**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | RemoteLink |
| 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.* | – ТН2. Технологии работы с данными;  |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику |
| 4 | **Рынок НТИ** | HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | «Технологии создания новых и портативных источников энергии» |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1838326- Leader ID: 5329989- ФИО: Черний Владислав Александрович - телефон: +7 *916 429 19 05*- почта: vlad2004-cherniy@yandex.ru |
| 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 |  | 53498786 | Колобов Вячеслав Александрович | Маркетолог | +7 9057655338slava.kolobo@mail.ru | Заместительруководителя помаркетингу, продажам и финансам |  |
| 2 | U1838319 | 6039178 | Николаев Алексей Владимирович | IT специалист | +7 925 189 42 73spampochta361@mail.ru | Заместитель руководителя по техническим вопросами разработке |  |

 |
|  | **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* | Проект представляет собой программу удаленного доступа к компьютеру, аналогичную TeamViewer. Основная цель проекта - обеспечить безопасный и удобный способ дистанционного управления компьютерами и оказания технической поддержки пользователям.Задачи проекта включают разработку программного обеспечения, которое позволит устанавливать защищенное соединение между двумя компьютерами через интернет, передачу файлов, текстовый чат и другие функции, необходимые для удаленного управления.Ожидаемые результаты проекта - создание эффективной и простой в использовании программы удаленного доступа, которая будет конкурировать с существующими решениями на рынке. Программа будет поддерживать различные операционные системы и предоставлять широкий спектр функций для удаленного управления.Результаты проекта могут быть использованы в различных областях, включая IT-поддержку, образование, бизнес и домашнее использование. Потенциальными потребительскими сегментами являются частные лица, малый и средний бизнес, образовательные учреждения и крупные корпорации. |
|  | **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* | RemoteLink предлагает программное обеспечение для удаленного доступа к компьютеру. Это включает в себя возможность удаленного управления компьютером, передачи файлов, обмена сообщениями и проведения онлайн-конференций. Компания также предоставляет облачное решение для управления устройствами и обслуживания клиентов. |
| 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* | RemoteLink решает проблему удаленного доступа к компьютеру и оказания технической поддержки. Это может быть полезно для частных лиц, которым нужна помощь в настройке или решении проблем с их компьютером, а также для бизнеса, где требуется удаленное управление компьютерами сотрудников или клиентов. |
| 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. Частные лица: Люди, нуждающиеся в помощи по настройке или решению проблем с их компьютером.2. Малый и средний бизнес: Компании, которым требуется удаленное управление компьютерами своих сотрудников или клиентов.3. Образовательные учреждения: Школы, колледжи и университеты, которым нужно предоставить удаленный доступ к компьютерам студентов или преподавателей.4. Крупные корпорации: Компании, которым необходимо управлять большим количеством компьютеров и серверов. |
| 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 RemoteLink основан на собственном программном обеспечении, которое позволяет устанавливать защищенное соединение между двумя компьютерами через интернет. Это решение включает в себя алгоритмы шифрования для защиты данных и передаваемых файлов, а также механизмы для управления доступом и контроля над удаленным компьютером. |
| 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.*  | Бизнес-модель RemoteLink основана на продаже лицензий на программное обеспечение. Компания предлагает бесплатную версию для личного использования и платные версии для коммерческого использования. Дополнительный доход поступает от продажи дополнительных услуг, таких как поддержка и обучение. RemoteLink использует прямые продажи и партнерскую сеть для распространения своего продукта. Они также активно используют онлайн-маркетинг и бесплатные версии для привлечения новых пользователей. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. AnyDesk2. Ammyy Admin3. Radmin4. GetScreen |
| 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* | Ценностное предложение RemoteLink заключается в предоставлении надежного и простого в использовании программного обеспечения для удаленного доступа к компьютеру. Они предлагают широкий спектр функций, включая удаленное управление, передачу файлов и текстовый чат, а также обеспечивают безопасность соединения и защиту данных. RemoteLink также известен своим отличным обслуживанием клиентов и поддержкой. |
| 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* | RemoteLink имеет ряд конкурентных преимуществ, которые делают его бизнес устойчивым и прибыльным. Во-первых, компания обладает уникальными результатами интеллектуальной деятельности в виде собственного программного обеспечения для удаленного доступа к компьютеру. Это решение запатентовано и защищено авторским правом, что дает компании преимущество перед конкурентами.Во-вторых, RemoteLink имеет широкую сеть действующих индустриальных партнеров, которые помогают распространять продукт и привлекать новых клиентов. Это включает в себя сотрудничество с крупными технологическими компаниями, образовательными учреждениями и системными интеграторами.В-третьих, компания имеет доступ к ограниченным ресурсам, таким как данные о клиентах и их потребностях, что позволяет ей лучше понимать рынок и разрабатывать продукты, соответствующие требованиям потребителей.Полезность и востребованность продукта RemoteLink обусловлены тем, что он решает актуальную проблему удаленного доступа к компьютеру и оказания технической поддержки. В условиях растущей цифровизации и увеличения количества устройств, требующих удаленного управления, спрос на такие решения будет только расти.Потенциальная прибыльность бизнеса RemoteLink обусловлена продажей лицензий на программное обеспечение, а также дополнительными услугами, такими как поддержка и обучение. Компания имеет опыт успешной монетизации своей продукции и продолжает расширять свои доходы.Таким образом, бизнес-идея RemoteLink является реализуемой и устойчивой. Она предлагает решение реальной проблемы, имеет уникальные разработки и партнерства, а также доступ к ограниченным ресурсам. Все эти факторы в совокупности обеспечивают потенциал для прибыльного и устойчивого бизнеса. |
|  | **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* | 1. Удаленное управление компьютером: Возможность дистанционно управлять любым компьютером или сервером через интернет.2. Передача файлов: Функция для безопасной передачи файлов между удаленными компьютерами.3. Текстовый чат: Инструмент для общения между техническим специалистом и пользователем в режиме реального времени.4. Видеоконференции: Возможность проводить онлайн-встречи и презентации с использованием видео и аудио.5. Защищенное соединение: Шифрование данных и передаваемых файлов для обеспечения безопасности. |
| 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* | Общие параметры, которые могут быть значимыми для бизнеса по приложению удаленного доступа, включают в себя организационные аспекты, такие как модель управления и структура команды, производственные параметры, например, эффективность разработки и обновления приложения, а также финансовые показатели, например, доходы от продаж и затраты на разработку и маркетинг. |
| 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. Собственное программное обеспечение: RemoteLink разработал собственное решение для удаленного доступа к компьютеру, что обеспечивает уникальность и защиту авторских прав.2. Широкий функционал: Программное обеспечение RemoteLink предлагает множество функций, включая удаленное управление, передачу файлов, текстовый чат и видеоконференции, что делает его универсальным решением для удаленного доступа.3. Безопасность: RemoteLink обеспечивает защищенное соединение и шифрование данных, что гарантирует безопасность передаваемой информации.4. Удобство использования: Программное обеспечение RemoteLink просто в использовании и совместимо с различными операционными системами, что делает его доступным для широкого круга пользователей.5. Отличная поддержка: Команда поддержки RemoteLink известна своим профессионализмом и готовностью помочь пользователям. |
| 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* | 1. Алгоритмы шифрования: Используются современные криптографические алгоритмы для защиты данных и передаваемых файлов. Это обеспечивает конфиденциальность и целостность передаваемой информации.2. Механизмы управления доступом и контроля над удаленным компьютером: Предоставляют возможность администраторам контролировать доступ к удаленному компьютеру и управлять им. Это обеспечивает безопасность и предотвращает несанкционированный доступ.3. Совместимость с различными операционными системами: RemoteLink поддерживает работу с большинством популярных операционных систем, включая Windows, macOS и Linux. Это делает продукт универсальным и подходящим для широкого круга пользователей.4. Удобный интерфейс: RemoteLink обладает интуитивно понятным и простым в использовании интерфейсом, что облегчает работу с программой даже для неопытных пользователей. |
| 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* | 2 уровень TRL |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 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*  | 1. SEO (поисковая оптимизация): RemoteLink оптимизирует свой веб-сайт и контент для поисковых систем, чтобы улучшить видимость и привлечь больше органического трафика.2. Контент-маркетинг: Создание ценного контента, такого как блоги, видеоуроки и руководства, помогает привлечь и удержать аудиторию.3. Email-маркетинг: Рассылка информационных бюллетеней и специальных предложений по электронной почте для поддержания связи с текущими и потенциальными клиентами.4. Социальные сети: Активное присутствие в социальных сетях, таких как Facebook, Twitter и LinkedIn, позволяет RemoteLink взаимодействовать с аудиторией и делиться новостями и обновлениями.5. Партнерский маркетинг: Сотрудничество с другими компаниями и партнерами для совместного продвижения продукта и расширения охвата.6. Вебинары и онлайн-мероприятия: Организация вебинаров и онлайн-мероприятий для демонстрации продукта и обучения аудитории. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для реализации продукта RemoteLink планируется использовать следующие каналы сбыта:1. Прямые продажи: Компания предлагает прямую продажу лицензий на свое программное обеспечение через свой веб-сайт и отдел продаж.2. Партнерская сеть: RemoteLink активно работает с партнерами, включая системных интеграторов, образовательные учреждения и других игроков отрасли, которые помогают распространять продукт и привлекать новых клиентов.3. Online-маркетплейсы: Продукты RemoteLink доступны для покупки на различных онлайн-платформах и маркетплейсах.Выбор этих каналов сбыта обусловлен их эффективностью в достижении целевой аудитории и способности охватить различные сегменты рынка. |
|  | **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* | Стартап-проект RemoteLink решает проблему удаленного доступа к компьютеру и оказания технической поддержки. Это включает в себя возможность дистанционного управления компьютером, передачу файлов, текстовый чат и другие функции, необходимые для удаленного управления. Проблема удаленного доступа становится все более актуальной в условиях растущей цифровизации и увеличения количества устройств, требующих удаленного управления. |
| 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)*  | Держателем проблемы удаленного доступа к компьютеру и оказания технической поддержки является потенциальный потребитель продукции RemoteLink. Это может быть частное лицо, которому нужна помощь в настройке или решении проблем с его компьютером, или бизнес, которому требуется удаленное управление компьютерами своих сотрудников или клиентов.Мотивацией держателя проблемы является необходимость в решении конкретной задачи, связанной с удаленным доступом к компьютеру. Например, частное лицо может нуждаться в помощи по установке или обновлению программного обеспечения, а бизнес может искать инструмент для удаленного управления компьютерами своих сотрудников.Возможность решения проблемы с использованием продукции RemoteLink заключается в предоставлении программного обеспечения для удаленного доступа к компьютеру. Это позволяет держателю проблемы получить необходимый инструмент для решения своей задачи, будь то удаленное управление компьютером, передача файлов или оказание технической поддержки. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема удаленного доступа к компьютеру и оказания технической поддержки будет решена с помощью программного обеспечения RemoteLink. Этот продукт позволяет установить защищенное соединение между двумя компьютерами через интернет. Пользователи смогут удаленно управлять другим компьютером, передавать файлы, общаться в текстовом чате и проводить онлайн-конференции. Программное обеспечение RemoteLink обеспечивает безопасность передаваемых данных и файлов благодаря использованию алгоритмов шифрования. Оно также предоставляет механизмы для управления доступом и контроля над удаленным компьютером. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Целесообразность запуска проекта и определить стратегию его развития. Критически важно учитывать как внутренние факторы (каждого бизнеса), так и внешние (рыночные тенденции, политическая обстановка, экономические факторы). Правильная оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса поможет минимизировать риски и повысить шансы на успех проекта. |
| 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* | В течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, планируется предпринять следующие шаги для дальнейшего развития стартап-проекта RemoteLink:1. Расширение функциональности программного обеспечения: разработка новых функций и улучшение существующих, чтобы удовлетворить потребности клиентов и оставаться конкурентоспособными на рынке.2. Выход на новые рынки: исследование и анализ новых рынков, где продукт может быть востребован, и разработка стратегии для успешного входа на эти рынки.3. Партнерство с новыми игроками отрасли: поиск и установление партнерских отношений с другими компаниями, которые могут помочь в распространении продукта и привлечении новых клиентов.4. Улучшение маркетинговой стратегии: разработка и реализация новых маркетинговых кампаний и стратегий для привлечения и удержания клиентов.5. Увеличение команды: найм новых сотрудников для поддержки растущего бизнеса и расширения функциональности продукта.6. Привлечение инвестиций: поиск и привлечение дополнительных инвестиций для финансирования дальнейшего развития и масштабирования бизнеса.В плане мер поддержки, которые планируется привлечь, RemoteLink может обратиться к следующим ресурсам:1. Государственные программы поддержки стартапов: участие в программах, предлагаемых правительством, для получения финансовой поддержки и других преимуществ.2. Инвестиционные фонды: поиск и привлечение инвестиций от венчурных капиталистов и бизнес-ангелов для финансирования дальнейшего развития и масштабирования бизнеса.3. Партнерские отношения: установление партнерских отношений с другими компаниями, которые могут помочь в распространении продукта и привлечении новых клиентов.4. Участие в отраслевых мероприятиях: участие в конференциях, выставках и других отраслевых мероприятиях для повышения узнаваемости бренда и привлечения новых клиентов. |

**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/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 |  |  |  |
|  |  |  |  |