**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/detskoe-sidenie-dla-bezopasnyh-poezdok-na-arendovannyh-elektriceskih-samokatah?_ga=2.57295081.2123030956.1717762061-1181824141.1717762060>

 *(ссылка на проект)*

16.06.2024 *(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\*** | «Детское сидение для безопасных поездок на арендованных электрических самокатах» |
| 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.* | – ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии"  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1820862- Leader ID: 6112489- ФИО: Макарова Анна Романовна- телефон: +7 (909) 916-02-13- почта: ann.makarova.228@mail.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 | U1820862 | 6112489 | Макарова Анна Романовна | Координатор | Тел: +7 909 916-02-13Почта: ann.makarova.228@mail.ru | - | участие в других проектных стартапах, бывший руководитель проектной команды |
| 2 | U1821210 | 6070989 | Галайба Диана Олеговна | Аналитик - стратег | Тел: +7(920) 356-24-69Почта: galayba04@mail.ru | - | участие в других проектных стартапах, занимала должность аналитика в команде |

 |
|  | **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* | Целью проекта является создание инновационного детского сидения для арендованных электрических самокатов, обеспечивающего безопасные и комфортные поездки для детей совместно с родителями. Одна из основных задач - разработка универсального крепления, которое будет безопасным и комфортным, а также будет совместимо с различными моделями самокатов. Ожидаемые результаты - повышение уровня безопасности детей при поездках на самокатах и расширение возможностей для семейного времяпрепровождения. Основные области применения: аренда электрических самокатов, городские транспортные системы. Потенциальные потребительские сегменты - семьи с детьми, туристические компании, операторы арендованных самокатов. |
|  | **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* | Будет продаваться универсальное детское сидение, предназначенное для установки на арендованные электрические самокаты. Сидение будет оснащено безопасными креплениями, ремнями безопасности и дополнительными элементами комфорта. |
| 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* | Продукт решает проблему безопасной перевозки детей на арендованных электрических самокатах. Родители, использующие такие самокаты для передвижения по городу, сталкиваются с отсутствием подходящих решений для безопасного размещения детей. Наше детское сидение полностью или частично решит эту проблему, обеспечивая безопасность и удобство для детей и спокойствие для родителей. |
| 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.)* | Потенциальные потребительские сегменты:- Физические лица: Семьи с детьми в возрасте от 2 до 8 лет, проживающие в городских районах, активно использующие арендованные электрические самокаты для повседневных перемещений и семейного отдыха. Демографические данные: родители в возрасте 25–45 лет, со средним и высоким уровнем дохода, образованием не ниже среднего.- Юридические лица: Операторы арендованных самокатов, туристические компании, организаторы городских экскурсий. Категория бизнеса: транспортные услуги, туристический сектор. Географическое расположение: крупные города с развитой системой аренды электротранспорта. Сектор рынка: B2C, 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 инновационного дизайна, учитывающего требования безопасности и эргономики. Разработка будет включать использование современных материалов, обеспечивающих прочность и лёгкость конструкции, а также системы быстрого крепления и регулирования сидения под различные модели самокатов. |
| 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.*  | - Создание ценности: Разработка и производство безопасного и удобного детского сидения для арендованных электрических самокатов.- Отношения с потребителями: Поддержка через онлайн-платформы, мобильные приложения и горячие линии. Организация сервисных центров для установки и обслуживания.- Отношения с поставщиками: Партнерство с производителями качественных материалов и комплектующих. Заключение договоров с операторами аренды самокатов.- Привлечение ресурсов: Краудфандинг, венчурный капитал, государственные гранты на инновации.- Каналы продвижения и сбыта: Онлайн-продажи через собственный веб-сайт и маркетплейсы (Ozon, Wildberries), сотрудничество с операторами аренды самокатов и детскими магазинами, участие в выставках и рекламные кампании в социальных сетях. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основные конкуренты в 2024 году в России:  1. Samokat Sharing: Платформа аренды самокатов, предлагающая аксессуары для безопасных поездок. 2. Scooter Kids: Производитель детских аксессуаров для электрических самокатов. 3. Safe Ride: Компания, специализирующаяся на оборудовании для безопасности в транспорте. 4. Baby On Board: Производитель детских сидений и аксессуаров для различных видов транспорта. 5. City Ride: Платформа аренды самокатов с собственными аксессуарами для безопасности |
| 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* | Наше детское сидение предлагает уникальные преимущества, которые выделяют его среди конкурентов:- Высокий уровень безопасности: Соответствие международным стандартам безопасности, использование прочных и надежных материалов.- Универсальность и совместимость: Простая установка и снятие, совместимость с большинством моделей арендованных самокатов.- Комфорт для ребенка: Эргономичный дизайн, регулируемые ремни безопасности и мягкие вставки. - Удобство для родителей: Легкий процесс регулировки, доступные цены аренды такого самоката и поддержка через мобильное приложение.- Экологичность: Использование экологически чистых материалов и стремление к минимизации углеродного следа в производстве.Эти преимущества делают наше детское сидение лучшим выбором для родителей, которые ищут безопасное и удобное решение для перевозки своих детей на арендованных электрических самокатах. |
| 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* | Конкурентные преимущества:- Безопасность и эргономика: Продукт учитывает требования безопасности для детей, обеспечивая устойчивость и защиту при поездке на самокате.- Современные материалы: Использование легких и прочных материалов снижает вес и увеличивает долговечность изделия.- Система быстрого крепления: Универсальная система крепления подходит для различных моделей самокатов, упрощая использование.Полезность и востребованность:- Растущая популярность арендуемых электрических самокатов требует решения для безопасной перевозки детей.- Отсутствие аналогов на рынке создает дефицит подобных продуктов, увеличивая спрос.Потенциальная прибыльность:- Высокий спрос на самокаты и отсутствие конкурентных продуктов предполагают высокую рентабельность.- Возможность партнерства с крупными сервисами аренды самокатов для увеличения продаж.Устойчивость бизнеса:- Прочные связи с поставщиками современных материалов.- Потенциальные партнерские отношения с арендаторами самокатов и страховыми компаниями. |
|  | **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* | Основные технические параметры продукта:- Материалы: Высокопрочный и легкий пластик, армированный стекловолокном, что обеспечивает прочность и долговечность. Экологически чистые и гипоаллергенные материалы, безопасные для детей.- Крепления: Универсальные крепления, совместимые с большинством моделей арендованных электрических самокатов.- Ремни безопасности: Пятиточечные ремни безопасности с мягкими накладками, регулируемые по высоте и длине, обеспечивают надежную фиксацию ребенка.- Эргономика: Эргономичное сидение с мягкими вставками и вентиляционными отверстиями для комфорта ребенка.- Регулировка: Возможность регулировки угла наклона спинки и высоты подножки для адаптации под рост и комфорт ребенка.- Вес: Легкий вес (до 2 кг), что облегчает установку и передвижение на арендованном электрическом самокате с ребенком.- Габариты: Компактные размеры (длина - 35 см, ширина - 25 см, высота - 50 см), что позволяет удобно передвигаться на самокате взрослому вместе с ребёнком.- Безопасность: Соответствие международным стандартам безопасности EN 14344 (европейский стандарт для детских сидений) и ASTM F1625 (американский стандарт для детских велосипедных сидений). |
| 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* | Организационные процессы:- Налаживание производства на базе существующих предприятий по производству пластиковых изделий и металлических конструкций.Партнерские возможности:- Сотрудничество с сервисами аренды самокатов для интеграции продукта в их услуги.- Взаимодействие с дистрибьюторами детских товаров и спортивного оборудования.Финансовые параметры:- Привлечение инвестиций через партнеров - Снижение себестоимости за счет массового производства и масштабирования. |
| 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.)* | Качественные характеристики:- Высокий уровень безопасности- Эргономичный дизайн, обеспечивающий комфорт ребенка при поездке.Количественные характеристики:- Легкость конструкции (вес не более 2 кг).- Универсальность креплений (подходит для различных моделей самокатов).Сравнение с аналогами:- Более низкая стоимость производства за счет использования инновационных материалов.- Долговечность и надежность продукта по сравнению с традиционными решениями. |
| 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. Дизайн сиденья: необходимо разработать эргономичное и удобное детское сидение, учитывающее анатомические особенности детей разного возраста.2. Материалы: использование современных прочных и легких материалов, таких как алюминий, ударопрочный пластик и мягкие обивочные материалы, обеспечивающих безопасность и комфорт при использовании сиденья.3. Система крепления: необходимо разработать систему быстрого и надежного крепления сиденья к самокату, которая обеспечивает устойчивость и надежность во время поездок.4. Регулирование: предусмотреть возможность регулирования высоты и угла наклона сиденья, чтобы обеспечить оптимальное положение для ребенка во время поездок.5. Удовлетворение требований безопасности: продукт должен соответствовать всем необходимым стандартам безопасности для детских товаров и автомобильных аксессуаров, чтобы обеспечить безопасные поездки на самокатах.Обоснование конкурентоспособности:- Прохождение всех необходимых тестов на безопасность и долговечность.- Соответствие международным стандартам качества. |
| 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* | "Задел" продукта TRL - 3. Для подтверждения концепции разработан макетный образец технологии, чтобы продемонстрировать ее ключевые характеристики |
| 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*  | Маркетинговая стратегия:- Социальные сети и онлайн-реклама: Целевая реклама для родителей и пользователей самокатов.- PR и участие в выставках: Участие в выставках детских товаров и транспорта для повышения узнаваемости.- Партнерские программы: Совместные акции с сервисами аренды самокатов.Аргументы в пользу выбора:- Высокая вовлеченность аудитории в социальных сетях.- Возможность прямого взаимодействия с целевой аудиторией на выставках.- Снижение маркетинговых затрат за счет партнерских программ. |
| 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* | Планируемые каналы сбыта:- Онлайн-платформы: Продажи через собственный интернет-магазин и маркетплейсы.- Торговые сети: Внедрение продукта в крупные сети детских товаров и спортивного оборудования.- Партнерские продажи: Прямые продажи через сервисы аренды самокатов. |
|  | **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* | - Безопасность: Основная проблема, решаемая нашим продуктом — это безопасность детей. Сидение оснащено пятиточечными ремнями безопасности, что предотвращает выпадение ребенка во время поездки.- Удобство: Проблема неудобства и нехватки комфортных решений для перевозки детей также решается за счет эргономичного дизайна сидения, мягких вставок и регулировок, которые обеспечивают комфорт ребенка во время поездки.- Универсальность: Универсальные крепления позволяют использовать сидение с различными моделями арендованных самокатов, что решает проблему совместимости и облегчает использование продукта. |
| 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)*  | - Родители: Основные "держатели" проблемы — родители, которые используют арендованные электрические самокаты для передвижения по городу. Их основная мотивация — обеспечить безопасность и комфорт своих детей. Они ищут решения, которые позволят им без опасений брать своих детей на поездки. С нашим детским сидением они смогут безопасно перевозить детей, что даст им уверенность и спокойствие.- Операторы арендованных самокатов: Вторичные "держатели" проблемы — компании, предоставляющие услуги аренды самокатов. Их мотивация — расширение клиентской базы и улучшение сервиса. Предоставление безопасных решений для перевозки детей привлечет больше пользователей, особенно семей, что увеличит прибыль и лояльность клиентов. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | - Продуктовые характеристики: Наше детское сидение разработано с учетом всех аспектов безопасности, комфорта и удобства. Оно оснащено прочными и безопасными креплениями, пятиточечными ремнями безопасности и регулируемыми элементами для обеспечения комфорта ребенка.- Простота использования: Сидение уже будет установлено на самокат, поэтому, пользователю нужно будет лишь начать аренду самоката с данным сидением за небольшую дополнительную плату - Совместимость: Универсальные крепления делают сидение совместимым с большинством моделей арендованных самокатов, что позволяет родителям использовать его без необходимости подбора специального оборудования.- Дополнительные элементы комфорта: Эргономичный дизайн и мягкие вставки обеспечивают комфорт ребенка даже во время длительных поездок. Регулируемые ремни безопасности позволяют адаптировать сидение под рост и потребности ребенка.- Поддержка и обучение: Предоставление инструкций и видеоуроков по использованию сидения, а также наличие службы поддержки, готовой ответить на любые вопросы, делают процесс использования продукта еще более удобным и понятным для пользователей.Эти меры обеспечат родителям уверенность в безопасности и комфорте своих детей при использовании арендованных электрических самокатов, а операторам арендованных самокатов позволят привлечь больше клиентов, предлагая дополнительную услугу для семейных пользователей. |
| 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.* | Сегмент и доля рынка:- Целевой рынок: Родители, использующие арендуемые электрические самокаты для перевозки детей, а также компании, предоставляющие услуги аренды самокатов.- Растущий рынок: Спрос на арендуемые электрические самокаты значительно вырос в последние годы, и с ним увеличилась потребность в решениях для безопасной перевозки детей.- Доля рынка: в условиях отсутствия прямых конкурентов продукт может занять значительную долю на рынке средств безопасности для арендуемых самокатов.Потенциальные возможности для масштабирования:- Глобальный охват: Продукт может быть востребован в городах по всему миру, где популярны арендуемые самокаты.- Партнерства: Возможность заключения контрактов с крупными сервисами аренды самокатов (Bird, Lime и т. д.) для включения продукта в их предложение.- Расширение ассортимента: Разработка дополнительных аксессуаров и улучшений для детских сидений.Обоснование рентабельности:- Высокий спрос: Учитывая растущую популярность самокатов и потребность в безопасности детей, можно ожидать устойчивый спрос на продукт.- Отсутствие конкурентов: Низкий уровень конкуренции способствует высоким показателям продаж.- Партнерские продажи: Партнерство с сервисами аренды и розничными сетями повысит объемы продаж. |
| 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* | Шаги на следующие 6–12 месяцев:1. Завершение разработки и тестирования: - Финализация прототипов и проведение дополнительных испытаний на безопасность и долговечность. - Внесение необходимых изменений на основе обратной связи от тестирования.2. Производство и масштабирование: - Налаживание серийного производства на базе существующих мощностей. - Поиск и заключение договоров с поставщиками для обеспечения бесперебойного производства.3. Маркетинговая стратегия:  - Разработка и запуск маркетинговой кампании в социальных сетях, на онлайн-платформах и в СМИ. - Участие в выставках и мероприятиях, связанных с транспортом и детскими товарами, для повышения узнаваемости продукта.4. Партнерские соглашения: - Заключение договоров с крупными сервисами аренды самокатов для интеграции продукта в их услуги. - Взаимодействие с розничными сетями и онлайн-маркетплейсами для расширения каналов сбыта.5. Привлечение инвестиций: - Поиск дополнительных инвестиций через венчурные фонды, краудфандинговые платформы и частных инвесторов для расширения производства и маркетинга.6. Развитие команды: - Набор дополнительных специалистов в области инженерии, маркетинга и продаж для усиления команды. - Организация внутреннего обучения и тренингов для повышения квалификации сотрудников.Меры поддержки:- Государственные гранты и субсидии: Привлечение государственной поддержки для стартапов в области технологий и инноваций.- Инкубаторы и акселераторы: Продолжение сотрудничества с акселераторами для получения консультаций и ресурсов.- Конкурсы и премии: Участие в конкурсах стартапов для получения финансирования и признания на рынке. |

**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> ) | «СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП» |
| **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* | Состав коллектива:- Исполнительный директор (CEO): Руководитель предприятия, ответственный за стратегическое планирование и общее управление.- Технический директор (CTO): Руководитель отдела разработки и производства, отвечающий за технические аспекты продукта.- Менеджер по продукту: Специалист, ответственный за развитие и улучшение продукта, включая взаимодействие с пользователями.- Инженеры-разработчики (2–3): Квалифицированные инженеры с опытом в области материаловедения и механики, занимающиеся разработкой и тестированием продукта.- Производственный менеджер: Специалист, отвечающий за управление производственными процессами и координацию с поставщиками.- Менеджер по качеству: Ответственный за контроль качества продукции и соответствие стандартам безопасности.- Маркетолог: Специалист по маркетингу, занимающийся продвижением продукта и взаимодействием с клиентами.- Менеджер по продажам (2-3): Специалисты по продажам, отвечающие за реализацию продукции и установление партнерских отношений.- Финансовый менеджер: Специалист, отвечающий за финансовое планирование и контроль бюджета.- Юрист: Юридическая поддержка, включая патентование, договоры и соблюдение законодательства. |
| **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.* | Планируемое техническое оснащение.Производственное оборудование: - Линии по производству пластиковых деталей (инжекционные машины). - Оборудование для обработки алюминиевых сплавов. - Станки для сборки и тестирования продукции.Лаборатория: - Оборудование для испытаний на прочность и безопасность. - Средства для тестирования эргономики и долговечности материалов.ИТ-инфраструктура: - Компьютеры и ПО для проектирования (CAD-системы). - Системы управления производственными процессами (ERP). |
| **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.* | Партнеры:Поставщики материалов: - Производители поликарбоната и алюминиевых сплавов. - Компании, специализирующиеся на производстве амортизационных элементов и креплений.Продавцы: - Крупные сети розничной торговли детскими товарами и спортивным инвентарем.- Онлайн-маркетплейсы, такие как Wildberries, Ozon, Мегамаркет - Сервисы аренды самокатов (Whoosh, Яндекс Самокаты, Юрент) Логистические компании: Для обеспечения своевременной доставки материалов и готовой продукции. |
| **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* | Планируемый объем реализации:Первый год:- 10,000 единиц: Этот объем включает первичное производство и выпуск продукции на рынок. Основные каналы сбыта в первый год будут включать онлайн-продажи, пилотные партнерские программы с сервисами аренды самокатов и начальные продажи через розничные сети. Этот этап также будет использоваться для сбора отзывов клиентов и корректировки продукции по мере необходимости.Второй год:- 20,000 единиц: Увеличение объема производства связано с расширением партнерских программ и выходом на международные рынки. Дополнительные продажи через онлайн-маркетплейсы и специализированные магазины детских товаров.Третий год:- 35,000 единиц: планируется значительное расширение производства и продаж за счет улучшения продукта на основе обратной связи от клиентов, а также увеличения количества партнеров и дистрибьюторов.Четвертый год:- 50,000 единиц: Максимальное расширение производства и продаж. Расширение ассортимента продукции, включая новые модели и аксессуары. Активное продвижение на новых рынках и увеличение присутствия в существующих. |
| **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* | **Первый год: 50,000,000 рублей**- Продажи детских сидений (основной продукт): - Цена за единицу: 5,000 рублей - Объем продаж: 10,000 единиц - Выручка: 5,000 \* 10,000 = 50,000,000 рублей**Второй год: 100,000,000 рублей**- Продажи детских сидений (основной продукт): - Цена за единицу: 5,000 рублей - Объем продаж: 20,000 единиц - Выручка: 5,000 \* 20,000 = 100,000,000 рублей**Третий год: 175,000,000 рублей**- Продажи детских сидений (основной продукт): - Цена за единицу: 5,000 рублей - Объем продаж: 35,000 единиц - Выручка: 5,000 \* 35,000 = 175,000,000 рублей**Четвертый год: 250,000,000 рублей**- Продажи детских сидений (основной продукт): - Цена за единицу: 5,000 рублей - Объем продаж: 50,000 единиц - Выручка: 5,000 \* 50,000 = 250,000,000 рублейДополнительные доходы:- Аксессуары и дополнительные элементы (вторичный продукт): - Средний доход на аксессуары на единицу основного продукта: 500 рублей - Процент покупателей, приобретающих аксессуары: 30% - Выручка: (10,000 \* 0.30 \* 500) + (20,000 \* 0.30 \* 500) + (35,000 \* 0.30 \* 500) + (50,000 \* 0.30 \* 500)  - Первый год: 1,500,000 рублей - Второй год: 3,000,000 рублей - Третий год: 5,250,000 рублей - Четвертый год: 7,500,000 рублей- Партнерские программы (сервис аренды самокатов): - Платежи за интеграцию и продвижение: 500,000 рублей в год - Первый год: 500,000 рублей - Второй год: 500,000 рублей - Третий год: 500,000 рублей - Четвертый год: 500,000 рублей |
| **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* | **Первый год: 40,000,000 рублей**- Производственные затраты: - Сырье и материалы: 20,000,000 рублей - Аренда производственных площадей: 5,000,000 рублей - Производственное оборудование: 5,000,000 рублей - Заработная плата производственного персонала: 3,000,000 рублей- Маркетинг и реклама: - Запуск маркетинговой кампании: 2,000,000 рублей - Участие в выставках и мероприятиях: 1,000,000 рублей- Логистика и дистрибуция: - Доставка продукции: 1,000,000 рублей - Хранение и складирование: 500,000 рублей- Административные расходы: - Заработная плата управленческого персонала: 2,000,000 рублей - Офисные расходы: 500,000 рублей- Прочие расходы: - Юридические услуги: 500,000 рублей - Налоги и сборы: 500,000 рублей**Второй год: 80,000,000 рублей**- Производственные затраты: - Сырье и материалы: 40,000,000 рублей - Аренда производственных площадей: 10,000,000 рублей - Производственное оборудование: 5,000,000 рублей - Заработная плата производственного персонала: 6,000,000 рублей- Маркетинг и реклама: - Расширение маркетинговой кампании: 4,000,000 рублей - Участие в международных выставках и мероприятиях: 2,000,000 рублей- Логистика и дистрибуция:- Доставка продукции: 2,000,000 рублей - Хранение и складирование: 1,000,000 рублей- Административные расходы: - Заработная плата управленческого персонала: 4,000,000 рублей - Офисные расходы: 1,000,000 рублей- Прочие расходы: - Юридические услуги: 1,000,000 рублей - Налоги и сборы: 1,000,000 рублей**Третий год: 140,000,000 рублей**- Производственные затраты: - Сырье и материалы: 70,000,000 рублей - Аренда производственных площадей: 15,000,000 рублей - Производственное оборудование: 7,500,000 рублей - Заработная плата производственного персонала: 10,500,000 рублей- Маркетинг и реклама: - Интенсивная маркетинговая кампания: 7,000,000 рублей - Участие в международных выставках и мероприятиях: 3,000,000 рублей- Логистика и дистрибуция: - Доставка продукции: 3,500,000 рублей - Хранение и складирование: 1,500,000 рублей- Административные расходы: - Заработная плата управленческого персонала: 6,000,000 рублей - Офисные расходы: 1,500,000 рублей- Прочие расходы: - Юридические услуги: 1,500,000 рублей - Налоги и сборы: 1,500,000 рублей**Четвертый год: 200,000,000 рублей**- Производственные затраты: - Сырье и материалы: 100,000,000 рублей - Аренда производственных площадей: 20,000,000 рублей - Производственное оборудование: 10,000,000 рублей - Заработная плата производственного персонала: 15,000,000 рублей- Маркетинг и реклама: - Интенсивная маркетинговая кампания: 10,000,000 рублей - Участие в международных выставках и мероприятиях: 5,000,000 рублей- Логистика и дистрибуция: - Доставка продукции: 5,000,000 рублей - Хранение и складирование: 2,000,000 рублей- Административные расходы: - Заработная плата управленческого персонала: 8,000,000 рублей - Офисные расходы: 2,000,000 рублей- Прочие расходы: - Юридические услуги: 2,000,000 рублей - Налоги и сборы: 2,000,000 рублей |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость***Указывается количество лет после завершения гранта* | Период выхода на самоокупаемость:- Планируемый период: 2–3 года после завершения гранта. Меры по достижению самоокупаемости:- Эффективное управление затратами и увеличение объемов производства.- Активное продвижение продукта на рынке и установление партнерских отношений.- Постоянное улучшение продукта на основе обратной связи и рыночных тенденций. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,** **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| **Коллектив** | Макарова Анна Романовна - Исполнительный директор (CEO): Руководитель предприятия, ответственный за стратегическое планирование и общее управлениеГалайба Диана Олеговна - Технический директор (CTO): Руководитель отдела разработки и производства, отвечающий за технические аспекты продукта. |
| **Техническое оснащение:** | На данный момент отсутствует  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** | На данный момент отсутствуют |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| **Формирование коллектива:** | Первый квартал:- Подбор ключевых специалистов: инженеров, дизайнеров, маркетологов, специалистов по логистике и продажам.- Формирование команды управления проектом.- Набор производственного персонала (операторов, сборщиков).Второй квартал:- Проведение обучения для новых сотрудников.- Формирование научно-исследовательской группы для проведения необходимых исследований и разработок.Третий квартал:- Налаживание внутренних коммуникаций и процессов внутри коллектива.- Проведение тренингов по командообразованию и повышению квалификации. |
| **Функционирование юридического лица:** | Первый квартал:- Регистрация юридического лица.- Оформление необходимых лицензий и разрешений.- Открытие банковского счета и настройка бухгалтерских систем.Второй квартал:- Настройка внутренних процедур и политики компании.- Обеспечение юридической поддержки и консультаций.Третий квартал:- Налаживание процессов управления и отчетности.- Регулярное обновление юридической документации и соблюдение всех нормативных требований. |
| **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:** | Первый год:- Проведение анализа существующих решений и технологий.- Разработка технического задания и концепции продукта.- Начало научно-исследовательских работ и разработка прототипов.- Разработка минимально жизнеспособного продукта (MVP).- Тестирование и доработка MVP на основе обратной связи.- Достижение уровня TRL 3: демонстрация работы ключевых компонентов продукта в лабораторных условиях. |
| **Выполнение работ по уточнению****параметров продукции, «формирование»****рынка быта (взаимодействие с****потенциальным покупателем, проверка****гипотез, анализ информационных****источников и т.п.):** | Первый год:- Проведение маркетинговых исследований и анализ рынка.- Взаимодействие с потенциальными клиентами и партнерами для проверки гипотез.- Сбор и анализ обратной связи.Второй год:- Доработка продукта на основе собранных данных.- Проведение пилотных тестирований и получение дополнительных отзывов.- Разработка маркетинговой стратегии и плана продвижения. |
| **Организация производства продукции:** | Первый год:- Закупка и установка необходимого оборудования для производства.- Налаживание поставок сырья и компонентов.- Организация производственной линии и наладка процессов.- Начало серийного производства.Второй год:- Оптимизация производственных процессов для повышения эффективности.- Обеспечение контроля качества продукции. |
| **Реализация продукции:** | Первый год:- Запуск пробных партий продукции на рынок.- Продажа через онлайн-каналы и пилотные партнерские программы.- Сбор отзывов и доработка продукта.Второй год:- Масштабирование продаж через расширение каналов сбыта.- Укрепление партнерских отношений с сервисами аренды самокатов и розничными сетями.- Активное продвижение продукта через маркетинговые кампании.Третий год и далее:- Максимизация объемов производства и продаж.- Разработка и выпуск новых моделей и аксессуаров.- Укрепление бренда и устойчивое присутствие на международных рынках. |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| **Доходы:** | Первый год:- Продажи детских сидений: - Объем продаж: 10,000 единиц - Цена за единицу: 5,000 рублей - Общая выручка: 10,000 \* 5,000 = 50,000,000 рублей- Продажи аксессуаров: - Количество покупателей аксессуаров: 30% от объема продаж детских сидений - Цена за аксессуар: 500 рублей - Общая выручка: 10,000 \* 0.3 \* 500 = 1,500,000 рублей- Партнерские программы (сервисы аренды самокатов): - Платежи за интеграцию и продвижение: 500,000 рублей**- Итого за первый год: 50,000,000 + 1,500,000 + 500,000 = 52,000,000 рублей**Второй год:- Продажи детских сидений: - Объем продаж: 20,000 единиц - Цена за единицу: 5,000 рублей - Общая выручка: 20,000 \* 5,000 = 100,000,000 рублей- Продажи аксессуаров: - Количество покупателей аксессуаров: 30% от объема продаж детских сидений - Цена за аксессуар: 500 рублей - Общая выручка: 20,000 \* 0.3 \* 500 = 3,000,000 рублей- Партнерские программы (сервисы аренды самокатов): - Платежи за интеграцию и продвижение: 500,000 рублей**- Итого за второй год: 100,000,000 + 3,000,000 + 500,000 = 103,500,000 рублей**Третий год:Продажи детских сидений: - Объем продаж: 35,000 единиц - Цена за единицу: 5,000 рублей - Общая выручка: 35,000 \* 5,000 = 175,000,000 рублей- Продажи аксессуаров: - Количество покупателей аксессуаров: 30% от объема продаж детских сидений - Цена за аксессуар: 500 рублей - Общая выручка: 35,000 \* 0.3 \* 500 = 5,250,000 рублей- Партнерские программы (сервисы аренды самокатов): - Платежи за интеграцию и продвижение: 500,000 рублей**- Итого за третий год: 175,000,000 + 5,250,000 + 500,000 = 180,750,000 рублей**Четвертый год:- Продажи детских сидений: - Объем продаж: 50,000 единиц - Цена за единицу: 5,000 рублей - Общая выручка: 50,000 \* 5,000 = 250,000,000 рублей- Продажи аксессуаров: - Количество покупателей аксессуаров: 30% от объема продаж детских сидений - Цена за аксессуар: 500 рублей - Общая выручка: 50,000 \* 0.3 \* 500 = 7,500,000 рублей- Партнерские программы (сервисы аренды самокатов): - Платежи за интеграцию и продвижение: 500,000 рублей- **Итого за четвертый год: 250,000,000 + 7,500,000 + 500,000 = 258,000,000 рублей** |
| **Расходы:** | Первый год:- Производственные затраты: - Сырье и материалы: 20,000,000 рублей - Аренда производственных площадей: 5,000,000 рублей - Производственное оборудование: 5,000,000 рублей - Заработная плата производственного персонала: 3,000,000 рублей- Маркетинг и реклама: - Запуск маркетинговой кампании: 2,000,000 рублей - Участие в выставках и мероприятиях: 1,000,000 рублей- Логистика и дистрибуция: - Доставка продукции: 1,000,000 рублей - Хранение и складирование: 500,000 рублей- Административные расходы: - Заработная плата управленческого персонала: 2,000,000 рублей - Офисные расходы: 500,000 рублей- Прочие расходы: - Юридические услуги: 500,000 рублей - Налоги и сборы: 500,000 рублей**- Итого за первый год: 40,000,000 рублей**Второй год:- Производственные затраты: - Сырье и материалы: 40,000,000 рублей - Аренда производственных площадей: 10,000,000 рублей - Производственное оборудование: 5,000,000 рублей - Заработная плата производственного персонала: 6,000,000 рублей- Маркетинг и реклама: - Расширение маркетинговой кампании: 4,000,000 рублей - Участие в международных выставках и мероприятиях: 2,000,000 рублей- Логистика и дистрибуция: - Доставка продукции: 2,000,000 рублей - Хранение и складирование: 1,000,000 рублей- Административные расходы: - Заработная плата управленческого персонала: 4,000,000 рублей - Офисные расходы: 1,000,000 рублей- Прочие расходы: - Юридические услуги: 1,000,000 рублей - Налоги и сборы: 1,000,000 рублей**- Итого за второй год: 80,000,000 рублей**Третий год:- Производственные затраты: - Сырье и материалы: 70,000,000 рублей - Аренда производственных площадей: 15,000,000 рублей - Производственное оборудование: 7,500,000 рублей - Заработная плата производственного персонала: 10,500,000 рублей- Маркетинг и реклама: - Интенсивная маркетинговая кампания: 7,000,000 рублей - Участие в международных выставках и мероприятиях: 3,000,000 рублей- Логистика и дистрибуция: - Доставка продукции: 3,500,000 рублей - Хранение и складирование: 1,500,000 рублей- Административные расходы: - Заработная плата управленческого персонала: 6,000,000 рублей - Офисные расходы: 1,500,000 рублей- Прочие расходы:  - Юридические услуги: 1,500,000 рублей - Налоги и сборы: 1,500,000 рублей**- Итого за третий год: 140,000,000 рублей**Четвертый год:- Производственные затраты: - Сырье и материалы: 100,000,000 рублей - Аренда производственных площадей: 20,000,000 рублей - Производственное оборудование: 10,000,000 рублей - Заработная плата производственного персонала: 15,000,000 рублей- Маркетинг и реклама: - Интенсивная маркетинговая кампания: 10,000,000 рублей - Участие в международных выставках и мероприятиях: 5,000,000 рублей- Логистика и дистрибуция: - Доставка продукции: 5,000,000 рублей - Хранение и складирование: 2,000,000 рублей- Административные расходы: - Заработная плата управленческого персонала: 8,000,000 рублей- Офисные расходы: 2,000,000 рублей- Прочие расходы: - Юридические услуги: 2,000,000 рублей - Налоги и сборы: 2,000,000 рублей**- Итого за четвертый год: 200,000,000 рублей** |
| **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. Грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития: - Обоснование: Привлечение дополнительных грантов позволит продолжить исследования и разработки, а также поддержит рост компании на ранних стадиях.2. Привлечение венчурных инвестиций:- Обоснование: Венчурные инвесторы могут предоставить не только финансовые ресурсы, но и доступ к сети контактов, стратегическим партнерам и консультативной поддержке.3. Кредитные средства:- Обоснование: Кредиты могут быть использованы для покрытия краткосрочных расходов и финансирования масштабирования производства, особенно при наличии стабильного денежного потока и уверенности в возврате кредитов.4. Краудфандинг:- Обоснование: Краудфандинг может служить не только источником финансирования, но и средством тестирования рыночного спроса и продвижения продукта.5. Стратегические партнерства:- Обоснование: Партнерства с крупными производителями и арендаторами самокатов могут обеспечить стабильные поставки и доступ к новым рынкам с минимальными затратами на маркетинг и логистику. |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| 1. Наименование работы: Подбор ключевых специалистов2. Наименование работы: Регистрация юридического лица3. Наименование работы: Предварительные исследования рынка4. Наименование работы: Разработка концепции продукта | 1. Описание работы: Найм инженеров, дизайнеров, маркетологов, специалистов по логистике и продажам. Публикация вакансий, проведение интервью и заключение трудовых договоров.2. Описание работы: Оформление всех необходимых лицензий и разрешений для ведения деятельности. Регистрация компании в государственных органах.3. Описание работы: Анализ потребностей рынка, конкурентного окружения и определение целевой аудитории. Проведение опросов и фокус-групп.4. Описание работы: Начальная разработка технических спецификаций и концепции дизайна детского сидения. Создание чертежей и моделей. | 1.Стоимость:500,000 рублей2.Стоимость:200,000 рублей3.Стоимость: 300,000 рублей4.Стоимость: 500,000 рублей**Итого стоимость этапа 1:** 1,500,000 рублей | 1.Результат:Сформирована команда специалистов с необходимой квалификацией для реализации проекта.2.Результат: Юридическое лицо зарегистрировано, получены все необходимые лицензии и разрешения.3.Результат: Проведен анализ рынка, определена целевая аудитория и выявлены основные конкуренты.4.Результат: Разработаны технические требования и начальная конструкция детского сидения. |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| 1. Наименование работы: Разработка прототипов2. Наименование работы: Тестирование и сертификация3. Наименование работы: Доработка продукта4. Наименование работы: Производство пилотной партии5. Наименование работы: Сбор обратной связи | 1.Описание работы: Создание нескольких версий прототипов детского сидения с учетом различных требований безопасности и эргономики. Включает использование CAD программ и 3D-печать.2.Описание работы: Проведение испытаний на прочность, безопасность и удобство использования. Получение необходимых сертификатов безопасности и соответствия стандартам.3.Описание работы: Внесение изменений в конструкцию и материалы на основе результатов тестирования. Улучшение дизайна и функциональности.4.Описание работы: Запуск небольшой партии для тестирования на реальных условиях использования. Организация производства и контроль качества.5.Описание работы: Организация пилотных программ с участием пользователей для получения отзывов и рекомендаций. Анализ данных и подготовка отчета.  | 1.Стоимость: 1,500,000 рублей2.Стоимость: 2,000,000 рублей3.Стоимость: 1,000,000 рублей4.Стоимость: 3,000,000 рублей5.Стоимость: 1,500,000 рублейИтого стоимость этапа 2: 9,000,000 рублей**Общая стоимость проекта:**Этап 1: 1,500,000 рублейЭтап 2: 9,000,000 рублейИтого: 10,500,000 рублей | 1.Результат: Созданы несколько версий прототипов детского сидения2.Результат: Продукт прошел сертификацию и подтвердил соответствие требованиям безопасности3.Результат: Внесены необходимые доработки и улучшения на основе тестирования4.Результат: Произведена и протестирована пилотная партия детских сидений.5.Результат: Получена обратная связь от пользователей, проведен анализ и подготовлены рекомендации для дальнейшего масштабирования производства. |

 |
| **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 | Исследование рынка и анализ потребностей | Длительность 2 месяца | Стоимость 200,000 руб |
| 2 | Разработка концепции и дизайна | Длительность 3 месяца | Стоимость 400,000 руб |
| 3 | Прототипирование и тестирование | Длительность 4 месяца | Стоимость 800,000 руб |
| 4 | Подготовка к производству | Длительность 2 месяца | Стоимость 300,000 руб |
| 5 | Начало производства и маркетинговая кампания | Длительность 3 месяца | Стоимость 1,200,000 руб |
| 6 | Продажи и анализ рынка | Длительность 6 месяцев | Стоимость 600,000 руб |