*Заполняйте паспорт в электронном виде, чтобы иметь возможность вносить изменения. Для удобства доступа можно сохранить файл в папку вашей команды на Google-диске.*

*Этот файл доступен для чтения, чтобы его заполнить, сделайте копию или скачайте. Если скачиваете, то загрузите на диск в формате Word-документа.*

*При редактировании выделенное цветом можно убрать :)*

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*не заполнять (ссылка на проект)*  не заполнять *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Псковский Государственный Университет |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковский |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | Первая помощь | | | |
| **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.* | | | | | Суть нашего проекта заключается в том, чтобы помочь иногородним студентам адаптироваться в городе, рассказать им о самом Пскове и местах, о ПсковГУ со стороны студента. Также они смогут найти себе новых друзей и интересы. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | Технологии доступа к искусственному интеллекту | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | SafeNet — безопасные и защищенные компьютерные технологии, решения в области передачи данных, безопасности информационных и киберфизических систем | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | |  | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | * UntiID * Leader ID — * Михайлова Анастасия Игоренва * 89633375961 * nastya\_miss@mail.ru | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 |  |  | Бурилова Анастасия Сергеевна | Публичные выступления, Выдвижение идей | 89113679165  nastyaburil@icloud.com | Ответственная за рекламу | Разработка студенческого проекта |
| 2 |  |  | Огородникова Дарья Сергеевна | Написание текстов Командная работа Решение проблем, креативы в проекте | 89118908687  dashaqwer777@gmail.com | Креативщик,  координирует работу команды и составляет маршруты | Разработка студенческого проекта |
| 3 |  |  | Михайлова Анастасия Игоревна | Подготовка проектного задания Планирование Способность к взаимодействию Командная работа | 89633375961  nastya\_miss@mail.ru | Лидер проекта, мотиватор, дизайнер | Разработка студенческого проекта |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | 1. Помочь студентам 2. Задачи проекта: Разработать телеграмм бота с подробным описанием корпусов и дороги к ним 3. Ожидаемые результаты: Студенты будут обращаться к нам 4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект): В общественной жизни ПсковГУ 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): Иногородние студенты ПсковГУ |
|  | **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* | Мы делаем проект «Первая помощь», который решает проблему первокурсников, которые приехали с других городов и не могут освоиться в новом городе , с помощью телеграмм бота с отмеченными важными местами, общения и знакомству с новыми людьми.  Многие иногородние студенты не всегда имею представление о быстром и легком маршруте, а навигатор\гугл карты, могут показывать длинные и не всегда правильные пути. Мы решили упростить для первокурсников их пребывание в незнакомом для них городе. |
| 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* | Иногородние студенты не могут зачастую ориентироваться в новом городе и свободно перемещаться, поэтому мы решили создать проект, который решает эту проблему с помощью краткого описания города и местоположения корпусов. |
| 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.)* | |  | | --- | | **Кто он?**  Максим, 18 лет, приехал учится в университет. также ходит на секцию волейбола, любит смотреть сериалы в свободное время, ранее живил с родителями в области, мальчик из полной семьи и уезжать из родного города оказалось проблемой. Читать не любит, если только посты в интернете и много гулять. Его мотивирует получение образования, чтобы выбраться из своего города. | | **Что он делает?**  День его начинается с университета. Он смотрит расписание и сразу открывает гугл карты, чтобы понять, как легче добраться до корпуса, потому что проспал.  В идеально дне, Максим, уже понимает, что может поспать подольше, потому что уже знает сколько времени уйдет на сборы и дорогу до места учёбы. Он уже заранее знает, где сможет пообедать и куда сходит вечером | | **Как взаимодействует с продуктом?**  Максим добавил себе на телефон чек лист или распечатал его ранее, и всегда когда возникает потребность добраться до основных мест он его открывает и с легкостью следует подсказкам. | | **Ценностное предложение**  Данный чек лист облегчает передвижение Максима по городу. Имея подсказки, он знает чем занять себя вечером. (куда сходить покушать/отдохнуть) | |
| 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* | Будет разработан телеграмм бот, который будет быстро отвечать на шаблонные вопросы как добраться к тому или иному корпусу/краткая история достопримечательностей |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Решение проблемы первокурсников, которые приехали с других городов и не могут освоиться в новом городе, с помощью телеграмм бота с отмеченными важными местами, общения и знакомству с новыми людьми. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты* | Яндекс карты, Google карты. |
| 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* | |  | | --- | | **Кто он?** Максим, 18 лет, приехал учится в университет. также ходит на секцию волейбола, любит смотреть сериалы в свободное время, ранее живил с родителями в области, мальчик из полной семьи и уезжать из родного города оказалось проблемой. Читать не любит, если только посты в интернете и много гулять. Его мотивирует получение образования, чтобы выбраться из своего города. | | **Что он делает?**  День его начинается с университета. Он смотрит расписание и сразу открывает гугл карты, чтобы понять, как легче добраться до корпуса, потому что проспал.  В идеально дне, Максим, уже понимает, что может поспать подольше, потому что уже знает сколько времени уйдет на сборы и дорогу до места учёбы. Он уже заранее знает, где сможет пообедать и куда сходит вечером | | **Как взаимодействует с продуктом?**  Максим добавил себе на телефон чек лист или распечатал его ранее, и всегда когда возникает потребность добраться до основных мест он его открывает и с легкостью следует подсказкам. | | **Ценностное предложение**  Данный чек лист облегчает передвижение Максима по городу. Имея подсказки, он знает чем занять себя вечером. (куда сходить покушать/отдохнуть) | |
| 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* | * 1. Наш проект может быть реализован, потому что он востребован. Был проведён опрос среди первокурсников, они нуждаются в этом.   2. Наш проект полезен тем, что мы помогаем первокурсникам.   3. Наш проект будет прибыльным, потому что есть большой спрос.   4. Потому что первокурсники есть всегда, используем удобную технологию – телеграмм бот |
|  | **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* | Телеграмм бот |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Мы решили воспользоваться телеграмм ботом где будут указаны удобные способы рассылки и каждый студент сам для себя определит где ему удобнее пользоваться информацией.   Настройка через сервисы рассылки для отправки :  электронную почту  личные сообщения ВКонтакте  в Телеграмме  Так, рассылка в Телеграме есть как через платные, так и бесплатные боты, пока проект только на стадии реализации, изначально будет запускаться через бесплатного бота, затем студенту будет предложено за 100р. в месяц пользоваться ботом, который будет всегда на связи и будет обладать полной информацией для адаптации и более удобным интерфейсом! Это нужно, чтобы выявить нашу аудиторию, т.к расширенный интерфейс и рассылка в Телеграме через Sendsay будет стоить 660 ₽ в месяц В случае, если это будет окупаться, то будет запущена улучшенная версия бота.  Так как есть большая разновидность ботов для рассылок, в последующие месяцы будет проведен анализ аудитории и её количества.  В случае если будет собрано 15 студентов, и они смогут оплачивать по 150 рублей = 2250, что сможет развивать бота, его функционал.  Будет беседа со студентами, где будут также проводится опросы, на основании которых и будет принято решение. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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.)* | Наши услуги качественные и недорогие | |
| 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 их*  *конкурентоспособность* | Телеграмм бот:   * **Мгновенный доступ к информации**. Бот обеспечивает моментальный доступ к необходимой информации без необходимости загружать страницы. * **Интерактивное взаимодействие**. Боты позволяют создавать интерактивные сценарии общения, предоставляя клиентам удобные опции выбора и получения персонализированной информации. * **Удержание внимания аудитории**. Боты способны удерживать внимание пользователей с помощью push-уведомлений, информативных рассылок и возможности взаимодействия в реальном времени. * **Экономия времени и ресурсов**. Боты могут автоматизировать многие рутинные задачи, что позволяет бизнесу сэкономить время и ресурсы, направив их на более важные задачи. * **Низкий порог входа**. Взаимодействие с ботами часто не требует регистрации, что снижает барьер для пользователей и увеличивает конверсию. | |
| 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 3 – Проведено исследование заинтересованности целевой аудитории (опрос среди первокурсников) в данном продукте, выяснено что люди заинтересованы и им это будет полезно | |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект «Первая помощь», решает проблему первокурсников, которые приехали с других городов и не могут освоиться в новом городе , с помощью телеграмм бота с отмеченными важными местами, общения и знакомству с новыми людьми.  Многие иногородние студенты не всегда имеют представление о быстром и легком маршруте, а навигатор\гугл карты, могут показывать длинные и не всегда правильные пути. Мы решили упростить для первокурсников их пребывание в незнакомом для них городе | |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама в сообществе Псковского Государственного Университета в ВК, Телеграмм  Это актуальные сообщества, на которые подписаны многие студенты. Первокурсники точно зайдут в них и узнают про наш проект. | |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямой канал сбыта, потому что исключаются наценки и переплаты; прямое взаимодействие с клиентом. | |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | | Иногородние студенты не могут зачастую ориентироваться в новом городе и свободно перемещаться, поэтому мы решили создать проект, который решает эту проблему с помощью краткого описания города и местоположении корпусов в телеграмм боте. |
| 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* | | Решается проблема иногородних студентов, которые не могут ориентироваться в новом городе и свободно перемещаться |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | «Держатель» проблемы» - первокурсник  Его мотивация – добраться до нужного места  Решение проблемы - телеграмм бот, который отвечает на шаблонные вопросы как добраться к той или иной точке. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Разработанный телеграмм бот, который будет быстро отвечать на шаблонные вопросы как добраться к той или иной точке. |
| 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.* | Наша целевая аудитория - это иногородние студенты лица от 17 до 23 лет, примерно Большая часть из них - это нерабочий сегмент |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

Следующую информацию нужно заполнить в том случае, если вы претендуете на участие в конкурсе и получение гранта

**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/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* | Важно описать именно будущий состав. В него могут быть включены не только текущие члены команды, но и специалисты, которые понадобятся вам в будущем. |

|  |  |
| --- | --- |
| 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.* | Укажите, какое оборудование вам необходимо для реализации проекта. Это могут быть компьютеры, какие-либо станки и всё, что может быть необходимо для реализации. |
| 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.* | Опишите всех возможных партнеров, с которыми вы планируете работать. |
| 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* | Опишите то, каким вы видите объем реализации продукции |
| 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.* | Опишите, какой объем дохода планируется, и как вы этого достигнете |
| 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* | Опишите, какие расходы будут, и как вы к этому придете |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | Опишите, когда вы планируете выйти на самоокупаемость продукта |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | Опишите то, что у вас есть сейчас |
| Техническое оснащение: | Опишите то, что у вас есть сейчас |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Опишите то, что у вас есть сейчас |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |
| Функционирование юридического лица: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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: | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| Организация производства продукции: | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| Реализация продукции: | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | | Урок 8. | | | |
| Расходы: | | | Урок 8. | | | |
| 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.): | | | Опишите, откуда вы планируете привлекать средства | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ**  Здесь нужно описать каждый этап реализации проекта. Пример: <http://joxi.ru/J2b1pavS0PVDOm> Стоимость работ можно взять среднюю из поисковой выдачи. | | | | | | |
| 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 проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| **1** | Пример заполнения: <http://joxi.ru/J2b1pavS0PVDOm> |  |  |
| **2** |  |  |  |