**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПИШ Союзного государства» |
| Дата заключения и номер Договора | «4» июля 2023 г. № 70-2023-000735 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | SLH(SmartLearnHub) | | | |
| **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.* | | | | | | Инновационная платформа для персонализированного образования на основе искусственного интеллекта и виртуальной реальности | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Искусственный Интеллект, VR-технологии, Блокчейн-технологии(как БД), образовательные технологии | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Образовательные технологии | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Блокчейн-технологии | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * U1748053 * 5432810 * Степанов Егор Олегович * +79118997079 * egorstepanov914@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 | U1748053 | 5432810 | * Степанов Егор Олегович | Лидер проекта и т.д. | | egorstepanov914@gmail.com |  |  |
| 2 |  |  |  |  | |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  | |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *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* | Цели и задачи проекта:  Целью проекта является создание инновационной платформы для персонализированного образования на основе искусственного интеллекта и виртуальной реальности. Основные задачи включают в себя:  - Разработка алгоритмов машинного обучения для адаптации к стилю обучения каждого студента.  - Создание виртуальных образовательных сред для интерактивного взаимодействия с учебным материалом.  - Внедрение блокчейн-технологий для обеспечения безопасности данных об образовательных достижениях и прогрессе.  Ожидаемые результаты:  1. Персонализированные образовательные планы для каждого студента, оптимизированные под его стиль обучения.  2. Виртуальные классы и сценарии, обогащающие процесс обучения.  3. Высокий уровень безопасности и подлинности данных благодаря использованию блокчейн-технологий.  Области применения результатов:  - Сфера образования, включая школы, колледжи и университеты.  - Корпоративное обучение и тренинги.  - Образовательные платформы для самообразования и онлайн-курсов.  Потенциальные потребительские сегменты:  1. Студенты и учащиеся: Персонализированные подходы и интерактивные методы обучения привлекут широкий круг студентов.  2. Преподаватели и образовательные учреждения: Платформа обеспечит эффективное и инновационное учебное окружение.  3. Компании и бизнес-учебные центры: Внедрение виртуальных сред для корпоративных обучений.  4. Разработчики образовательного контента: Возможность создания и внедрения виртуальных образовательных сценариев. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | инновационная образовательная платформа, предоставляющая персонализированные образовательные решения с использованием искусственного интеллекта и виртуальной реальности |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | персонализированные подходы и интерактивные методы обучения привлекут широкий круг студентов.  Внедрение виртуальных сред для корпоративных обучений (Для **компаний**).  Возможность создания и внедрения виртуальных образовательных сценариев. (**Разработчики образовательного контента**) |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *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.)* | 1. Студенты и учащиеся: Персонализированные подходы и интерактивные методы обучения привлекут широкий круг студентов.  2. Преподаватели и образовательные учреждения: Платформа обеспечит эффективное и инновационное учебное окружение.  3. Компании и бизнес-учебные центры: Внедрение виртуальных сред для корпоративных обучений.  4. Разработчики образовательного контента: Возможность создания и внедрения виртуальных образовательных сценариев. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно- технических решений с их кратким описанием*  *для создания и выпуска на рынок продукта* | 1. Алгоритмы машинного обучения (МО): Использование существующих методов и технологий МО для адаптации к стилю обучения каждого студента. Применение инновационных методов обработки данных и предсказательного анализа для оптимизации образовательного процесса.  2. Виртуальная реальность (VR): Интеграция существующих технологий виртуальной реальности для создания интерактивных образовательных сред, а также разработка собственных виртуальных сценариев и классов, чтобы обогатить учебный опыт.  3. Блокчейн-технологии: Применение существующих решений для обеспечения безопасности и надежности данных о достижениях и прогрессе обучающихся. Разработка уникальных механизмов для интеграции блокчейн-технологий в образовательную среду. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\*  *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.* | Подписочная модель для образовательных учреждений:  Ценность для другой стороны: Предоставление доступа к персонализированным образовательным планам и инновационным виртуальным средам.  Выгода: Подписочная плата в зависимости от числа студентов или уровня использования платформы.  Сотрудничество с образовательными партнерами:  Ценность: Разработка совместных программ и образовательных проектов с учебными учреждениями.  Выгода: Доход от совместных программ и долевые отчисления.  Лицензирование для корпоративных клиентов:  Ценность: Интеграция платформы в корпоративные образовательные программы и тренинги.  Выгода: Фиксированные лицензионные платежи или оплата на основе числа обучаемых сотрудников.  Привлечение инвестиций:  Финансирование: Поиск инвестиций для расширения функционала, масштабирования и маркетинговых кампаний.  Возврат инвестиций: Рост пользовательской базы и увеличение объемов продаж.  Маркетинг и реклама:  Интернет-реклама, контент-маркетинг, участие в образовательных мероприятиях и конференциях. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Coursera  edX  Khan Academy  Google classroom  Unity education |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *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* | 1.Глубокая Персонализация: алгоритмы машинного обучения адаптируются к уникальному стилю обучения каждого студента, обеспечивая максимальную эффективность и понимание материала.  2. Интерактивные Виртуальные Среды: Мы предоставляем не просто курсы, а виртуальные сценарии, которые погружают студентов в учебный процесс, делая обучение увлекательным и запоминающимся.  3. Партнерство с Образовательным Сообществом: сотрудничество с ведущими образовательными учреждениями и разработчиками контента для создания лучших образовательных решений.  5. Сфера Возможностей: Наша платформа обеспечивает учебу в любом месте и в любое время, открывая двери для обучения в виртуальном пространстве, где бы вы ни находились. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);**  **дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *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* | Растущий спрос на онлайн-образование  С увеличением числа дистанционных и гибридных образовательных моделей, спрос на инновационные технологии в сфере образования постоянно растет. Проектё выстроен так, чтобы полностью соответствовать этому.  Сфера возможностей: Возможность обучения в виртуальном пространстве в любое время и в любом месте создает уникальное конкурентное преимущество в условиях современного образовательного рынка, где подобные решения еще не так широко распространены.  Персонализированное образование: Уникальная фишка проекта заключается в глубокой персонализации обучения с использованием искусственного интеллекта. Это создает значительное конкурентное преимущество, поскольку обеспечивает более эффективное и индивидуальное обучение по сравнению с более общими методами, предоставляемыми конкурентами. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия**  **идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют*  *выбранному тематическому направлению* | Интерактивные виртуальные среды, созданные с использованием передовых технологий виртуальной и дополненной реальности.  Интуитивно понятный и адаптивный интерфейс для максимального комфорта студентов, преподавателей и администраторов.  Алгоритмы, способные адаптироваться к стилю обучения каждого студента, учитывая его предпочтения и способности обеспечивает высокую степень персонализации обучения и эффективное использование образовательного времени. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | 1.Формирование высококвалифицированной команды, объединяющей специалистов по машинному обучению, разработке виртуальных сценариев, блокчейн-технологиям и образовательным технологиям.  2.  Технологическая Инфраструктура: Обеспечение высокотехнологичной инфраструктуры для разработки и поддержки виртуальных образовательных сценариев и алгоритмов машинного обучения.  Тестирование и Оптимизация: Внедрение систем тестирования для обеспечения высокого качества виртуальных сред и алгоритмов обучения.  3.  Финансирование и Инвестиции: Поиск инвестиций для масштабирования и дополнительного развития технологических решений.  4. Партнерские Возможности:  Сотрудничество с Образовательными Учреждениями: Установление партнерских отношений с учебными заведениями для тестирования и внедрения продукта в учебные программы.  Партнерство с Разработчиками Контента: Предложение партнерств разработчикам виртуальных сценариев для расширения библиотеки образовательного контента. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *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.)* | Глубокая персонализация обучения  Инновационные VR-технологии  Гибкость обучения  Безопасность данных пользователя |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или**  **результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/*  *обосновывающие достижение характеристик*  *продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Алгоритмы Машинного Обучения (МО)  Разработка интеллектуальных алгоритмов МО, способных адаптироваться к стилю обучения каждого студента.  2. Виртуальные Образовательные Сценарии:  Разработка технологически сложных виртуальных сценариев с использованием графики высокого разрешения и элементов дополненной реальности.  3. Блокчейн-технологии для Безопасности Данных:  Разработка децентрализованной системы, использующей блокчейн для защиты данных об образовательных достижениях студентов. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *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* | Проект стартапа в стадии проектирования |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект в значительной мере соответствует научным и научно-техническим приоритетам. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Цифровой маркетинг:  Использование рекламы в поисковых системах, контекстной рекламы, социальных сетей и других цифровых каналов.  Образовательные события и конференции:  Активное участие в образовательных мероприятиях, конференциях и выставках.  Контентный маркетинг:  Создание и распространение качественного образовательного контента: блогов, статей, видео и т.д.  Сетевой маркетинг и реферральные программы:  Создание системы поощрения для клиентов и партнеров за привлечение новых пользователей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямые продажи через веб-платформу  Партнерские соглашения с образовательными учреждениями  Организации обучающих курсов и семинаров: |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Недостаток индивидуализации в обучении:  Традиционные методы обучения часто не учитывают индивидуальные потребности, темп и стиль обучения каждого студента.  Неэффективное использование технологий в образовании:  Некоторые образовательные учреждения сталкиваются с трудностями в интеграции передовых технологий в учебный процесс.  Ограниченные возможности дистанционного обучения:  Некоторые платформы дистанционного обучения ограничены в интерактивности и вовлеченности. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с*  *помощью стартап-проекта* | Высокая индивидуализация обучения за счёт МО  Полностью технологичный подход к образованию  Полностью закрывает проблему дистанционного обучения |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с**  **использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и*  *потенциальным потребителем (см. пункты 9,*  *10 и 24)* | Образовательные учреждения (школы, колледжи, университеты), преподаватели и администраторы образовательных программ – держатель проблемы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Высокая индивидуализация обучения за счёт МО  Полностью технологичный подход к образованию  Полностью закрывает проблему дистанционного обучения |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные*  *возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 7.* | Образовательные учреждения, начиная с школ и заканчивая университетами, а также преподаватели, ориентированные на современные методы обучения, представляют сегмент для продукта "SmartLearnHub". Этот сегмент имеет стремление к инновационным технологическим решениям для улучшения образования и привлечения студентов.  Продукт "SmartLearnHub" предоставляет ключевые преимущества, такие как персонализация обучения и интерактивность, адаптируясь к индивидуальным потребностям студентов и интегрируя передовые технологии в образовательный процесс, включая виртуальную реальность и блокчейн.  Оценка доли рынка предполагает сосредоточение на средних и крупных образовательных учреждениях, с учетом ожидаемой доли рынка в размере 15-20%. Это обосновано стремительным ростом интереса к инновационным образовательным технологиям.  В рамках потенциальных возможностей для масштабирования бизнеса, выделяются глобальное масштабирование с предоставлением продукта в образовательные учреждения различных стран, внедрение в дополнительные сегменты, такие как бизнес-обучение, установление стратегических партнерств с компаниями в индустрии образования, а также постоянное улучшение продукта через инвестиции в исследования и разработки. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ SMARTLEARNHUB:**

**1. Расширение Функционала:**

**- Разработка новых образовательных сценариев и контента для более широкого охвата предметных областей.**

**- Интеграция дополнительных технологических инноваций, таких как искусственный интеллект, для улучшения персонализации обучения.**

**2. Глобальное Масштабирование:**

**- Осуществление партнерств с образовательными учреждениями в различных странах для внедрения SmartLearnHub в мировые образовательные системы.**

**- Адаптация продукта к различным языкам и культурным особенностям.**

**3. Повышение Эффективности Дистанционного Обучения:**

**- Развитие новых функций для оптимизации дистанционного обучения, включая улучшенные возможности виртуального взаимодействия между преподавателями и студентами.**

**- Внедрение инструментов для эффективного мониторинга и оценки успеваемости студентов в онлайн-режиме.**

**4. Технологические Интеграции:**

**- Сотрудничество с ведущими технологическими компаниями для интеграции SmartLearnHub с современными устройствами и технологиями.**

**- Внедрение расширенной реальности (AR) для создания более взаимодейственных образовательных сценариев.**

**5. Обучение и Поддержка Пользователей:**

**- Развитие обширных программ обучения для преподавателей и администраторов, чтобы максимально эффективно использовать возможности SmartLearnHub.**

**- Постоянное улучшение службы поддержки пользователей для оперативного реагирования на запросы и решения возможных проблем.**

**6. Исследование и Разработка:**

**- Инвестиции в научно-исследовательские проекты для создания передовых технологических решений в области образования.**

**- Создание лаборатории инноваций для стимулирования внутренних технологических идей среди команды разработчиков.**

**7. Партнерства с Индустрией:**

**- Укрепление стратегических партнерств с ведущими компаниями в сфере образования и технологий.**

**- Разработка совместных проектов и программ для расширения воздействия SmartLearnHub на образовательный рынок.**

**8. Социальная Ответственность:**

**- Внедрение программ корпоративной социальной ответственности, направленных на обеспечение доступа к образованию в тех регионах, где он ограничен.**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

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

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | А6.02 |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| 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*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* | Ген. Директор, тех. Директор, менеджер по продукту, маркетинговый директор, команда разработчиков, команда дизайнеров, специалист по клиентскому обслуживанию. |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническое оснащение  *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.* | Облачная инфраструктура: Внедрение высокопроизводительных облачных серверов для обеспечения масштабируемости, быстродействия и надежности платформы.  Системы безопасности: Внедрение современных средств защиты информации, включая фаерволы, антивирусные программы и системы мониторинга  Инновационные образовательные технологии: Внедрение новых образовательных технологий, таких как виртуальная реальность, искусственный интеллект и адаптивное обучение |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может*  *быть.* | Поставщик образовательного контента, IT-компании, Инвесторы, Рекламные контракты, Поставщик оборудования |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* | Прогнозируемый объем реализации продукции будет регулярно пересматриваться в соответствии с реакцией рынка и эффективностью маркетинговых стратегий. |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто.* | Общая сумма затрат – около 3-ех миллионов  Окупается – в первый год, но точные сроки окупаемости могут зависеть от конкретных условий рынка и конкуренции. |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем*  *всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* | 3 млн на первый год |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | Около года |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | - |
| Техническое оснащение: | - |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | - |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| 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: | | | 1. Анализ научно-технических результатов.  2. Формулирование MVP.  3. Разработка технического задания.  4. Работа с командой.  5. Проектирование и разработка.  6. Достижение TRL 3.  7. Обоснование возможности разработки MVP.  8. Подготовка документации. | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных  источников и т.п.): | | | 1. Уточнение параметров продукции.  2. Взаимодействие с потенциальными покупателями.  3. Проверка гипотез о продукте.  4. Анализ информационных источников.  5. Формирование рынка быта. | | | |
| Организация производства продукции: | | | 1. Планирование производственного процесса.  2. Выбор и оборудование производственных площадей.  3. Найм и обучение персонала.  4. Закупка необходимого оборудования и материалов.  5. Организация логистики и снабжения.  6. Внедрение системы контроля качества.  7. Запуск производства. | | | |
| Реализация продукции: | | | 1. Разработка стратегии маркетинга.  2. Заключение партнерских соглашений.  3. Организация продаж и дистрибуции.  4. Запуск рекламных и маркетинговых кампаний.  5. Взаимодействие с розничными и оптовыми покупателями.  6. Развитие каналов сбыта.  7. Мониторинг рыночной реакции и анализ обратной связи. | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | | 1. Реализация продукции и услуг.  2. Доходы от продаж.  3. Партнерские поступления.  4. Лицензирование или аренда технологий.  5. Дополнительные услуги и сервисы.  6. Франчайзинг.  7. Инвестиционные доходы.  8. Субсидии и гранты. | | | |
| Расходы: | | | 1. Затраты на производство.  2. Зарплаты и социальные выплаты персоналу.  3. Закупка сырья и материалов.  4. Обслуживание оборудования и техническая поддержка.  5. Маркетинговые расходы и реклама.  6. Аренда и обслуживание производственных помещений.  7. Логистика и транспортные расходы.  8. Налоги и обязательные платежи.  9. Разработка и поддержка IT-инфраструктуры.  10. Обучение и развитие персонала. | | | |
| 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.): | | | 1. Привлечение инвестиций от венчурных фондов.  2. Обращение к инновационным институтам развития.  3. Привлечение кредитных ресурсов от финансовых учреждений.  4. Участие в конкурсах и программах поддержки инноваций.  5. Партнерства и соглашения с частными инвесторами.  6. Краудфандинг и краудинвестинг.  7. Привлечение дополнительных грантов от различных фондов и организаций. | | | |
| **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 | |
| **Платформа НТИ** |  |
| 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 проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |