|  |  |
| --- | --- |
| **Название образовательной организации высшего образования** | **ФГБОУ Кемеровский государственный университет**  **Институт экономики и управления КемГУ** |
| **Регион Получателя гранта** | **Кемеровская область-Кузбасс** |
| **Наименование акселерационной программы** | **Открытые инновации** |
| **Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects** | **https://pt.2035.university/project/yummy** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Yummy |
| **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 | Yummy - это устройство, предназначенное для добавления вкуса и полезных ингредиентов в воду.  Оно состоит из двух компонентов: бутылки для воды и картриджа с ароматизирующим контейнером. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Технология, связанная с картриджем и в нем находится вкусовая добавка* |
| **4** | **Рынок НТИ** | *Foodnet – системы персонального производства и доставки еды и воды* |
| **5** | **Сквозные технологии** |  |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта** | - Unti ID  - Leader ID - Щеглов Егор Дмитриевич  - 79049988434  - adam.west000mail.ru@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 |  |  | Щеглов Егор Дмитриевич | коммуникатор | 79049988434  adam.west000mail.ru@gmail.com | лидер | Призер Ворлдскилз Россия «Молодые профессионалы» | | 2 |  |  | Ельмеев Матвей Евгеньевич | Координатор |  |  | Пунктуальность, ответственность | | 3 |  |  | Поцелуев Андрей Юрьевич | визулизатор |  |  | Большой опыт в SММ | | 4 |  |  | Сафарян Гарник Рустамович | продуктолог |  |  | Огромный опыт в маркетинге и SMM | | |
|  | **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 | Заключается в создании устройства, которое стимулирует людей употреблять больше воды, заботиться о своем здоровье и экологической устойчивости. Проект стремится предложить инновационное решение для персонализации напитков, обеспечивая простоту использования, экономичность и удобство для пользователей  Соответствие актуальным тенденциям здорового образа жизни  Экологическая ответственность  Экономичность и доступность  Простота использования и повседневное удобство  Потребители: люди, ведущие здоровый образ жизни, профессиональные спортсмены и массовый потребитель |
|  | **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* | Yummy - это устройство, предназначенное для добавления вкуса и полезных ингредиентов в воду.  Оно состоит из двух компонентов: бутылки для воды и картриджа с ароматизирующим контейнером. |
| **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* | Отсутствие вкусового разнообразия в воде (2 из 10 опрошенных человек считают обычную воду недостаточно привлекательной для употребления, что мешает им выпить рекомендуемые два литра воды в день.)  компания Yummy, специализируемся на производстве и продаже инновационного устройства, которое позволяет потребителям добавлять вкус и полезные ингредиенты в свою воду. |
| **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.)* | Первый сегмент нашей ЦА – это те люди, которые ведут здоровый образ жизни (16-55 лет; мужчины и женщины с уровнем дохода от 40.000руб. Понятное дело, что людям возрастом от 16 лет это будут покупать родители)  2. Второй сегмент нашей ЦА – это профессиональные спортсмены (16-55 лет; мужчины и женщины с уровнем дохода от 40.000руб)  3. И третий сегмент нашей ЦА – это массовый потребитель (сюда мы включаем всех для того, чтобы проверить гипотезу. Это могут быть обычные студенты, школьники, офисные работники и т.д) |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)**\*  *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Оборудование:  1. Смесительные установки: для подготовки ароматизирующих составов  2. Машины для розлива: для точного наполнения картриджей ароматизаторами  3. Машины для запечатывания: для надежной герметизации картриджей после наполнения.  4. Маркировочное и упаковочное оборудование: для маркировки и упаковки готовой продукции.  5. Контрольно-измерительное оборудование: для проверки соответствия каждой единицы продукции стандартам безопасности и качества.  Помещение:  1. Производственный цех: для смешивания ингредиентов и заполнения картриджей  2. Складские помещения: для хранения сырья и готовой продукции перед отправкой  3. Офисные помещения: для управленческого и технического персонала  Программное обеспечение:  1. ERP (Enterprise Resource Planning): для управления запасами, заказами и логистикой.  2. PLM (Product Lifecycle Management): управление всем жизненным циклом продукта - от создания до проектирования, производства и обслуживания.  Расходники для производства 1шт продукта:  1. Натуральные ароматизаторы и добавки для наполнения картриджа (эссенция фруктов, бикарбонат калия – электролит, цианокобаламин – В12)  2. Некалорийные и безвредные подсластители, такие как сукралоза или стевия.  3. Консерванты: для обеспечения срока годности ароматизированных картриджей (сорбат калия – безвреден)  4. Вода (для смешивания)  Упаковочные материалы для производства 1 шт продукта:  1. Этикетки: для брендирования и информации о продукте.  2. Картонные коробки: для внешней упаковки.  3. Защитная упаковка: например, пенопласт или пузырчатая пленка для защиты продукта при транспортировке.  Технологические операции и действия:  1. Закупка и проверка качества всех ингредиентов и материалов  2. Подготовка и смешивание ароматизирующих ингредиентов в соответствии с рецептурой с помощью оборудования. |
| **13** | **Бизнес-модель\***  *Указывается краткое 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.* | B2B |
| **14** | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямой конкурент: Cirkul (находится в США. В РФ нет)  Косвенные конкуренты: газированные сладкие воды, энергетики и обычная бутилированная вода |
| **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* | Мы, компания Yummy,  помогаем людям, которые занимаются спортом, заботятся о своем здоровье или массовым потребителям,  в ситуации когда им нужен удобный доступ к индивидуально подобранным ароматизированным напиткам,  решать проблему напитков с высоким содержанием сахара и калорий,  с помощью картриджа с ароматизирующим контейнером  и получать широкий спектр вкусов, без вредных добавок. |
| **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.)\***  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Запатентованная технология очистки: Наш проект включает уникальную технологию фильтрации воды, которая гарантирует высокое качество очистки, превосходящее многие существующие аналоги. Это обеспечивает нас значительным конкурентным преимуществом на рынке. |
|  | **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* | На начальной стадии проекта мы будем заказывать бутылки и картриджи под заказ из Китая либо у местных производителей, но ароматизирующую составляющую будем создавать сами. Этот процесс включает смешивание выбранных ингредиентов на специализированном оборудовании, заливку раствора в картриджи и их последующую герметизацию.  Как только мы подтвердим интерес потребителей к Yummy, мы начнем полный цикл производства бутылок и картриджей самостоятельно, что позволит нам лучше контролировать качество и оптимизировать затраты.  --  Сама технология Yummy основана на методе микродиффузии, который позволяет медленно высвобождать вкус и добавки из картриджа в воду при прохождении через него, обеспечивая равномерное распределение вкуса. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Структура компании:  Руководящий состав: Генеральный директор, операционный директор, финансовый директор.  Отделы:  НИОКР (Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы)  Производственный отдел  Отдел логистики и снабжения  Отдел продаж и маркетинга  Отдел поддержки клиентов  Отдел кадров  Производственные мощности:  Завод по производству картриджей: Оборудован современными линиями для сборки и тестирования фильтров.  Цех по упаковке и отгрузке продукции: Автоматизированные линии для минимизации человеческого фактора и ускорения процессов. |
| **19** | **Основные конкурентные преимущества\***  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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. Уникальные разработки и инновации  Передовые технологии фильтрации: Использование новейших технологий и материалов для обеспечения высокой эффективности очистки воды. Внедрение инновационных решений, таких как нанофильтрация и использование природных адсорбентов.  Собственные патенты и РИД: Наличие запатентованных технологий и уникальных разработок, которые трудно скопировать конкурентам, обеспечивая юридическую защиту интеллектуальной собственности.  2. Высокое качество продукции  Сертификация и стандарты: Продукция сертифицирована в соответствии с международными стандартами качества (ISO, NSF), что повышает доверие клиентов.  Строгий контроль качества: Многоступенчатый контроль на всех этапах производства, что минимизирует вероятность дефектов и обеспечивает стабильное качество продукции. |
| **20** | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\***  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Исследование и анализ водных ресурсов  Химический и биологический анализ воды: Проведение комплексного анализа состава воды из различных источников для выявления загрязняющих веществ, таких как тяжелые металлы, пестициды, микроорганизмы и органические соединения.  Гидрогеологические исследования: Изучение подземных и поверхностных водных ресурсов, определение источников загрязнения и их влияние на качество воды.  2. Разработка инновационных технологий фильтрации  Нанофильтрация и обратный осмос: Внедрение передовых технологий фильтрации, таких как нанофильтрация и обратный осмос, для обеспечения высокой степени очистки воды от мельчайших загрязнителей.  Композитные материалы: Разработка новых композитных материалов для фильтрационных картриджей, обеспечивающих высокую производительность и долговечность.  3. Создание уникальных адсорбентов  Разработка наноматериалов: Использование наноматериалов, таких как наноуглероды и наноглины, для повышения эффективности адсорбции загрязнителей из воды.  Природные адсорбенты: Исследование и использование природных материалов, таких как цеолиты и активированные угли, для создания экологически чистых и эффективных фильтров. |
| **21** | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL\***  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | Идентификация потребностей в улучшении качества питьевой воды.  Определение базовых принципов фильтрации и очистки воды |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\*  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект активно поддерживает научные исследования и прикладные разработки, проводимые в образовательной организации. Исследования новых материалов и методов фильтрации воды расширяют научную базу и создают возможности для прикладных исследований студентов и аспирантов, способствуя их вовлечению в научную деятельность и проектную работу. |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Веб-сайт и онлайн-магазин |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Прямые продажи через интернет  Описание: Продажа продукции через собственный веб-сайт и специализированные интернет-магазины.  Преимущества:  Удобство для клиентов, возможность заказа 24/7.  Прямой контроль над ценовой политикой и маржинальностью.  Снижение операционных затрат на содержание физической торговой точки.  Возможность получения прямой обратной связи от клиентов.  2. Партнерские интернет-платформы  Описание: Размещение продукции на популярных маркетплейсах (Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет, Amazon).  Преимущества:  Доступ к широкой базе потенциальных клиентов.  Повышение узнаваемости бренда.  Возможность участия в маркетинговых акциях платформ.  Удобные логистические и финансовые решения, предлагаемые маркетплейсами. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| **25** | **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 стоимость за маленький объем напитка  Yummy предлагает широкий ассортимент вкусов, включая яблоко, чернику, арбуз, клубника и т.д, а также уникальные миксы, такие как манго-грейпфрут, сладкий чай с лимоном, персик-манго и т.д. Все варианты созданы без добавления сахара и калорий, но обогащены витаминами и электролитами, чтобы потребитель мог получить дополнительную пользу для своего организма. |
| **26** | **«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 11)* | Наш основной продукт - многоразовая бутылка для воды, оснащенная запатентованной крышкой, в которую помещается картридж с ароматизирующим контейнером |
| **27** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | И все это за приемлемую цену в размере 100 рублей за картридж, которого хватит на 3л воды. Yummy предлагает экономически выгодное решение по сравнению с конкурентами, чья ароматизированная вода в полулитровой упаковке стоит около 50 рублей. |
| **28** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Маржинальность: Ожидаемая маржинальность продукции составляет 30-40%, благодаря высокой добавленной стоимости и уникальным характеристикам фильтров.  Окупаемость инвестиций (ROI): Прогнозируется, что срок окупаемости проекта составит 3-4 года с учетом текущих рыночных условий и ожидаемых темпов роста продаж.  Чистая прибыль: При достижении плановых объемов продаж, ожидается чистая прибыль в размере 10-15% от общего объема выручки. |
| **29** | **План дальнейшего развития стартап- проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* | Финансовая поддержка |

**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**](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu) **)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ  ([https://fasie.ru/programs/programma- start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/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 не 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** |  |  |  |
| **3** |  |  |  |