Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/scastlivye-roditeli *(ссылка на проект) 28.11.2023 (дата выгрузки)*

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** |  |
| 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.* | НАНО-, БИО-, ИНФОРМАЦИОННЫЕ, КОГНИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ИИ по подбору курсов для детей |
| 4 | **Рынок НТИ** | EDUNET  TECHNET |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\***  Канишевская Ольга Дмитриевна | - Unti ID U1756172  - Leader ID 4330827  - ФИО Канишевская Ольга Дмитриевна  - телефон +79002378235  - почта olgakanishevskaya@icloud.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** | U1756172 | 4330827 | Канишевская Ольга Дмитриевна | Лидер | +79002378235 olgakanishevskaya@icloud.com | Менеджер, спикер | Работа в продажах с 2019 года | | **2** | U1756168 | 4663208 | Храмцов Илья Андреевич | Разработчик | +79881312246  xomkare1z@gmail.com | Дизайнер, разработчик, тестировщик | Работа в дизайне с 2014 года | | |
|  | **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* | Наш проект – это инновационная онлайн-платформа, созданная с целью помочь родителям легко находить информацию о детских кружках и занятиях, которые доступны в их регионе. Платформа предоставит подробную информацию о различных кружках, их расписаниях, местоположении, стоимости и возрастных ограничениях. Мы стремимся сделать поиск и выбор занятий для детей удобными и информативными. |
|  | **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* | Платформа (сайт, мобильное приложение) с интеграцией искусственного интеллекта. |
| 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* | Решает проблемы родителей:   1. Многие люди не могут уделять все 24 часа в сутках своим детям. Из-за этого приходится нанимать няню, просить родственников или друзей посидеть с ребенком. 2. Ребенок в этот момент не развивается. 3. Родители не могут найти информацию о дополнительных занятиях, тратят на это большое количество времени, сил и денежных средств. 4. Многие не могут выбрать из предложенных вариантов, потому что нет описания и отзывов людей, которые уже попробовали эти занятия. 5. Интересы ребенка учитываются редко |
| 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.)* | Дети разных возрастов. Родители и опекуны всех возрастов. Географическое расположение не имеет значения. Проект затрагивает несколько сегментов рынка: образование и развитие, семейные и детские услуги и технологии для родителей; |
| 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* | Web-разработка – создание веб-сайтов. Этапы: проектирование, фронтенд (интерфейс), бекенд (сервер), базы данных, тестирование, развертывание. Поддержка и обновление обеспечивают нормальную работу сайта.  Разработка компьютерных программ – создание программного обеспечения для выполнения конкретных задач. Процесс включает в себя анализ требований, проектирование, написание кода, тестирование и внедрение программы.  Машинное обучение – это область искусственного интеллекта, где компьютерные системы обучаются из опыта и данных, а не явно программируются для выполнения задач. Алгоритмы машинного обучения используются для обнаружения закономерностей в данных и принятия решений без явного программирования. Процесс включает в себя тренировку моделей на больших объемах данных для распознавания образов, прогнозирования результатов или принятия решений на основе новых входных данных. |
| 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.* | Для получения прибыли будет использоваться подписочная модель. Потребителю будут предлагаться услуги поиска дополнительных занятий, исходя из потребностей ребенка, а также отзывы, система фильтрации поиска и навыки ИИ. Поставщиками услуг (информации) будут выступать: детские образовательные и спортивные учреждения, а также другие заинтересованные лица. Каналы продвижения: школы, другие учебные заведения, поисковики, соцсети, локальные площадки, мероприятия. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Сайт “Bebeshka”, журналы, газеты, СМИ, локальное продвижение в учебных заведениях, сайт «Авито» |
| 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* | Платформа представляет собой центр структурированной информации о дополнительных детских занятиях, где искусственный интеллект выступает в роли помощника. Она обеспечивает широкий выбор активностей, позволяя каждому ребенку найти подходящее занятие. Легкий поиск и фильтрация по местоположению, цене, возрасту и интересам ребенка делают процесс выбора простым. Родители могут оставлять отзывы и оценки, что помогает другим пользователям принимать взвешенные решения. Информативные профили с фотографиями и описаниями каждого занятия обеспечивают полное представление о предложенных возможностях. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);**  **дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем*  *обосновывается потенциальная*  *прибыльность бизнеса, насколько будет*  *бизнес устойчивым* | Проведены интервью, благодаря которым было выяснено, что те люди, у которых есть дети, нуждаются в услугах, которые мы будем предлагать. На нашей платформе будет актуальная, структурированная информация, список занятий будет из большинства городов страны, а также отзывы и система фильтрации поиска, чего нет у конкурентов. Потенциальная прибыльность обосновывается тем, что рынок достаточно большой, конкуренция маленькая и то, что предлагаем мы, нет ни у кого. |
|  | **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. Интеграция ИИ:  Технический параметр: внедрение алгоритмов машинного обучения для персонализированных рекомендаций занятий, основанных на данных о предпочтениях ребенка.  Обоснование: это соответствует идее создания умной и персонализированной платформы, а также поддерживает концепцию использования ИИ в контексте образовательных технологий.  2. Удобный поиск и фильтрация:  Технический параметр: разработка эффективного механизма поиска и фильтрации, учитывающего параметры местоположения, цены, возраста и интересов ребенка.  Обоснование: это обеспечивает удобство использования для родителей, соответствуя идеи легкости поиска подходящих занятий.  3. Информативные профили:  Технический параметр: создание детальных и информативных профилей для каждого кружка с фотографиями и описанием.  Обоснование: предоставление полной информации соответствует идее предоставления родителям всей необходимой информации для принятия решения.  4. Система отзывов и рейтингов:  Технический параметр: разработка системы для оставления отзывов и установления рейтингов для каждого занятия.  Обоснование: это поддерживает идею обеспечения прозрачности и доверия среди пользователей платформы. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры: формирование компетентной команды, эффективное управление проектом, установление партнерских отношений.  Производственные параметры: создание и поддержка технической инфраструктуры, регулярное обновление и развитие платформы.  Финансовые параметры: разработка прозрачной бизнес-модели, управление бюджетом и затратами, прогнозирование прибыли, обеспечение финансовой устойчивости бизнеса. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в*  *сравнении с существующими аналогами*  *(сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | ИИ и персонализация, широкий спектр кружков, удобный поиск и фильтрация, актуальная и структурированная информация, система отзывов, информативные профили и карточки занятий. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или**  **результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры*  *научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих* | 1. Web-разработка: создание и поддержка веб-приложения для доступа к платформе через браузер.  2. Разработка программ: создание программного обеспечения для функциональности платформы.  3. Обработка и анализ данных: сбор, хранение и анализ данных для принятия решений.  4. Машинное Обучение: применение алгоритмов для улучшения рекомендаций платформы. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап- проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и*  *др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | TRL 2 (свидетельствует о ранней стадии разработки технологии, когда она еще находится в начальной фазе концепции и требует дополнительного исследования и тестирования для уточнения своих возможностей и перспектив.)  Определены целевые области применения технологии и ее критические элементы. Разработана концепция продукта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Да |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы: школы, учебные заведения, поисковики, соцсети, локальные площадки, мероприятия. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Онлайн продажи в социальных сетях: вконтакте, одноклассники, телеграм, на сайтах партнеров.  Обоснование: короткий путь потребителя от раздумывания до покупки. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Отсутствие информации: многие родители сталкиваются с проблемой поиска детских кружков и занятий.  Многие люди не могут уделять все 24 часа в сутках своим детям. Из-за этого приходится нанимать няню, просить родственников или друзей посидеть с ребенком.  Ребенок в этот момент не развивается.  Родители не могут найти информацию о дополнительных занятиях, тратят на это большое количество времени, сил и денежных средств.  Многие не могут выбрать из предложенных вариантов, потому что нет описания и отзывов людей, которые уже попробовали эти занятия.  Интересы ребенка учитываются редко |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Решаются все проблемы: мы предоставим место для поиска и сравнения различных активностей для детей. Наша платформа предоставит родителям варианты, информацию, отзывы, чтобы помочь им принять решение. Помогать в поиске будет ИИ. Наш проект поможет родителям найти активности, соответствующие уникальным интересам и потребностям их детей. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | Родители сталкиваются с такой проблемой: выбрать занятие для ребенка. Чтобы не искать информацию на нескольких сайтах, не спрашивать у знакомых и не ходить по различным учебным заведениям, человек заходит на нашу платформу, где указывает нужные ему параметры, а система выдаёт ему варианты, соответствующие запросу. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наша платформа поможет найти занятие для ребенка или, как минимум, сузит круг поисков. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и**  **рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 7.* | TAM – 605 млрд. руб. Рост ≈ 17% в год  SAM – 46,8 млрд. руб. Рост ≈ 25% в год  SOM – 6 млрд. руб.  Доходы: 12 млн. руб. в год (40.000 клиентов)  Расходы: 9,84 млн. руб. в год  Выручка: 2,16 млн. руб. в год  Количество сделок до 1 млн. руб.: 3 334  Количество сделок до окупаемости: 32 800  Длительность окупаемости: 1 год. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Выполнение работ по разработке продукции:  1. Научно-технические исследования: проведение фундаментальных и прикладных исследований для определения технической основы проекта.  2. Технологические исследования: анализ существующих технологий и разработка новых методов, необходимых для достижения целей проекта.  3. Создание MVP: разработка прототипа или MVP с использованием результатов научных и технологических исследований.  4. Технологическое исследование и развитие (TRL) 3: перевод результатов исследований в технологическое решение, достигающее уровня TRL 3.  5. Доведение продукции до уровня TRL 3: процесс адаптации и оптимизации технических решений для достижения уровня TRL 3.  6. Обоснование реализации MVP и достижения TRL 3: предоставление детального обоснования возможности разработки MVP и достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта.  7. Прогнозирование дальнейшего развития: оценка перспектив развития продукции, включая планы по дальнейшей оптимизации, масштабированию и внедрению на рынке. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

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

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ  (https://fasie.ru/programs/programmastart/  fokusnye-tematiki.php ) | Цифровые технологии |
| **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.* | Предприятие на момент выхода на самоокупаемость предполагает формирование высококвалифицированной команды, включающей:  1. Руководство: генеральный директор, руководитель отдела разработки руководитель маркетинга и продаж.  2. Отдел Разработки: web-разработчики, специалисты по машинному обучению, системные аналитики.  3. Маркетинг и продажи: менеджеры по маркетингу, специалисты по продажам и партнерским отношениям, аналитики по данным и маркетинговые стратегии.  4. Техническая поддержка: специалисты по технической поддержке и обслуживанию.  На момент выхода на самоокупаемость предприятие будет обеспечено современным техническим оснащением:  1. Серверная инфраструктура: высокопроизводительные серверы для обеспечения стабильности и масштабируемости платформы.  2. Программное обеспечение: лицензионное программное обеспечение для веб-разработки, машинного обучения и обработки данных.  3. Компьютеры и устройства: мощные компьютеры для разработчиков и аналитиков.  4. Средства связи: высокоскоростной интернет и современные средства связи для эффективного взаимодействия внутри команды и с клиентами. |
| 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.* | На момент выхода предприятия на самоокупаемость предполагается установление партнерских отношений с ключевыми игроками, включая:  1. Поставщики облачных вычислительных ресурсов для обеспечения масштабируемости и стабильности платформы.  2. Рекламные агентства и маркетинговые партнеры для проведения успешных рекламных кампаний и продвижения платформы.  3. Компании, предоставляющие лицензионное программное обеспечение для разработки, анализа данных и машинного обучения.  4. Поставщики компьютеров, серверов и технических устройств для сотрудников и обеспечения стабильной работы.  5. Платежные системы и банковские партнеры для обеспечения безопасной и удобной системы оплаты на платформе.  6. Партнеры, предоставляющие дополнительные образовательные услуги и контент для интеграции на платформе.  7. Сотрудничество с организациями, занимающимися детским образованием и развитием, для расширения предложения платформы. |
| 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* | 32 800 покупок услуг в рамках подписки. План выполнения работ в рамках 1 года. |
| 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.* | Подписка на наши услуги (300 рублей в месяц)  2,16 млн. руб. в год |
| 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* | 9,84 млн. руб. в год |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после*  *завершения гранта* | 1 год |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | Руководитель – Канишевская Ольга Дмитриевна  Разработчик – Храмцов Илья Андреевич |
| Техническое оснащение: | Комьютер Планшет Интернет |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | ДГТУ |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | Планируемый будущий коллектив указан на стр. 7 |
| Функционирование юридического лица: | ИП |
| 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 разработке продукции:  1. Научно-технические исследования: проведение фундаментальных и прикладных исследований для определения технической основы проекта.  2. Технологические исследования: анализ существующих технологий и разработка новых методов, необходимых для достижения целей проекта.  3. Создание MVP: разработка прототипа или MVP с использованием результатов научных и технологических исследований.  4. Технологическое исследование и развитие (TRL) 3: перевод результатов исследований в технологическое решение, достигающее уровня TRL 3.  5. Доведение продукции до уровня TRL 3: процесс адаптации и оптимизации технических решений для достижения уровня TRL 3.  6. Обоснование реализации MVP и достижения TRL 3: предоставление детального обоснования возможности разработки MVP и достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта.  7. Прогнозирование дальнейшего развития: оценка перспектив развития продукции, включая планы по дальнейшей оптимизации, масштабированию и внедрению на рынке. |
| Выполнение работ по уточнению  параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Выполнение работ по уточнению параметров продукции и формированию рынка быта:  1. Проведение опросов, интервью и анализ отзывов, чтобы лучше понять ожидания и предпочтения целевой аудитории.  2. Проведение тестирования гипотез относительно параметров продукции через пилотные проекты или опросы.  3. Организация фокус-групп и обратной связи с потенциальными покупателями для получения конструктивных мнений.  4. Исследование данных и отзывов из различных источников, включая социальные сети, обзоры продукции, статьи и другие ресурсы.  5. Проведение маркетинговых исследований для анализа конкурентного рынка и определения уникальных особенностей продукции.  6. Оценка текущих тенденций рынка быта и их влияние на потребительские предпочтения.  7. Разработка стратегии продвижения продукции на основе результатов исследований и уточненных параметров.  8. Использование обратной связи от потенциальных покупателей для внесения улучшений в дизайн и параметры продукции.  9. Проведение анализа для прогнозирования спроса на продукцию на основе уточненных параметров и рыночных трендов. |
| Организация производства продукции: | Организация производства в рамках цифрового продукта: создания сайта |
| Реализация продукции: | Онлайн-продажи |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: | 12 млн. руб. в год |
| Расходы: | 9,84 млн. руб. в год |
| 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.): | Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта:  1. Грантовая поддержка от Фонда Содействия Инновациям и Институтов Развития.  2. Привлечение кредитных средств.  3. Венчурные инвестиции.  4. Краудфандинг.  5. Корпоративные инвестиции  6. Привлечение ангельских инвесторов  7. Партнерства и сотрудничество  Диверсификация источников |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Формирование идеи, описание бизнес-модели, проверка гипотез, формирование финансовой модели, подготовка к созданию MVP | Идея проекта: "Счастливые Родители" – онлайн-платформа, где родители находят и записывают детей на курсы, кружки, и спортивные занятия.  Бизнес-модель: удобный ресурс для поиска дополнительных занятий. Поставщики услуг могут продвигать свои программы.  Финансовая Модель: комиссии от поставщиков и платы за дополнительные функции.  Подготовка к Созданию MVP: активно разрабатываем минимально-жизнеспособный продукт для удобства и радости родителей и детей. | 0 руб. | Выбрана идея, создана бизнес-модель, проверены высокорисковые гипотезы и найдены их решения, сформирована финансовая модель, разработан продукт, подготовка к созданию MVP | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Создание MVP | Шаги к созданию MVP:   1. Дизайн интуитивного Интерфейса: Разработка привлекательного и легкого в использовании интерфейса для родителей и поставщиков услуг. 2. База Данных Поставщиков: Создание базы данных поставщиков с ключевой информацией о предоставляемых занятиях. 3. Тестирование Функциональности: Реализация базовых функций, таких как поиск, фильтрация и онлайн-запись, для тестирования с реальными пользователями. 4. Обратная Связь с Родителями и Поставщиками: Сбор обратной связи от родителей и поставщиков для дальнейшей оптимизации и улучшения платформы. 5. Техническая Оптимизация: Постоянная техническая оптимизация для обеспечения быстрой и надежной работы платформы. 6. Реклама и маркетинг | 9,84 млн. руб. в год | Улучшенный процесс поиска и записи на занятия для родителей.  Успешное взаимодействие с поставщиками услуг на платформе.  Сбор обратной связи для доработки и оптимизации функциональности. | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ**  **ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** | Нет |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | Нет |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека /  команды»: | Нет |
| Перечень членов проектной команды,  участвовавших в программах Leader ID и  АНО «Платформа НТИ»: | Канишевская Ольга Дмитриевна  Храмцов Илья Андреевич |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | Нет |
| **Участие в образовательных**  **программах повышения**  **предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по  программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,**  **мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Формирование идеи, разработка | 2 | 0 |
| 2 | Создание MVP | 10 | 9,84 млн. руб. |

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