Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",  ИНН 6165033136 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | PartyPlan |
| 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.* | Разработка сервиса по поиску организаторов мероприятий (свадеб, дней рождений и прочих событий). |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Искусственный интеллект, интернет вещей |
| 4 | **Рынок НТИ** | Рынок технет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект, блокчейн, большие данные, интернет вещей |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1750195  - Leader ID id 4282665  - Рясной Владимир Олегович  - +79185724363  - Vladimir.riasnoi@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** | **U1750195** | **4282665** | **Рясной Владимир Олегович** | **Лидер, разработчик** | **89185724363**  **Vladimir.riasnoi@gmail.com** |  | **Опыт разработки веб-сайтов, спикерства, экономических расчетов** | | **2** | **U1747495** | **4369120** | **Михайлов Сергей Владимирович** | **Копирайтер** | **89525623274 sm793600@gmail.com** |  | **Опыт: Копирайтер, реализатор, экономист, спикер** | | **3** | **U1747510** | **4663082** | **Шахоева Рузанна Сергеевна** | **Копирайтер-маркетолог** | **shahoeva.rs@gs.donstu.ru**  **+7 (951) 500-70-56** |  |  | | **4** | **U1747505** | **4327523** | **Поваляев Дмитрий Артурович** | **Аналитик** | **+79885647440 povalyaev.da@gs.donstu.ru** |  |  | | **5** | **U1747500** | **4966727** | **Короленко Эльвира Витальевна** | **Маркетолог** | **89604700905, korolenko.ev@gs.donstu.ru** |  | **Работа над проектом в рамках учебного модуля «Homo Economicus: индивидуальная бизнес-стратегия»** | | **6** | **U1747522** | **4330635** | **Шамрай Илья Валерьевич** | **Аналитик** | **89064131514**  **shamraj.iv@gs.donstu.ru** |  | **Опыт: Спикера, экономических расчетов, аналитика и сбор данных, структурирование информации.** | | **7** | **U1747538** | **4369205** | **Рыбачук Артём Александрович** | **Аналитик** | **+79180975768**  **rybachuk.artem@icloud.com** |  | **Frontend разработка,**  **Инженер ПТО,**  **Монтажник Т/Т 5 разряда** | | |
|  | **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* | Цель – разработать интернет-сервис для поиска организаторов различных мероприятий.  Ожидаемый результат: сайт, бот в телеграмме с поиском по организаторам, местам для мероприятий в зависимости от целей и желаний клиента.  Сервис будет использовать данные, полученные от IoT-устройств, для анализа предпочтений клиентов и оптимизации мероприятий. Алгоритмы машинного обучения будут использовать эту информацию для предоставления рекомендаций по улучшению мероприятий и удовлетворения потребностей клиентов.  Проект нацелен на создание нового сервиса для Национальной технологической инициативы, который будет способствовать развитию инновационных технологий и улучшению качества жизни людей. |
|  | **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* | Услуга – предоставление доступа к базе данных организаторов и мест для проведения мероприятий, посредничество при заказе мероприятия. |
| 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* | Проблема нехватки времени для организации мероприятия лично, проблема поиска организаторов и/или мест для проведения мероприятия. Потребитель – люди 30-40 лет, среднего достатка, которые не хотят уделять время подготовке праздника.  Проблема поиска клиентов. Потребитель – рестораторы и владельцы других заведений, организаторы мероприятий. |
| 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. Организаторы мероприятий: Этот сегмент включает в себя компании и индивидуальных предпринимателей, занимающихся организацией мероприятий. Они могут использовать сервис для поиска новых клиентов и улучшения эффективности своей работы, B2B.  2. Заказчики мероприятий: Этот сегмент состоит из людей, которые заказывают мероприятия для себя или своих компаний. Они могут использовать сервис для поиска организаторов, которые смогут удовлетворить их потребности и ожидания. Сфера развлчений, B2C  3. Рестораторы и владельцы других помещений. Сфера общественного питания, сфера развлечений, B2B. |
| 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* | Продукт будет создан на основе научно-технического решения в области искусственного интеллекта, интернета вещей и блокчейна. Эти технологии позволят сервису анализировать данные о предпочтениях пользователей, оптимизировать процесс поиска организаторов и предоставлять рекомендации. Собственная разработка.  Искусственный интеллект: Использование искусственного интеллекта и машинного обучения для улучшения качества поиска организаторов, анализа данных и определения потребностей пользователей.  Рекомендательные системы: Применение рекомендательных систем для предложения наиболее подходящих организаторов на основе истории поиска, предпочтений пользователя и других факторов.  Анализ данных (полученных в том числе с помощью интернета вещей): Использование данных о поведении пользователей, эффективности организаторов, и других факторов для постоянного улучшения работы сервиса и оптимизации результатов поиска.  Безопасность: Обеспечение безопасности данных пользователей с использованием передовых технологий шифрования, аутентификации и контроля доступа к данным.  Облачные технологии: Масштабирование и обеспечение доступности сервиса с использованием облачных технологий для хранения и обработки данных.  Интеграция с другими приложениями: Интеграция с популярными приложениями, такими как мессенджеры, социальные сети, календари и другие, для облегчения взаимодействия между пользователями и организаторами. |
| 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.* | Виды деятельности:  - Разработка и поддержка мобильного приложения в Telegram.  - Разработка и поддержка веб-сайта с функционалом организации мероприятий.  - Поиск и сотрудничество с поставщиками услуг.  - Управление базой данных клиентов и поставщиков услуг.  Взаимоотношения с клиентом: обеспечение комфортного поиска подходящей идеи вместе с сопутствующими деталями.  Потребительские сегменты:  Конечные потребители  Владельцы заведений  Организаторы  Каналы сбыта:  - Реклама  - Партнерства с поставщиками услуг  Доходы:  комиссия от сделок по аренде  комиссия от сделок по организации  реклама внутри  Издержки:  Поддержка ИТ-инфраструктуры  Реклама сервиса  Партнеры:  - Поставщики услуг, такие как кейтеринг, развлечения, аренда помещений и т.д.  - Платежные системы, с которыми будет осуществляться интеграция для обработки платежей. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Party-firmika.ru, eventrocks.ru, event.ru, eventcatalog.ru, avito.ru |
| 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* | Удобный интерфейс  Возможность выбора различных тематик и концепций для мероприятия  Помощь в поиске и бронировании места проведения мероприятия  Предоставление информации о поставщиках услуг (кейтеринг, развлечения) и возможность их заказа. |
| 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* | Удобный, современный интерфейс для взаимодействия с системой. Интегрированная система рекомендаций для создания «умного» поиска. Реализация фильтров и других гибких настроек поиска. |
|  | **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* | – Использование интернета вещей для сбора данных о предпочтениях пользователей и анализа прошлых мероприятий.  – Применение искусственного интеллекта для обработки этих данных и предоставления рекомендаций по оптимизации мероприятий.  – Интеграция с технологиями блокчейна для обеспечения безопасности передачи данных и защиты от киберугроз. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:  – Создание команды специалистов в области IT, маркетинга и продаж.  – Разработка и внедрение системы управления проектами для координации работы различных подразделений.  – Финансовое планирование и контроль затрат.  Производственные параметры:  – Разработка программного обеспечения для сервиса.  – Интеграция с другими сервисами и платформами.  – Обучение и поддержка пользователей.  Финансовые параметры:  – Привлечение инвестиций для развития сервиса.  – Монетизация сервиса через продажу подписок или рекламы.  – Оптимизация расходов и повышение эффективности бизнеса. |
| 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.)* | 1. Использование современных технологий: сервис будет использовать передовые технологии, такие как интернет вещей, искусственный интеллект и блокчейн, что позволит ему быть более эффективным и удобным для пользователей. 2. Индивидуальный подход: сервис будет предлагать персонализированные рекомендации на основе предпочтений пользователей, что поможет им находить наиболее подходящие организаторы для своих мероприятий. 3. Широкий выбор организаторов: сервис будет содержать большую базу организаторов, что позволит пользователям находить подходящие варианты для своих мероприятий. 4. Удобство использования: сервис будет иметь простой и удобный интерфейс, который позволит пользователям быстро и легко находить нужную информацию. 5. Безопасность: использование блокчейн-технологии для обеспечения безопасности данных пользователей и организаторов. |
| 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* | Разработка алгоритмов машинного обучения для анализа данных и предоставления персонализированных рекомендаций.  – Создание системы сбора и обработки данных от IoT-устройств для получения информации о предпочтениях пользователей.  – Разработка блокчейн-платформы для обеспечения безопасности и прозрачности процесса поиска организаторов. |
| 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* | На данный момент уровень готовности продукта (TRL) составляет 3. Это означает, что у нас есть прототип продукта, который проходит тестирование и доработку. Для перехода на следующий уровень необходимо провести дополнительные исследования и разработки, а также провести испытания продукта на реальных пользователях. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации, так как использует современные технологии и методы анализа данных, которые являются актуальными в области науки и техники. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Реклама в Яндекс.Директ – универсальное средство для продвижения любых продуктов; гибкие настройки под любые задачи. 2. Реклама в телеграм-каналах. Поможет привлечь больше целевой аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Телеграм-бот – современный, удобный способ взаимодействия клиента с бизнесом. 2. Онлайн-платформа: Создание собственной онлайн-платформы, где пользователи смогут искать организаторов для своих мероприятий. 3. Социальные сети: Продвижение сервиса через социальные сети, где можно будет найти организаторов и обсудить детали мероприятия. 4. Партнерские программы: Сотрудничество с другими организациями и сервисами, которые могут помочь в поиске организаторов. 5. Реклама: Реклама сервиса на различных платформах, чтобы привлечь больше пользователей. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Сервис по поиску организаторов решает проблему поиска подходящих организаторов для мероприятий. Он позволяет пользователям быстро и удобно находить организаторов, которые соответствуют их требованиям и предпочтениям. Сервис также помогает организаторам находить новых клиентов и увеличивать свою прибыль. |
| 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* | Сервис решает часть проблемы поиска подходящих организаторов для мероприятий. Он позволяет пользователям находить организаторов, которые соответствуют их требованиям и предпочтениям. Однако, в виду недостаточной автоматизации продукт требует участия человека в процессе заполнения базы организаторов. |
| 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)* | 1. Конечные потребители. Мы решаем их проблему, связывая с организаторами мероприятий, а также предоставляя возможность быстро выбрать и забронировать место в ресторане. Гораздо удобнее искать все в одном месте, нежели переходить по миллионам ссылок из поисковой выдачи. 2. Владельцы помещений. Мы им их обеспечиваем клиентами. На этапе подбора организатора мероприятия клиенту рекомендуется перечень определенных заведений/помещений, которые подошли бы для его целей. 3. Организаторы. Сервис помогает им, делясь с конечными потребителями их контактами. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена с помощью сервиса по поиску организаторов, который использует алгоритмы машинного обучения для анализа предпочтений пользователей и оптимизации процесса поиска организаторов. |
| 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.* | Потенциал рынка сервиса по поиску организаторов мероприятий достаточно высок, так как потребность в качественном и эффективном планировании мероприятий растет с каждым днем. Рентабельность бизнеса также может быть высокой благодаря использованию современных технологий и персонализации услуг. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
|  |

**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/programmastart/  fokusnye-tematiki.php ) |  |
| **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*  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.* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после*  *завершения гранта* |  |
| **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: |  |
| 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 | |
| **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**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,**  **мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**  Индивидуальный предприниматель  Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе**  **и инновационной деятельности**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |