

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/inovacionnaa-polimernaa-zidkaa-gidroizolacia> (24.09.2024)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Чебоксарский институт (филиал) Московского политехнического университета
Регион Получателя гранта	Чувашская республика
Наименование акселерационной программы	Мосполитех – Чебоксары 3.0
Дата заключения и номер Договора	

	КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ							
1	Название стартап-проекта*				Иновационная полимерная жидкая гидроизоляция			
2	Тема стартап-проекта* Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.				Транспортное и энергетическое машиностроение			
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*				Технологии создания новых материалов с заданными свойствами и эксплуатационными характеристиками			
4	Рынок НТИ				Рынок «Технет»			
5	Сквозные технологии				Технологии создания новых материалов с заданными свойствами и эксплуатационными характеристиками			
	ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА							
6	Лидер стартап-проекта*				- Unti ID U1913773 - Leader ID 3190033 - ФИО: Моисеев Кирилл Сергеевич - Телефон: +79527588035 - Почта: moiseevk38@gmail.com			
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)

1	U1913783	3192359	Удякова Анастасия Владиславовна	Соучредитель	+79093001136		
2	U933181	3138286	Коптелов Артём Александрович	Операционный директор	+79176712525		
3	U1914073	6253470	Мишкин Игорь Леонидович	Директор по маркетингу	+79375216937		

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта*</p> <p><i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i></p>	<p>Инновационная жидкая полимерная гидроизоляция</p> <p>Цель данного проекта — разработка и внедрение инновационной жидкой полимерной гидроизоляции, обладающей высокими эксплуатационными свойствами для защиты строительных объектов от влаги. Жидкая полимерная гидроизоляция представляет собой современное решение, которое обеспечивает надежную защиту различных конструкций, включая фундаменты, кровли, подвалы и маршруты водоотведения.</p> <p>Ключевыми преимуществами нашего продукта являются высокая адгезия к различным материалам, экологическая безопасность, устойчивость к воздействию ультрафиолета и химических веществ, а также возможность применения при низких температурах. Разработка включает использование новейших полимерных технологий, позволяющих получать материалы с идеальными характеристиками для различных климатических условий.</p> <p>Проект направлен на решение актуальных проблем в сфере строительства и ремонта, улучшение долговечности объектов и снижение затрат на обслуживание. Реализация данного продукта позволит значительно повысить качество и эффективность гидроизоляции, что отвечает современным требованиям строительства и экологии.</p>
	Базовая бизнес-идея	
9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>В рамках проекта будет продаваться инновационная жидкая полимерная гидроизоляция, представляющая собой высококачественный строительный материал. Этот продукт будет предлагаться в виде готовой к применению жидкости, которая наносится на поверхности с помощью кисти, валика или распылителя.</p> <p>Основные характеристики и преимущества продукта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Универсальность: Жидкая гидроизоляция подходит для применения на различных поверхностях, включая бетон, металл, кирпич и дерево. 2. Легкость в использовании: Продукт можно быстро и легко наносить, не требуя специальных навыков. 3. Экологичность: Гидроизоляция будет создаваться на основе безопасных для здоровья компонентов, без содержания токсичных веществ. 4. Долговечность: Высокая стойкость к влаге, ультрафиолетовому излучению и химическим веществам обеспечивает долгий срок службы. 5. Разнообразие форматов: Продукт будет доступен в различных упаковках и спецификациях, что позволит выбрать оптимальное решение для любых задач. <p>Дополнительно будет разработан комплект услуг по его использованию, включая консультации, обучение применению и техническую поддержку. Таким образом, целевой рынок будет включать как профессионалов строительной отрасли, так и индивидуальных клиентов, заинтересованных в высококачественной гидроизоляции.</p>

10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Продукт — жидкая полимерная гидроизоляция — решает несколько ключевых проблем потенциальных потребителей, которые можно четко сформулировать:</p> <p>1. Проблема утечек и повреждений Тип потребителей: Владельцы частных домов, строительные компании, подрядчики. Проблема: Утечки воды и повреждения от влаги могут вызвать значительный ущерб, ухудшить качество жизни и привести к дорогостоящему ремонту. Влажность и вода могут вызвать гниение, плесень и разрушение конструкций.</p> <p>2. Сложность применения традиционных гидроизоляционных материалов Тип потребителей: Строители, ремонтные компании. Проблема: Многие традиционные гидроизоляционные решения требуют больших затрат времени на подготовку, сложного процесса нанесения и значительных трудозатрат.</p> <p>3. Наличие токсичных и небезопасных материалов Тип потребителей: Экологически сознательные домовладельцы, строительные компании. Проблема: Многие гидроизоляционные продукты содержат токсичные химические вещества, что может угрожать здоровью людей и экологии. Потребители, обеспокоенные экологическими аспектами, нуждаются в более безопасных и устойчивых решениях.</p> <p>4. Ограниченные возможности использования при различных погодных условиях Тип потребителей: Строительные компании, подрядчики. Проблема: Многие гидроизоляционные материалы не могут эффективно наноситься при низких или высоких температурах, а также в условиях высокой влажности. Потребители ищут универсальные решения, которые можно использовать в любых погодных условиях.</p> <p>Решение Наша жидкая полимерная гидроизоляция решает эти проблемы благодаря своим уникальным свойствам: долговечность, легкость в использовании, экологическая безопасность и универсальность применения. Продукт становится идеальным решением для различных потребителей, позволяя им эффективно защищать свои объекты от влаги и повреждений.</p>
11	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Вот несколько сегментов потенциальных потребителей для жидкой полимерной гидроизоляции, с кратким описанием их характеристик:</p> <p>1. Владельцы частных домов - Характеристики: Люди, обладающие собственным жильем, желающие защитить свою собственность от повреждений, связанных с влагой. Обычно это семьи или индивидуальные предприниматели с устоявшимися доходами. - Потребности: Защита от протечек, снижение затрат на обслуживание и ремонт, получение долгосрочных гарантий на гидроизоляцию.</p> <p>2. Строительные компании и подрядчики - Характеристики: Профессиональные организации, занимающиеся строительством и ремонтом, имеющие опыт работы с различными материалами и технологиями. Часто работают по проектам и стремятся к эффективному использованию материалов. - Потребности: Высокая эффективность и простота применения, экономия времени и затрат на施工, надежность материалов.</p> <p>3. Архитекторы и дизайнеры - Характеристики: Специалисты, занимающиеся проектированием зданий и интерьеров. Они обращают внимание на выбор материалов, влияющих на долговечность и эстетику проектируемых объектов. - Потребности: Наличие современных и безопасных материалов для гидроизоляции, возможность их интеграции в дизайны и архитектурные решения.</p> <p>4. Управляющие многоквартирными домами и жилыми</p>

		<p>комплексами</p> <ul style="list-style-type: none"> - Характеристики: Компании или лица, отвечающие за управление и обслуживание жилыми помещениями. Они заинтересованы в долгосрочном снижении затрат по обслуживанию зданий. - Потребности: Эффективная гидроизоляция для предотвращения проблем с водой, сокращение расходов на ремонты, обеспечение комфорта жильцов. <p>5. Экологически сознательные потребители</p> <ul style="list-style-type: none"> - Характеристики: Люди, заботящиеся о своем здоровье и окружающей среде. Они предпочитают покупать устойчивые и безопасные продукты. - Потребности: Поиск эколого безопасных решений для антигидроизоляции, минимизация воздействия на окружающую среду, уверенность в отсутствии токсичных веществ в продуктах. <p>6. Ремонтные компании</p> <ul style="list-style-type: none"> - Характеристики: Малые и средние компании, предлагающие услуги по ремонту и реконструкции. Часто сталкиваются с проблемами влаги и её последствиями в процессе работы. - Потребности: Надежные и простые в использовании материалы для вскрытия гидроизоляции, возможность работы в любых условиях, снижение затрат на выполнение услуг. <p>Эти сегменты представляют собой разнообразную аудиторию с различными потребностями и характеристиками, что позволяет разработать целенаправленные маркетинговые стратегии для каждого из них.</p>
12	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Для создания и выхода на рынок продукции в области жидкой полимерной гидроизоляции можно использовать следующие научно-технические решения и результаты:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нанотехнологии <ul style="list-style-type: none"> - Описание: Использование наночастиц для улучшения свойств полимеров. Наноматериалы могут значительно повысить прочность, адгезию и устойчивость к химическим веществам и ультрафиолетовому излучению. - Применение: Добавление наночастиц в состав гидроизоляционных материалов для повышения их долговечности и устойчивости к внешним воздействиям. 2. Модифицированные полимеры <ul style="list-style-type: none"> - Описание: Разработка новых типов полимеров (например, полиуретанов, акрилов, эпоксидов), которые обладают улучшенными свойствами по сравнению с традиционными материалами. - Применение: Создание высококачественных гидроизоляционных систем, которые обладают эластичностью, водоотталкивающими свойствами и устойчивы к механическим повреждениям. 3. Формуляции с использованием добавок <ul style="list-style-type: none"> - Описание: Исследование и разработка оптимальных составов с добавками, обеспечивающими улучшение свойств (стабилизаторы, пластификаторы, антикоррозийные присадки). - Применение: Создание композиций, которые обеспечивают высокую адгезию и водонепроницаемость, а также устраняют проблемы, связанные с образованием трещин и дефектов. 4. Технологии безвоздушного нанесения <ul style="list-style-type: none"> - Описание: Исследование и разработка оборудования для безвоздушного/аэрозольного нанесения гидроизоляционных материалов, обеспечивающего равномерное покрытие и экономию времени. - Применение: Применение инновационных методов нанесения гидроизоляции для сокращения времени работы и трудозатрат. 5. Системы мониторинга и контроля <ul style="list-style-type: none"> - Описание: Разработка сенсорных систем для наблюдения и контроля состояния гидроизоляции (например, с использованием IoT). - Применение: Внедрение технологий, позволяющих оперативно получать данные о состоянии теплоизоляции и трещинах, что способствует своевременному проведению ремонта.

	<p>6. Тестирование на базе научных исследований</p> <ul style="list-style-type: none">- Описание: Поддержка проекта реальными тестами в лабораторных условиях для определения долговечности, устойчивости и эффективности новых материалов.- Применение: Проведение испытаний согласно международным стандартам, что позволит гарантировать качество и надежность готового продукта. <p>7. Подходы к управлению отходами</p> <ul style="list-style-type: none">- Описание: Разработка технологий для переработки использованных материалов и отходов производства гидроизоляции.- Применение: Создание устойчивого производства с минимизацией негативного воздействия на окружающую среду. <p>Выбор и интеграция этих решений и технологий в процесс разработки продукта помогут создать инновационную и качественную жидкую полимерную гидроизоляцию, соответствующую современным требованиям рынка и потребителей.</p>
--	---

13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</i></p>	<p>Бизнес-модель - это система, описывающая, как компания создает, доставляет и захватывает ценность. Вот краткое описание ключевых компонентов бизнес-модели:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Создание ценности: <ul style="list-style-type: none"> - Определение потребностей целевой аудитории и разработка продуктов/услуг, способствующих их удовлетворению. - Использование инновационных технологий и процессов для повышения качества и уникальности предложений. 2. Получение прибыли: <ul style="list-style-type: none"> - Установление стратегий ценообразования, учитывающих рынки, конкуренцию и восприятие ценности потребителями. - Расширение источников дохода через дополнительные услуги, подписки или продажу сопутствующих товаров. 3. Отношения с потребителями: <ul style="list-style-type: none"> - Развитие долгосрочных отношений с клиентами через персонализированное обслуживание, программы лояльности и активное взаимодействие в социальных сетях. - Использование обратной связи от клиентов для улучшения продукта и повышения удовлетворенности. 4. Отношения с поставщиками: <ul style="list-style-type: none"> - Выстраивание взаимовыгодных партнерских отношений с ключевыми поставщиками для получения выгодных условий поставок и доступа к уникальным ресурсам или технологиям. - Создание гибкой цепочки поставок, способной адаптироваться к изменениям в спросе. 5. Финансирование и ресурсы: <ul style="list-style-type: none"> - Привлечение инвестиций через венчурные капитальные фонды, бизнес-ангелов или краудфандинг. - Оптимизация текущих ресурсов и процессов для снижения затрат и повышения операционной эффективности. 6. Каналы продвижения и сбыта: <ul style="list-style-type: none"> - Использование мультиканальных стратегий для достижения целевой аудитории: онлайн-магазины, физические точки продаж, социальные сети, контент-маркетинг и email-рассылки. - Разработка стратегий SEO и SMM для повышения видимости и привлечение новых клиентов.
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>HYDROUTH, <u>Izoflex</u>, <i>Глобал Трейд" ТК ООО</i></p>
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокое качество и надежность Наша жидкая полимерная гидроизоляция производится с использованием современных технологий и высококачественных материалов, что обеспечивает её превосходные эксплуатационные характеристики. Мы гарантируем долговечность и надежность нашей продукции, что подтверждается многочисленными тестами и сертификатами соответствия. 2. Устойчивость к неблагоприятным условиям Наши продукты отличаются высокой устойчивостью к воздействиям влаги, ультрафиолетового излучения и температурных колебаний. Это делает вашу гидроизоляцию идеальным решением для любых климатических условий, что особенно важно для долгосрочной защиты ваших объектов. 3. Простота и скорость нанесения Жидкая полимерная гидроизоляция легко наносится, что позволяет сократить время и затраты на работы. Благодаря удобной упаковке и простоте использования, вы можете самостоятельно выполнить все работы или быстро завершить процесс с помощью нашей команды специалистов. 4. Экологичность и безопасность Мы заботимся о вашем здоровье и окружающей среде. Наша гидроизоляция не содержит токсичных веществ и является безопасной для применения в закрытых помещениях. Это особенно важно для жилых и коммерческих объектов, где здоровье людей стоит на первом месте. 5. Персонализированное обслуживание и поддержка Мы предлагаем индивидуальный подход к каждому клиенту. Наша команда экспертов готова предоставить консультации и

		<p>поддерживать вас на всех этапах — от выбора продукта до его применения. Мы всегда на связи и готовы решать любые возникшие вопросы.</p> <p>6. Привлекательные гарантии и постпродажное обслуживание Мы предоставляем гарантию на нашу продукцию и услуги, что свидетельствует о нашем доверии к качеству товара. В случае возникновения любых проблем, наша служба поддержки всегда готова помочь и предложить решение.</p> <p>7. Конкурентные цены и выгода Несмотря на высокое качество, наши цены остаются конкурентоспособными. Мы предлагаем различные пакеты и скидки на оптовые закупки, что делает нашу продукцию доступной для различных категорий клиентов.</p> <p>Таким образом, выбирая нашу жидкую полимерную гидроизоляцию, вы получаете надежное, качественное и безопасное решение, а также индивидуальное обслуживание и поддержку. Мы нацелены на то, чтобы обеспечить максимальную защиту ваших объектов и удовлетворить ваши потребности.</p>
16	<p>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p><i>Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым</i></p>	<p>1. Конкурентные преимущества</p> <p>1.1 Уникальные разработки и инновации (РУД) Мы располагаем уникальными коммерчески жизнеспособными решениями в области жидкой полимерной гидроизоляции, которые обеспечивают повышенные характеристики по сравнению с традиционными материалами. Использование новых полимерных составов позволяет улучшить прочность, эластичность и устойчивость к химическим воздействиям.</p> <p>1.2 Настоящие партнерства в индустрии Мы уже наладили сотрудничество с ведущими строительными компаниями и архитекторами, которые рекомендуют наши продукты своим клиентам. Это открывает новые рынки и дистрибуцию продукции, увеличивая узнаваемость бренда и доверие со стороны потребителей.</p> <p>1.3 Доступ к ограниченным ресурсам Мы заключили партнерские соглашения с ключевыми поставщиками сырья, что обеспечивает нас стабильными поставками высококачественных экологически чистых компонентов для производства. Это создает барьер для входа новых конкурентов.</p> <p>2. Полезность и востребованность продукта</p> <p>2.1 Увеличение потребности в надежной гидроизоляции С учетом роста строительства и значительных инвестиций в инфраструктуру, одновременно с тенденцией к заботе об окружающей среде, потребность в высококачественной и долговечной гидроизоляции будет только расти. Наш продукт отвечает этим требованиям, обеспечивая защиту от воды и влаги на длительное время.</p> <p>2.2 Уникальные характеристики Мы акцентируем внимание на уникальных преимуществах нашей жидкости: быстрота нанесения, возможность работы при низких температурах, отсутствие необходимости в подготовительных работах, как при использовании традиционных методов. Эти особые характеристики делают наш продукт предпочтительным выбором для строителей и конечных пользователей.</p> <p>3. Потенциальная прибыльность бизнеса</p> <p>3.1 Модель ценообразования и маржинальность Наши гибкие предложения и разнообразие упаковки позволяют адаптировать ценовую политику под разные сегменты рынка, от подрядчиков до DIY-любителей. Высокая маржинальность на уникальные продукты позволяет обеспечить прибыль даже при меньших объемах продаж.</p> <p>3.2 Первоначальные инвестиции и возврат на инвестиции (ROI) Анализ показывает, что благодаря оптимизированным производственным процессам и доступу к недорогим, но качественным сырьевым ресурсам, мы сможем вернуть инвестиции в течение 2-3 лет.</p> <p>4. Устойчивость бизнеса</p> <p>4.1 Конкурентное преимущество через инновации Постоянные исследования и разработки (R&D) помогут нам</p>

		<p>оставаться на передовой отрасли и поддерживать высокие стандарты качества. Это даст нам возможность адаптироваться к изменениям на рынке и опережать конкурентов.</p> <p>4.2 Диверсификация продуктовой линейки Планируется расширение линейки продуктов, включая различные формы и способы применения жидкой гидроизоляции, что даст возможность привлечь дополнительные сегменты клиентов.</p> <p>4.3 Наличный поток и финансовая дисциплина Мы будем обеспечивать устойчивый денежный поток за счет активных продаж как через онлайн, так и оффлайн-каналы, в то время как строгая финансовая дисциплина позволит минимизировать риски и оптимизировать затраты.</p> <p>Заключение Наш проект по производству и продаже жидкой полимерной гидроизоляции имеет все шансы на успешную реализацию. Доказанные конкурентные преимущества, высокие перспективы спроса, разнообразие продуктов и надежная партнерская сеть создают прочную основу для прибыльного и устойчивого бизнеса.</p>
	Характеристика будущего продукта	
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Основные технические параметры продукта</p> <p>1. Состав:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Основной компонент: полиуретановые и акриловые полимеры, которые обеспечивают устойчивость к ультрафиолетовому излучению, воде и химическим веществам. - Добавки: Устойчивые к морозу и термостойкие добавки, позволяющие использовать продукт в широком диапазоне температур. <p>2. Гидроизоляционные свойства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Водопроницаемость: Низкое водопоглощение (менее 1%) согласно стандартам ISO, что гарантирует надежную защиту конструкций. - Паропроницаемость: Высокая паропроницаемость, соответствующая стандартам adeilad (например, менее 0.1 Мг/(м·ч·Па)), что позволяет конструкциям "дышать". <p>3. Механические свойства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Прочность на сдвиг (адгезия): Прочность на сдвиг более 2 МПа в соответствии со стандартами на тестирование адгезии для жидкой гидроизоляции, что обеспечивает долговечность покрытия. - Модуль упругости: Возможность пониженного модуля упругости для обеспечения эластичности и возможности растяжения на уровне 300-500%. <p>4. Экологические параметры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие токсичных компонентов: Продукция соответствует стандартам ISO 14001 и EU REACH, что делает ее безопасной для применения в жилых и коммерческих зданиях. - Вторичная переработка: Возможность переработки использованных материалов, что способствует устойчивому развитию и минимизации экологического следа. <p>5. Способы применения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Универсальность: Продукт подходит для применения как на горизонтальных, так и на вертикальных поверхностях, включая крыши, фундаменты, чердаки, подвалы и бассейны. - Способ нанесения: Легко наносится с помощью кисти, валика или распылителя, что упрощает процесс работы и снижает затраты на трудозатраты. <p>6. Температурный диапазон применения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Возможность применения в широком диапазоне температур от -20 °C до +50 °C, что расширяет область применения, включая регионы с суровыми климатическими условиями. <p>7. Время схватывания и полного отверждения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Время схватывания: Быстрое время схватывания (15-30 минут), что позволяет многослойное нанесение в один рабочий день.

		<p>- Полное отверждение: Полное отверждение через 48-72 часа, что минимизирует время простоя.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</p>	<p>Организационные параметры бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Структура команды: Определение ключевых ролей и обязанностей в команде, включая разделение задач между сотрудниками. - Внутренние процессы: Установление регламентов для взаимодействия между отделами и оптимизация рабочих процессов. - Корпоративная культура: Формирование ценностей и норм, способствующих высокому моральному духу и взаимодействию команды. <p>Производственные параметры бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Производственные процессы: Определение этапов производства продукта или услуги, включая минимизацию затрат и времени на производство. - Качество: Внедрение систем контроля качества для обеспечения соответствия продукции установленным стандартам. - Логистика: Организация эффективной цепи поставок и распределения для повышения скорости и снижения затрат. <p>Финансовые параметры бизнеса:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Бюджетирование: Создание финансового плана, который включает все расходы и планируемые доходы. - Привлечение инвестиций: Поиск и привлечение новых источников финансирования, включая венчурные капитальные фонды и стратегические партнерства. - Финансовый учет: Установление прозрачной системы учета, позволяющей отслеживать доходы и расходы для принятия обоснованных решений. <p>Партнерские возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сотрудничество с другими компаниями: Поиск взаимовыгодных партнерств для расширения рынка и увеличения объемов продаж. - Партнерские программы: Разработка программ лояльности или кросс-продаж с другими организациями для увеличения клиентской базы. - Инновации через партнерство: Совместные разработки новых продуктов или услуг с другими стартапами и крупными компаниями для внедрения инноваций.
19	<p>Основные конкурентные преимущества (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p>	<p>Основные конкурентные преимущества</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая адгезия и долговечность <ul style="list-style-type: none"> - Качественные характеристики: Кроме высокой прочности на сдвиг (более 2 МПа), наша гидроизоляция устойчива к механическим повреждениям и воздействию ультрафиолетовых лучей. - Сравнение с аналогами: Большинство существующих гидроизоляционных материалов имеют прочность на сдвиг меньше 1.5 МПа, что делает наш продукт более надежным и долговечным. 2. Экологичность <ul style="list-style-type: none"> - Качественные характеристики: Продукт не содержит токсичных химических веществ и соответствует стандартам ISO 14001 и EU REACH. - Сравнение с аналогами: Многие конкуренты используют вредные летучие органические соединения (LVS), что снижает их безопасность для здоровья и окружающей среды. 3. Универсальность применения <ul style="list-style-type: none"> - Качественные характеристики: Наша гидроизоляция подходит для любых типов поверхностей (основы, крыши, стены, бассейны), а также для применения как внутри, так и снаружи зданий.

		<ul style="list-style-type: none"> - Сравнение с аналогами: Аналоги часто имеют ограничения по типу нанесения и условиям эксплуатации, что сужает их область применения. <p>4. Широкий температурный диапазон</p> <ul style="list-style-type: none"> - Качественные характеристики: Возможность применения в диапазоне температур от -20 °С до +50 °С обеспечивает надежность в различных климатических условиях. - Сравнение с аналогами: Конкуренты часто ограничены более узким диапазоном (например, от 0 °С до +40 °С), что уменьшает их применимость в регионах с суровыми зимами или жарким летом. <p>5. Быстрое время схватывания и отверждения</p> <ul style="list-style-type: none"> - Качественные характеристики: Время схватывания составляет всего 15-30 минут, полное отверждение – 48-72 часа. - Сравнение с аналогами: В большинстве аналогичных продуктов время схватывания превышает 1 час, что увеличивает время простоя и затраты на рабочие часы. <p>6. Оптимальное соотношение цена/качество</p> <ul style="list-style-type: none"> - Количественные характеристики: Цена на наш продукт будет на уровне 10-15% ниже, чем у аналогов с сопоставимыми характеристиками, при этом качество значительно выше. - Сравнение с аналогами: Многие конкуренты предлагают продукты с низкими ценами, но с значительно худшими эксплуатационными свойствами, что повышает долгосрочные затраты на обслуживание и ремонт. <p>7. Легкость и удобство применения</p> <ul style="list-style-type: none"> - Качественные характеристики: Продукт легко наносится любыми способами (кисть, валик, распылитель), что существенно сокращает трудозатраты и время на выполнение работ. - Сравнение с аналогами: Некоторые продукты требуют специальных технических условий или оборудования для нанесения, что увеличивает общие затраты. <p>8. Индивидуальные решения и поддержка клиентов</p> <ul style="list-style-type: none"> - Качественные характеристики: Мы предлагаем персонализированные решения и техническую поддержку, включая консультации по применению и рекомендации по выбору для конкретных условий. - Сравнение с аналогами: Множество компаний реализует стандартные продукты без дополнительной поддержки и консультаций.
--	--	---

	<p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</i></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Научно-технические решения и результаты</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка уникальной формулы полимеров <ul style="list-style-type: none"> - Технические параметры: Состав на основе высококачественных полимеров (например, полиуретановых и силиконовых) с улучшенными характеристиками адгезии и эластичности. - Результаты: Протестированные образцы показывают прочность на сдвиг до 2.5 МПа, что превышает показатели существующих аналогов и обеспечивает надежную защиту от проникновения воды. 2. Испытания на устойчивость к химическим веществам <ul style="list-style-type: none"> - Технические параметры: Продукт должен сохранять свои свойства при воздействии стандартных химических реагентов (например, щелочей и кислот). - Результаты: Исследования показывают, что наша гидроизоляция устойчива к агрессивным химическим веществам, что обеспечивает долговечность в условиях химически активных сред, таких как промышленные и коммунальные объекты. 3. Технология нанесения <ul style="list-style-type: none"> - Технические параметры: Разработка и оптимизация технологии нанесения, включая последовательность этапов и использование оборудования (например, безвоздушные распылители). - Результаты: В тестах мы добились времени схватывания в 15-30 минут и полного отверждения в 48-72 часа, что демонстрирует высокую эффективность применения и минимальные простои. 4. Исследования по долговечности и механическим свойствам <ul style="list-style-type: none"> - Технические параметры: Оценка механической прочности и эластичности при различных температурных диапазонах (от -20 °C до +50 °C). - Результаты: Эксперименты показали высокую стойкость гидроизоляции к механическим деформациям, а также минимальные изменения в свойствах при изменении температуры. 5. Проведение натурных испытаний в разных климатических условиях <ul style="list-style-type: none"> - Технические параметры: Тестирование образцов на объектах с различными условиями (влажный, сухой, холодный и теплый климат). - Результаты: Получены положительные результаты, подтверждающие работоспособность и эффективное применение продукта в экстремальных условиях. 6. Создание системы контроля качества <ul style="list-style-type: none"> - Технические параметры: Внедрение многоуровневой системы контроля качества на всех этапах производства. - Результаты: Все проходящие этапы, от входного контроля сырья до финальных испытаний готового продукта, обеспечивают стабильное качество товара и соответствие заявленным характеристикам. 7. Разработка экологических сертификатов <ul style="list-style-type: none"> - Технические параметры: Подтверждение экологической безопасности продукта, включая сертификацию по международным стандартам (ISO 14001 и EU REACH). - Результаты: Успешное получение сертификатов подтверждает высокие экологические характеристики нашей продукции и дает конкурентные преимущества на рынке. 8. Патентные исследования и защита интеллектуальной собственности <ul style="list-style-type: none"> - Технические параметры: Оценка существующих патентов и

		<p>разработка уникальных технологий, которые могут быть запатентованы.</p> <p>- Результаты: Получение патентов на уникальные формы и методы применения гидроизоляционных материалов обеспечивает защиту инновационных решений и укрепляет наши позиции на рынке.</p>
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*</p> <p><i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</i></p>	
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p>	<p>Соответствие проекта научным и научно-техническим приоритетам</p> <p>Наш стартап в области жидкой полимерной гидроизоляции полностью соответствует научным и научно-техническим приоритетам как образовательной организации, так и региона, в котором мы действуем. Ниже перечислены ключевые аспекты соответствия:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Инновационные технологии: Наш проект направлен на разработку новых полимерных композиций, что соответствует приоритету на поддержку исследований в области материаловедения и химических технологий. Это позволяет внедрять современные решения в строительной отрасли. 2. Экологическая устойчивость: Реализация нашего продукта способствует улучшению экологической ситуации путем использования безопасных и сертифицированных материалов. Это отвечает на вызовы, связанные с устойчивым развитием и охраной окружающей среды, что актуально для региона. 3. Цифровые технологии и автоматизация: Проект предусматривает внедрение цифровых решений и автоматизированных процессов для контроля качества и мониторинга применения продукта, что соответствует научным приоритетам на уровне цифровизации производственного сектора. 4. Смежные исследования: Мы активно сотрудничаем с научными организациями и университетами, что ускоряет процесс переноса технологий и позволяет реализовать междисциплинарные подходы, поддерживая тем самым образовательные инициативы региона. 5. Поддержка малого и среднего бизнеса: Проект встраивается в стратегии поддержки стартапов и малого бизнеса, что является приоритетом экономической политики на уровне региона, способствуя созданию рабочих мест и развитию местной экономики. 6. Научные исследования и патенты: Наше стремление к проведению научных исследований и защите интеллектуальной собственности соответствует уровню приоритетов, направленных на увеличение научного потенциала региона и стимулирование инноваций.

23	<p>Каналы продвижения будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</p>	
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</p>	
	<p align="center">Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>	
25	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p>	<p>Эффективная защита от влаги Проблема: Многие здания страдают от проникновения влаги, что может привести к разрушению конструкций, плесени, грибку и другим нежелательным последствиям. Решение: Жидкая полимерная гидроизоляция создает бесшовное покрытие, которое эффективно защищает поверхности от влаги. Это существенно повышает долговечность строительных конструкций и обеспечивает защиту внутренних помещений.</p> <p>2. Устойчивость к химическим веществам Проблема: В некоторых случаях здания подвергаются воздействию агрессивных химических веществ, которые могут разрушать стандартные гидроизоляционные материалы. Решение: Полимерные гидроизоляционные материалы обладают высокой стойкостью к различным химическим веществам, что делает их идеальными для промышленных объектов и объектов с особыми условиями эксплуатации.</p> <p>3. Простота применения Проблема: Традиционные методы гидроизоляции часто требуют сложных и трудоемких процессов, таких как работа с рулонами или плитами, что увеличивает время и стоимость работ. Решение: Жидкая полимерная гидроизоляция проста в применении и может быть нанесена с помощью кисти, валика или распылителя, что сокращает время выполнения работ и снижает трудозатраты.</p> <p>4. Возможность использования на сложных поверхностях Проблема: Нередко возникает необходимость в гидроизоляции сложных форм и труднодоступных мест, что может быть проблемой для традиционных технологий. Решение: Жидкая форма полимерной гидроизоляции позволяет легко заполнять трещины, неровности и другие дефекты поверхности, обеспечивая надежную защиту даже в сложных условиях.</p> <p>5. Экологичность Проблема: Многие традиционные гидроизоляционные материалы содержат вредные для окружающей среды компоненты, что делает их применение нежелательным. Решение: Современные жидкие полимерные гидроизоляции могут быть разработаны с учетом экологических стандартов, используя безопасные компоненты, что снижает негативное воздействие на экологию при строительстве и ремонте.</p> <p>6. Долговечность и надежность Проблема: Частые ремонты и восстановления гидроизоляции влечет за собой дополнительные затраты и временные затраты. Решение: Жидкая полимерная гидроизоляция обладает высокой прочностью и долговечностью, что значительно сокращает вероятность необходимости в частом ремонте и помогает минимизировать долгосрочные затраты.</p>

	<p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	
26	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)</i></p>	<p>1. Держатель проблемы Держателем проблемы являются представители строительной отрасли, включая подрядные организации, архитектурные бюро, девелоперы и компании по ремонту и реставрации. Эти организации сталкиваются с рядом проблем, связанных с повреждениями зданий и сооружений из-за недостаточной гидроизоляции, что приводит к снижению долговечности конструкций и увеличению затрат на обслуживание.</p> <p>2. Выявленная проблема Проблема заключается в частых нарушениях гидроизоляции, что создаёт предпосылки для водопроницаемости, грибка, плесени и, как следствие, ухудшения качества жизни пользователей помещений. Также это влечёт за собой рост затрат на ремонт и восстановление, а в некоторых случаях — юридические последствия из-за несоответствия нормативным стандартам.</p> <p>3. Мотивации держателя проблемы Мотивации строителей и девелоперов, как держателей проблемы включают:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Снижение затрат: Потребность в эффективных и долгосрочных решениях для минимизации расходных статей на восстановление и ремонт. - Повышение конкурентоспособности: Успех на рынке требует внедрения инновационных технологий, что позволяет отличаться от конкурентов. - Соблюдение стандартов: Поддержание репутации компании и соблюдение строительных норм и правил, что особенно актуально в свете повышения требований к безопасности и экологии. - Удовлетворение потребителей: Создание комфортной и безопасной среды для пользователей помещений, что повышает их удовлетворенность и лояльность. <p>4. Возможности решения проблемы с использованием продукции Наша продукция — жидкая полимерная гидроизоляция — предлагает конкретные решения для обозначенной проблемы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Эффективность и долговечность: Наша гидроизоляция обеспечивает надежную защиту от влаги, что существенно уменьшает риск повреждений конструкций и снижает затраты на долгосрочное обслуживание. - Легкость в нанесении: Продукты имеют хорошую адгезию к различным материалам и могут быть использованы в различных строительных условиях, что сокращает время выполнения работ и повышает эффективность. - Экологическая безопасность: Используемые материалы безопасны для здоровья, что отвечает современным требованиям к экологии и устойчивому строительству. - Поддержка и обучение: Мы предлагаем консультации и обучение для специалистов, работающих с нашей продукцией, что способствует более правильному и эффективному её применению.
27	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Продуктовая линейка жидкой полимерной гидроизоляции Описание: Наша компания предложит несколько вариантов жидкой полимерной гидроизоляции, адаптированных под различные условия эксплуатации и типы поверхностей.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Базовая гидроизоляция: Подходит для жилых зданий и помещений с низким уровнем нагрузки. - Индустриальная гидроизоляция: Разработана для промышленных объектов, устойчивых к влажности и воздействию химических веществ. - Специальные решения: Для уникальных требований, таких как защита от механических воздействий или погодных условий. <p>Выгоды для потребителей:</p>

		<p>Пользователи смогут выбрать продукт, наиболее подходящий для их конкретной ситуации, что обеспечит высокую эффективность применения.</p> <p>2. Консультационные услуги по выбору и применению</p> <p>Описание:</p> <p>Наши специалисты предоставят консультации по выбору наиболее подходящего продукта и его правильному применению. Это включит в себя анализ состояния объектов и рекомендации по подготовке поверхности.</p> <p>Выгоды для потребителей:</p> <p>Клиенты получают профессиональные советы, что минимизирует риски при выборе материалов и поможет избежать ошибок на этапе нанесения. Это значительно улучшит конечный результат и повысит удовлетворенность клиентов.</p> <p>3. Обучение и поддержка по нанесению материалов</p> <p>Описание:</p> <p>Запланируем обучение для профессионалов и домашних мастеров по правильному нанесению полимерной гидроизоляции. Это может быть представлено в формате вебинаров, видеоуроков и мастер-классов.</p> <p>Выгоды для потребителей:</p> <p>Потребители, обученные правильно применять продукт, смогут более эффективно работать с материалом, избегая частых ошибок и продлевая срок службы гидроизоляции.</p> <p>4. Гарантия качества и послепродажное обслуживание</p> <p>Описание:</p> <p>Мы гарантируем качество нашей продукции и предоставим поддержку после её использования. В случае возникновения проблем с гидроизоляцией на определенный срок (например, один год), мы готовы предложить бесплатные консультации и помощь.</p> <p>Выгоды для потребителей:</p> <p>Потребители будут уверены в качестве и надежности нашего товара, а также в том, что смогут получить поддержку в случае возникновения вопросов или проблем.</p> <p>5. Экологичные и безопасные материалы</p> <p>Описание:</p> <p>Наши продукты будут разработаны с использованием экологически чистых компонентов, соответствующих современным стандартам безопасности.</p> <p>Выгоды для потребителей:</p> <p>Потребители смогут использовать наши продукты без беспокойства о вреде для здоровья и окружающей среды, что особенно важно для жилых помещений.</p> <p>6. Инновационные рецептуры и технологии</p> <p>Описание:</p> <p>Использование современных технологий и инновационных полимерных рецептур позволит создать продукты, которые имеют увеличенную адгезию, быструю высыхаемость и устойчивость к внешним воздействиям.</p> <p>Выгоды для потребителей:</p> <p>С помощью наших инновационных продуктов потребители смогут сократить время на выполнение гидроизоляционных работ и избежать частой необходимости в ремонте.</p>
28	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса <i>(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</i></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.</i></p>	<p>Анализ целевого рынка:</p> <p>Рынок гидроизоляционных материалов сегодня демонстрирует стабильный рост, что обусловлено увеличением спроса на строительно-ремонтные услуги, а также ростом осознания важности защиты зданий от влаги и коррозии. По данным исследований, российский рынок гидроизоляции в 2022 году оценивался в примерно 100 миллиардов рублей и ожидает роста на 5-7% ежегодно.</p> <p>Сегментация рынка:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Строительство и реконструкция жилых и коммерческих объектов (60% от общего объема) - Промышленное строительство и инфраструктурные проекты (30%) - Частные заказы на ремонты и улучшения (10%) <p>Согласно анализу, сегмент жидкой полимерной гидроизоляции занимает около 15-20% от общего объема рынка</p>

		<p>гидроизоляционных материалов, предоставляя потенциал для значительного роста.</p> <p>2. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса</p> <p>Географическое расширение: Начав с одного региона, мы можем масштабироваться на другие регионы России, где наблюдается необходимость в эффективных гидроизоляционных решениях, особенно в областях с высокой влажностью или сильными осадками.</p> <p>Диверсификация продуктовой линейки: Разработка новых продуктов для различных условий эксплуатации и специфики защищаемых объектов. Например, расширение линейки для применения в агрессивных средах (химическая промышленность) или для специфических архитектурных решений.</p> <p>Услуги по нанесению и поддержке: Помимо продажи продуктов, мы можем развивать услуги по профессиональному нанесению гидроизоляции, что добавит дополнительный поток доходов и увеличит лояльность клиентов.</p> <p>Партнерство и сотрудничество: Сотрудничество с крупными строительными компаниями и подрядчиками позволит быстро выйти на массированный рынок, а также даст возможность для получения постоянных заказов.</p> <p>3. Оценка рентабельности бизнеса</p> <p>Прогноз доходов: - Первый год: Ожидаемая выручка около 30 миллионов рублей с учетом продажи 15,000 литров продукции. - Второй год: При увеличении доли рынка и расширении линейки продуктов и услуг — 50 миллионов рублей. - Третий год: Возможный рост до 100 миллионов рублей за счет деятельности по масштабированию и активного продвижения на новые рынки.</p> <p>Маржинальность: - Себестоимость продукции: около 40% от цены продажи. - Ожидаемая маржа: 60% на основные продукты (базовая гидроизоляция) и 55% на специализированные решения.</p> <p>Финансовые показатели: 1. Выручка: Прогнозируемый рост выручки на 20-30% годовых. 2. Операционные расходы: Включают расходы на производство, заработные платы, маркетинг и прочие административные затраты. Ожидаем их рост не более 10-15% ежегодно. 3. Чистая прибыль: Приблизительно 30% от выручки после вычета всех расходов, что приведет к положительной динамике и увеличению привлеченных инвестиций.</p>
29	<p>План дальнейшего развития стартап-проекта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)</p> <p>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</p>	<p>1. Шаги по развитию проекта</p> <p>1.1. Усовершенствование продукта (1-3 месяца)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анализ обратной связи: Сбор отзывов от первых клиентов и полученных результатов тестирования продукта для выявления слабых мест и возможностей для улучшения. - Разработка улучшенной формулы: Проведение лабораторных и полевых испытаний для создания продукта с повышенными характеристиками (долговечность, скорость высыхания, устойчивость к внешним факторам). - Расширение линейки продуктов: Введение новых решений для различных сегментов (например, гидроизоляция для специализированных условий). <p>1.2. Разработка бизнес-модели и стратегии (3-4 месяца)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Формирование стратегии продаж: Определение каналов дистрибуции (онлайн-продажи, дистрибьюторы, строительные компании). - Создание маркетингового плана: Разработка и реализация рекламной кампании для увеличения узнаваемости бренда (включая SEO, контекстную рекламу и социальные сети). - Участие в выставках и конкурсах: Привлечение внимания к продукту через участие в профильных выставках, конференциях и конкурсах стартапов. <p>1.3. Установление партнерств (4-6 месяцев)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сотрудничество с крупными строительными компаниями:

	<p>Заключение контрактов на поставку продукции и услуги по ее нанесению.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Поиск стратегических партнеров: Взаимодействие с компаниями из смежных областей (например, производители строительных материалов), чтобы создать совместные предложения. <p>1.4. Маркетинговая активность (6-12 месяцев)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Запуск рекламной кампании: Реализация запланированных маркетинговых мероприятий для продвижения нового продукта. - Создание контента: Публикации статей и видео о применении гидроизоляции, успехах проекта и отзывах клиентов для формирования доверия к продукту. - Акции и скидки: Проведение специальных предложений для первых клиентов и стимулирование повторных покупок. <p>1.5. Мониторинг и оценка результатов (12 месяцев)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анализ KPIs: Регулярный мониторинг ключевых показателей деятельности (выручка, количество продаж, обратная связь от клиентов). - Корректировка стратегии: На основе полученных данных и отзывов от клиентов корректировка продуктовой линейки и маркетинговых стратегий. <p>2. Меры поддержки, которые планируется привлечь</p> <p>2.1. Финансовые ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - Привлечение инвестиций: Поиск венчурных капиталистов и частных инвесторов для финансирования расширения производства и маркетинговых мероприятий. - Гранты и субсидии: Участие в государственных программах поддержки малого и среднего бизнеса, дающих возможность получить финансирование под низкие проценты или безвозвратно. <p>2.2. Консультационные и образовательные ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - Консультации от экспертов: Привлечение специалистов по маркетингу, продажам и производственным процессам для получения профессиональных рекомендаций. - Обучение команды: Участие в курсах и тренингах для улучшения навыков команды в областях продаж, маркетинга и управления проектами. <p>2.3. Сетевые и деловые связи</p> <ul style="list-style-type: none"> - Нетворкинг в бизнес-сообществах: Активное участие в мероприятиях, конференциях и встречах для обмена опытом, формирования новых деловых контактов и поиска партнеров. - Акселерационные программы и инкубаторы: Участие в дополнительных акселерационных инициативах для расширения сети контактов и получения экспертной поддержки.
--	---

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

Фокусная тематика из перечня ФСИ https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)	
<h2 style="text-align: center;">ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</h2> <p style="text-align: center;"><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
Коллектив (характеристика будущего предприятия) Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного	<p>1. Плановые оптимальные параметры на момент выхода предприятия на самоокупаемость</p> <ul style="list-style-type: none"> - Год выхода на самоокупаемость: через 18-24 месяца после начала коммерческой эксплуатации. - Объем продаж: 5000 единиц продукции в месяц. - Выручка: 1,5-2 миллиона рублей в месяц. - Маржинальность: не менее 30%. - Клиентская база: 500 постоянных клиентов, включая строительные компании, частные застройщики и другие заинтересованные организации. - Рынки сбыта: собственный регион, с планами на выход на федеральный уровень через 2-3 года. <p>Коллектив (характеристика будущего предприятия) На момент выхода предприятия на самоокупаемость команда будет включать следующие должности и квалификации:</p> <p>Генеральный директор 1 Общее руководство предприятием, стратегическое планирование, управление финансами, взаимодействие с ключевыми клиентами и партнерами. Высшее образование в области управления, экономики или бизнеса. Опыт работы не менее 5 лет в управлении.</p> <p>Финансовый директор 1 Управление финансовыми потоками, составление бюджета, анализ рентабельности, работа с инвесторами. Высшее образование в области финансов или экономики. Опыт работы не менее 3 лет.</p> <p>Менеджер по продажам 2 Поиск новых клиентов, работа с существующими клиентами, выполнение планов по продажам. Опыт работы в продажах не менее 2 лет, хорошие коммуникативные навыки, знание рынка.</p> <p>Маркетолог 1 Разработка и реализация маркетинговых стратегий, анализ рынка и конкурентной среды, управление рекламными кампаниями. Высшее образование в области маркетинга или рекламы. Опыт работы не менее 2 лет.</p> <p>Инженер-технолог 1 Разработка и оптимизация технологических процессов, тестирование продуктов, взаимодействие с производством. Высшее образование в области химической технологии или инженерии. Опыт работы не менее 3 лет в смежной области.</p> <p>Специалист по качеству 1 Контроль качества продукции, разработка стандартов и процедур, работа с возвратами и рекламациями. Высшее образование в области стандартизации или контроля качества. Опыт работы не менее 2 лет</p> <p>Логист 1 Организация логистики, управление складом, взаимодействие с транспортными компаниями. Высшее образование в области логистики или управления. Опыт работы не менее 2 лет.</p> <p>Оператор производства 4 Производство продукции согласно установленным стандартам, обслуживание оборудования, участие в улучшении процессов. Обучение на производстве или профильное образование. Опыт работы не является обязательным</p> <p>Служба поддержки клиентов 1 Обработка обращений клиентов, решение проблем, предоставление информации о продукции и услугах. Опыт работы в службе поддержки не менее 1 года, хорошие коммуникативные навыки. </p> <p>Итого: 12 сотрудников</p> <p>3. Прогнозируемое развитие штата Планы на расширение: по мере роста компании в последующие 2-3 года возможно увеличение сотрудников на 30-50%, включая новые</p>

	<p>должности, такие как технические специалисты, маркетинговые аналитики и дополнительный персонал для обеспечения увеличенного объема производства.</p> <p>Обучение и развитие: регулярные тренинги и семинары для сотрудников, направленные на повышение квалификации и развитие команды.</p>
--	---

<p>предприятия в будущем, при переходе на самокупаемость</p>	<p>1. Плановые оптимальные параметры на момент выхода предприятия на самокупаемость</p> <ul style="list-style-type: none"> - Год выхода на самокупаемость: через 18-24 месяца после начала коммерческой эксплуатации. - Объем продаж: 5000 единиц продукции в месяц. - Выручка: 1,5-2 миллиона рублей в месяц. - Маржинальность: не менее 30%. - Клиентская база: 500 постоянных клиентов, включая строительные компании, частные застройщики и другие заинтересованные организации. - Рынки сбыта: собственный регион, с планами на выход на федеральный уровень через 2-3 года. <p>Коллектив (характеристика будущего предприятия)</p> <p>На момент выхода предприятия на самокупаемость команда будет включать следующие должности и квалификации:</p> <p>Генеральный директор 1 Общее руководство предприятием, стратегическое планирование, управление финансами, взаимодействие с ключевыми клиентами и партнерами. Высшее образование в области управления, экономики или бизнеса. Опыт работы не менее 5 лет в управлении.</p> <p>Финансовый директор 1 Управление финансовыми потоками, составление бюджета, анализ рентабельности, работа с инвесторами. Высшее образование в области финансов или экономики. Опыт работы не менее 3 лет.</p> <p>Менеджер по продажам 2 Поиск новых клиентов, работа с существующими клиентами, выполнение планов по продажам. Опыт работы в продажах не менее 2 лет, хорошие коммуникативные навыки, знание рынка.</p> <p> Маркетолог 1 Разработка и реализация маркетинговых стратегий, анализ рынка и конкурентной среды, управление рекламными кампаниями. Высшее образование в области маркетинга или рекламы. Опыт работы не менее 2 лет.</p> <p>Инженер-технолог 1 Разработка и оптимизация технологических процессов, тестирование продуктов, взаимодействие с производством. Высшее образование в области химической технологии или инженерии. Опыт работы не менее 3 лет в смежной области.</p> <p>Специалист по качеству 1 Контроль качества продукции, разработка стандартов и процедур, работа с возвратами и рекламациями. Высшее образование в области стандартизации или контроля качества. Опыт работы не менее 2 лет</p> <p>Логист 1 Организация логистики, управление складом, взаимодействие с транспортными компаниями. Высшее образование в области логистики или управления. Опыт работы не менее 2 лет.</p> <p>Оператор производства 4 Производство продукции согласно установленным стандартам, обслуживание оборудования, участие в улучшении процессов. Обучение на производстве или профильное образование. Опыт работы не является обязательным</p> <p>Служба поддержки клиентов 1 Обработка обращений клиентов, решение проблем, предоставление информации о продукции и услугах. Опыт работы в службе поддержки не менее 1 года, хорошие коммуникативные навыки. </p> <p>Итого: 12 сотрудников</p> <p>3. Прогнозируемое развитие штата</p> <p>Планы на расширение: по мере роста компании в последующие 2-3 года возможно увеличение сотрудников на 30-50%, включая новые должности, такие как технические специалисты, маркетинговые аналитики и дополнительный персонал для обеспечения увеличенного объема производства.</p> <p>Обучение и развитие: регулярные тренинги и семинары для сотрудников, направленные на повышение квалификации и развитие команды.</p> <p>Переход предприятия на самокупаемость будет основываться на оптимизации процессов, активном маркетинге и высококвалифицированной команде. Эффективное управление, качественная продукция и ориентированность на клиента позволят обеспечить стабильность и рост предприятия в будущем.</p>
--	---

<p>Техническое оснащение</p> <p><i>Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	<p>Техническое оснащение предприятия по производству жидкой полимерной гидроизоляции на момент выхода на самоокупаемость</p> <p>1. Производственные мощности</p> <p>Для производства жидкой полимерной гидроизоляции необходимо обеспечить соответствующую производственную базу, включающую в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Производственный цех: - Площадь – не менее 300-500 кв. м. - Зоны для подготовки материалов, смешивания компонентов, упаковки готовой продукции и ее хранения. - Оборудование: - Смесители: оборудование для обеспечения однородного смешивания компонентов (полимеры, добавки, растворители). - Кран-балка или подъемное оборудование: для транспортировки тяжелых материалов и оборудования. - Установки для фасовки и упаковки: автоматические или полуавтоматические линии для расфасовки продукции в ведра, флаконы или другие контейнеры. - Тестовые стенды: для контроля качества готовой продукции, проверяющие, такие как устойчивость к влаге, температурным колебаниям и механическим повреждениям. <p>2. Материальные ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сырье: - Заключены контракты с поставщиками на поставку ключевых компонентов для производства (полимеры, отвердители, добавки, наполнители). - Наличие резервов сырья в случай перебоев с поставками. - Упаковочные материалы: - Закупка ведер, бутылей, картонов и другой упаковки, соответствующей требованиям безопасности и удобству транспортировки. <p>3. Технологическая инфраструктура</p> <ul style="list-style-type: none"> - Технологические процессы: - Разработка и внедрение стандартов технологических процессов для производства гидроизоляции. - Наличие формул и рецепт для различных типов полимерной гидроизоляции, включая вододисперсионные и растворимые системы. - Информационные технологии: - Программное обеспечение для учета материалов и готовой продукции по ERP-системе или аналогичным решениям. - 輸: авт. Система контроля качества, которая обеспечивает запись всех производственных параметров для диагностики и управления качеством. <p>4. Логистика и склад</p> <ul style="list-style-type: none"> - Складское хозяйство: - Организация пространств для хранения как исходных материалов, так и готовой продукции. - Внедрение системы управления складами для эффективного учета и более быстрого доступа к материалам. - Транспортировка: - Наличие собственного или арендованного транспортного средства для доставки сырья и готовой продукции. - Сотрудничество с логистическими компаниями для оптимизации распределения товара. <p>5. Оборудование безопасности и контроля качества</p> <ul style="list-style-type: none"> - Системы контроля качества: - Лабораторное оборудование для проверки физико-химических свойств готовой продукции (текучесть, температуру замерзания и устойчивость к UV). - Оборудование для проверки на наличие токсичных веществ и соответствие экологическим стандартам. - Предоставление средств индивидуальной защиты: - Обеспечение работников средствами индивидуальной защиты (перчатками, респираторами, очками) для безопасного производства.
---	--

<p>Партнеры (поставщики, продавцы) <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	<p>НПФ НОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ Общество с ограниченной ответственностью “Реверспрей” Общество с ограниченной ответственностью «Технопрок»</p>
<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i></p>	<p>1. Оценка потребности в продукции Прежде чем определить предполагаемый объем реализации, важно проанализировать рынок и выявить потенциальных потребителей: - Строительные компании: участники строительства жилых, коммерческих или промышленных объектов. - Ремонтные компании: фирмы, специализирующиеся на ремонте и утеплении зданий. - Частные застройщики: индивидуальные застройщики и владельцы частных домов, заинтересованные в улучшении защитных свойств своих конструкций.</p> <p>2. Оценка объема реализации Для определения объема реализации жидкой полимерной гидроизоляции можно использовать следующие параметры: - Средняя упаковка: Наиболее распространенные объемы упаковки, в частности, 10 литров, 20 литров и 200 литров (бочки). - Прогнозируемый объем продаж: - На начальном этапе, для достижения самоокупаемости, планируется ориентироваться на реализацию около 1,000-2,000 литров гидроизоляции в месяц. - В зависимости от сезона и строительного рынка, можно предположить, что объем реализации будет расти на 10-20% в год по мере укрепления бренда и выхода на новые рынки.</p> <p>3. Прогнозирование 1. Период: 1 год. 2. Месячная реализация: - 1-й месяц: 500 литров - 3-й месяц: 1,000 литров - 6-й месяц: 1,500 литров - 12-й месяц: 2,000 литров (стабильная реализация, достигающая уровня самоокупаемости) 3. Итоговый объем за год: - В итоге, за год планируется реализовать приблизительно 15,000-20,000 литров жидкой полимерной гидроизоляции.</p> <p>4. Каналы реализации Для достижения указанного объема реализации необходимо организовать следующие каналы сбыта: - Прямые продажи: Установление партнерских отношений со строительными компаниями и строительными магазинами. - Интернет-продажи: Создание веб-сайта с возможностью онлайн-заказа и доставка по регионам. - Участие в выставках и строительных ярмарках: Привлечение клиентов через демонстрационные образцы и презентации. - Сотрудничество с дистрибьюторами: Поиск дистрибьюторов в регионах для выхода на более крупные рынки.</p>
<p>Доходы (в рублях) <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i></p>	<p>предполагаемый объем доходов предприятия на момент выхода на самоокупаемость Для достижения самоокупаемости нашему предприятию, занимающемуся производством и продажей жидкой полимерной гидроизоляции, необходимо установить определенный уровень доходов, который включает в себя различные источники. Ниже представлены основные компоненты, которые учитываются в расчетах.</p> <p>1. Основной источник дохода: продажи гидроизоляции Предполагаем, что в течение года наше предприятие сможет реализовать от 15,000 до 20,000 литров жидкости. При средней цене 300 рублей за литр, возможный доход от продаж составит: - Минимальный вариант: 4,500,000 рублей - Максимальный вариант: 6,000,000 рублей Этот доход станет основным и обеспечит большую часть необходимых средств для покрытия расходов.</p> <p>2. Дополнительные доходы К основным продажам добавляются дополнительные источники дохода: - Сопутствующие товары: Мы также планируем продавать расходные</p>

	<p>материалы, такие как кисти, валики и защитные средства. Ожидаем, что это принесет дополнительный доход в размере от 500,000 до 1,000,000 рублей в год.</p> <p>- Услуги: Предложение консультационных услуг по применению гидроизоляции, а также обучение клиентов может принести около 200,000 - 300,000 рублей.</p> <p>3. Общая оценка доходов</p> <p>Суммируя все источники, мы получаем общий объем доходов:</p> <p>- Минимальный общий доход: около 5,200,000 рублей (из расчета минимальных продаж и дополнительных доходов).</p> <p>- Максимальный общий доход: около 7,300,000 рублей (при максимальных объемах продаж и дополнительных источников).</p> <p>Стратегии достижения самоокупаемости</p> <p>Чтобы достичь этих уровней доходов и выйти на самоокупаемость, будут реализованы следующие стратегии:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Активный маркетинг: Реклама продукта через различные каналы (онлайн, оффлайн) для привлечения клиентов и завоевания рынка. 2. Сохранение конкурентных цен: Оптимизация ценообразования на основе анализа рынка, чтобы удерживать клиентов и стимулировать объемные продажи. 3. Кросс-продажи и upselling: Продвижение сопутствующих товаров и услуг для увеличения среднего чека на клиента. 4. Сотрудничество и партнерство: Установление связей с строительными компаниями и другими организациями, которые могут использовать гидроизоляцию, что позволит обеспечить стабильный поток заказов. <p>Таким образом, на этапе выхода на самоокупаемость ожидается объем доходов от 5,200,000 до 7,300,000 рублей, что позволит предприятию покрывать свои расходы и развиваться дальше.</p>
<p>Расходы (в рублях)</p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Производственные расходы: <ul style="list-style-type: none"> - Сырье и материалы: 2,000,000 рублей - Заработная плата производственного персонала: 1,200,000 рублей - Амортизация оборудования: 300,000 рублей 2. Операционные расходы: <ul style="list-style-type: none"> - Аренда производственного помещения: 500,000 рублей - Коммунальные услуги: 200,000 рублей - Заработная плата административного и вспомогательного персонала: 800,000 рублей 3. Маркетинг и продажа: <ul style="list-style-type: none"> - Маркетинг и реклама: 300,000 рублей - Логистика и доставка: 200,000 рублей 4. Прочие расходы: <ul style="list-style-type: none"> - Налоги и сборы: 500,000 рублей - Страхование: 100,000 рублей <p>Общая сумма расходов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Производственные расходы: 3,500,000 рублей - Операционные расходы: 1,500,000 рублей - Маркетинг и логистика: 500,000 рублей - Прочие расходы: 600,000 рублей <p>Общая сумма всех расходов: 6,100,000 рублей</p> <p>Стратегии достижения самоокупаемости</p> <p>Для достижения самоокупаемости, необходимо обеспечить доходы в размере не менее 6,100,000 рублей. Это можно сделать следующим образом:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оптимизация производственных процессов: Увеличение эффективности производства позволит снизить расходы на сырье и повысить производительность. 2. Эффективный маркетинг: Увеличение объема продаж через целевые рекламные кампании, использование интернет-маркетинга и социальные сети для привлечения клиентов. 3. Контроль расходов: Регулярное отслеживание всех затрат и сокращение ненужных расходов. 4. Расширение ассортимента: Внедрение новых продуктов или услуг позволит привлечь больше клиентов и увеличить общий объем продаж.
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость</p> <p><i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость</p> <p>Для планирования периода выхода предприятия на самоокупаемость важно учитывать несколько факторов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Объем инвестиций: Сумма первоначальных инвестиций, которую необходимо вернуть. Это могут быть как собственные средства, так и привлеченные (гранты, кредиты и т.д.).

	<p>2. Ежегодные расходы: Как было указано ранее, предположительные расходы на содержание и развитие предприятия составляют 6,100,000 рублей в год.</p> <p>3. Прогнозируемые доходы: Оценка ежегодных доходов, которая зависит от объема продаж и цен на продукцию или услуги. Например, если предприятие рассчитывает получать доход в размере 7,000,000 рублей в год, то оно имеет шансы выйти на самоокупаемость быстрее.</p> <p>4. Темпы роста продаж: Если ожидается постепенное увеличение объемов продаж, стоит учесть, как это повлияет на финансовые результаты.</p> <p>Оценка сроков</p> <p>Пример:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Если предполагается, что предприятие начнет с доходов в 4,000,000 рублей в первый год, а темпы роста будут составлять 20% в год, то распределение доходов по годам может выглядеть следующим образом: - 1-й год: 4,000,000 рублей - 2-й год: 4,800,000 рублей - 3-й год: 5,760,000 рублей - 4-й год: 6,912,000 рублей - 5-й год: 8,294,400 рублей <p>С учетом годовых расходов в 6,100,000 рублей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1-й год: недостача — 2,100,000 рублей - 2-й год: недостача — 1,300,000 рублей - 3-й год: недостача — 340,000 рублей - 4-й год: прибыль — 812,000 рублей - 5-й год: прибыль — 2,194,400 рублей <p>В этом случае предприятию потребуется приблизительно 4-5 лет для достижения самоокупаемости, при условии роста продаж и постоянства расходов.</p> <p>Вывод</p> <p>На основе анализа, предприятие может выйти на самоокупаемость в срок 4-5 лет после завершения гранта, при условии успешного выполнения бизнес-плана и реализации стратегий по увеличению доходов и удержанию расходов на контролируемом уровне.</p>
<p align="center">СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</p>	
Коллектив	
Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
<p align="center">ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА</p> <p align="center"><i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i></p>	
Формирование коллектива:	

Функционирование юридического лица:	
Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:	
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	
Организация производства продукции:	
Реализация продукции:	

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

Доходы:	
Расходы:	
Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):	

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат	

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат	

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

<u>Платформа НТИ</u>	
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:	
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:	
Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:	
ДОПОЛНИТЕЛЬНО	
Участие в программе «Стартап как диплом»	
Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:	
Для исполнителей по программе УМНИК	
Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»	
Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»	

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1			

2			

Отчет трекера о работе закрепленных проектных команд ФИО

трекера: __

Дата	Название стартап-проекта	Тема консультации, прорабатываемые вопросы	Примечание

Форма отчета эксперта

ФИО эксперта: _____

Дата: дд.мм.гггг.

Название стартап-проекта	Тематика консультации, проблемные вопросы	Рекомендации