛІК МЕНШІКТІ ҚОРҒАУ

Осы кезеңде (TRL 1-3) микрожасылдарды өсіру әдістері бойынша тәртәулер жүргізіледі, стартап тұрғызылған ағасы әзірленіп және мақсатты тәртәу анықталады.

Зияткерлік меншік объектілері:

- ◆ Жергілікті жағдайларды есепте отырып, микрожасылдарды өсірудің түпнұсқа әдісі – (техникалық шешім болған кезде шу-хау немесе овертабас ретінде қорғалды мүмкін).
- ◆ Өсімдіктердің тез өсуіне арналған көрсеткіс көрсеткіштерін зерттеу мен пропараналары – (бірегейлігі расталған кезде шу-хау немесе патент ретінде рәсімделуі мүмкін).
- ◆ Өр түрлі микрожасылдардың оңтайлы өсу параметрлері бойынша мәліметтер базасы – (жеткілікті түпнұсқалықпен мәліметтер базасы ретінде тіркелуі мүмкін).

Әдістерінің тиімділігі расталғаннан және интеллектуалды құралдар құрылғаннан кейін келесі кезеңдерде (TRL 4-6) құқықтық қорғауды (патент, авторлық құқық немесе шу-хау) рәсімдеу жоспарланады.

## КОМАНДА

1. Жоба жетекшісі / CEO - стратегиялық басқару, серіктестікті дамыту, инвестицияларды тарту.
2. Қаржы сарапшысы / бас таңдаушы-білім беру бағдарламаларын әзірлеу, инвестициялық стратегияларды талдау.
3. Тестілеуші директоры (CTO) / әзірлеуші - шіркеулік платформаны құру және қолдау; чатбот пен қаржы құралдарын әзірлеу.
4. Маркетинг және жеткізету бойынша маман-маркетингтік стратегияны әзірлеу, әлеуметтік желілер арқылы жылдағу, жарнама.
5. Әдісгер / білім беру контент-менеджері - өсу материалдарын жасау, бағдарламаларды әртүрлі білім деңгейлеріне бөйілеу.
6. Заңгер / Зияткерлік меншік жеткізетін маман-Стартапты құқықтық қорғау, нарт тармен жұмыс.

