

Польза микрозелени в жизни человека

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

Автор: Нуркасым Н.К., Ганикызы Г.

Цель стартапа: Дальнейшее укрепление рынка высокоэффективных витаминов, влияющих на организм человека, и повышение конкурентоспособности.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Экономические показатели	Технические характеристики	Социально-экономическое воздействие
<i>Ожидаемые инвестиции: 5 млн тенге Источник финансирования: гранты. Срок окупаемости: 2-3 года. Ожидаемый доход: 1 год – 1 млн тенге 2 года – 2 млн тенге 3 года – 2 млн тенге Рентабельность проекта: 30-50%</i>	<i>Платформа: чистая прибыль, рентабельность, инвестиции Инструменты: поддоны, гидропонные решения, закупка семян Количество первых пользователей: 500–1000 человек Рост числа пользователей: 50% в год Средняя стоимость продукта: 5000–10 000 тенге в месяц</i>	<i>Обеспечение населения полезными продуктами Кросс-маркетинг Высокое качество. Натуральный продукт, выращенный без использования химических удобрений.</i>

ПРОБЛЕМА

- Низкий уровень проникновения продукта на рынок
- Недостаточная информированность
- Широкое распространение информации о преимуществах продукта среди населения

РЕШЕНИЕ

- Отсутствие сезонности.
- Простота выращивания.
- Высокая урожайность.
- Простая технология.

ПРОДУКТ

- Рестораны и кафе,
- Магазины здорового питания,
- Сельскохозяйственные выставки,
- Интернет-магазины,

- Индивидуальные заказы.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

1. Уникальность и основные преимущества:

Низкая калорийность. Употребляя зелёные ростки, невозможно набрать даже малейший лишний вес.

Высокая усвояемость. Не вызывает проблем у людей с заболеваниями ЖКТ.

Снижение уровня холестерина. Ростки снижают уровень «плохого» холестерина. Посуда остаётся чистой.

2. Анализ рынка и конкурентной среды:

Основные конкуренты: семейство луковых, употребляемое населением, выращиваемое в теплицах.

3. Барьеры входа для конкурентов:

Правильный выбор семян. Невозможно предсказать «поведение» семян в пакетиках в магазине, например, микрозелень не прорастает. Лучше закупать необработанное сырьё, а затем, убедившись в хорошей всхожести, закупать оптом.

4. Потенциал роста и масштабируемость:

Выход на новые рынки (международные онлайн-продажи). 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.

Разработан начальный образовательный контент и прототип чат-бота.

- Объекты интеллектуальной собственности
- Объекты промышленной собственности
- Объекты интеллектуальной собственности
- Изобретение, полезная модель
- Промышленный образец, техническое решение

План защиты интеллектуальной собственности

Регистрация авторских прав на курсы, методики и учебные материалы.

Защита баз данных и клиентской информации в соответствии со стандартами безопасности.

КОМАНДА

Руководитель проекта / Генеральный директор - стратегическое управление, развитие партнерских отношений, привлечение инвестиций.

Финансовый аналитик / Главный аналитик - разработка образовательных программ, анализ инвестиционных стратегий.

Технический директор (СТО) / Разработчик - создание и поддержка цифровой платформы, разработка чат-ботов и финансовых инструментов.

Специалист по маркетингу и продвижению - разработка маркетинговой стратегии, продвижение в социальных сетях, реклама.

Методист / Менеджер по образовательному контенту - создание учебных материалов, адаптация программ к разным уровням образования.

Юрист / Специалист по интеллектуальной собственности - юридическая защита стартапов, работа с договорами.



