Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |

https://pt.2035.university/project/exit*\_(ссылка на проект)                                                            \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
|   |  КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ  |
| 1 | Название стартап-проекта\* | EXIT. Онлайн-школа. |
| 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.* |  Создание онлайн школы по подготовке к ОГЭ |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\* | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| 4 | Рынок НТИ   | Эдунет |
| 5 | Сквозные технологии   | ТЕХНОЛОГИИ ХРАНЕНИЯ И АНАЛИЗА БОЛЬШИХ ДАННЫХ ТЕХНОЛОГИИ ХРАНЕНИЯ И АНАЛИЗА БОЛЬШИХ ДАННЫХ |
|   |  ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА  |
| 6 | Лидер стартап-проекта\*   | - Unti ID 1752241- Leader ID  4286102- ФИО  Галошина Дарья Александровна- телефон 89200185126- почта Leader ID  galoshinad@gmail.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 иквалификация(краткоеописание) |
| 1 | 1752251 |  4968422 |   Тютюник Марина Игоревна | Хипстер  |  +7(989) 717-68-75 |   |   |
| 2 |  1752377 |  966379 |  Трехлебов Дмитрий Александрович   |  Хипстер |  +7(961) 413-20-15 |   |   |
| 3 |  1752256 |  4967019 |  Нишатова Анастасия Евгеньевна |  Хастлер |  +7 (918)-182-12-04 |   |   |
| 4 |  | 3099937 | Гладкова Богдана Ярославовна | Хастлер  | +7 (918) 668-32-14 |  |  |

 |
|   |  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* | Основная цель проекта - предоставить альтернативу традиционному формату обучения, сделав процесс получения знаний более  интересным  и доступным для каждого. Онлайн-школа EXIT позволит ученикам выбирать интересующие их предметы, преподавателей-студентов и график занятий, а также отслеживать свой прогресс благодаря дневникам, и самое главное учить все правила и решать задания с помощью наших онлайн-игр, а а также быть раскрепащенным благодаря анонимности.Цели:Создать онлайн-школу для подготовки к ОГЭ с интересными играми и обеспечением анонимности.Задачи:1. Подбор персонала.
2. Создание сайта и онлайн игр.
3. Создание команды-преподавателей.
4. Составление образовательной прогрммы и рабочих тетрадей.
5. Продвижение наших услуг.

Потенциальные потребительские сегменты онлайн-школы EXIT могут включать:Родители: от 35 лет, желающие, чтобы их дети сдали ОГЭ.​Ученики: от 14 лет, желающие сдать ОГЭ на удовлетворительный балл.​ |
|   | 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* |  Услуга подготовки к ОГЭ |
| 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* | ⁃ Ученикам недостает знаний для сдачи ОГЭ; ⁃ Отсутствие интереса и мотивации в учебе ⁃ Страх совершить ошибку и показаться глупым-У студентов отсутствует опыт работы. |
| 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.)* |  Информация о потенциальных потребителях онлайн-школы для подготовки к ОГЭ может быть следующей:– Юридические лица: школы, гимназии, лицеи, колледжи, техникумы, предоставляющие образовательные услуги для учащихся 9-х классов.– Физические лица: учащиеся 9-х классов, родители учащихся, заинтересованные в качественном образовании своих детей и успешной сдаче ОГЭ. Демографические данные: возраст 14-16 лет, пол – мужской и женский. Уровень образования – основное общее образование. Географическое расположение – вся территория России. Сегмент рынка – B2C |
| 12 | На основе какого научно-техническогорешения и/или результата будет созданпродукт (с указанием использованиясобственных или существующихразработок)\* *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* |  Для создания онлайн-школы Exit по подготовке к ОГЭ планируется использовать программирование игр и сайта. |
| 13 | Бизнес-модель\* *Указывается кратко описание способа,**который планируется использовать для**создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется**использовать и развивать, и т.д.* |  Бизнес-модель онлайн-школы Exit для подготовки к ОГЭ предполагает создание образовательной платформы, на которой будут размещаться курсы.  Для создания ценности и получения прибыли планируется привлекать учащихся 9 классов и их родителей через интернет-маркетинг, социальные сети, блоги и партнерские программы. В качестве каналов продвижения и сбыта будут использоваться группы в социальных сетях, контекстная реклама, e-mail-рассылки и рекомендации, объявления в авито. Планируется привлечение финансовых ресурсов через инвестиции, гранты и краудфандинг. |
| 14 | Основные конкуренты\* *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Тетрика
2. Умскул
3. Фоксфорд
4. SKYSMART
5. Импульс
 |
| 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* | Exit протягивает руку помощи ученикам, желающим сдать ОГЭ на удовлетворительный балл и их родителям, которые хотят быть уверенными в результате своих детей . С нами ты сможешь чувствовать себя в безопасности, не бояться осуждуния и смело проявлять креативную  инициативу, получать возможность заучивать материал в легкой для восприятия форме онлайн-игр, а также найдешь для себя молодого преподавателя, с которым будешь находиться на одной волне. |
| 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* | На данный момент каждый ученик после 9 класса должен сдать обязательно ОГЭ для получения основного общего образования и тем самым сможет выпуститься со школы, если, конечно, не пойдет в старшие классы. На данный момент существует много онлайн-школ, которые помогают 9-классникам сдать экзамены, но проходит это все максимально банально ввиде вебинаров, личных занятий и нарешивании тестов. Поэтому, чтобы скрасить скучные занятия предлагаем онлайн-школу с разработанными онлайн-играми, которые будут помогать заучивать разные формулы, термины а также с интересом решать задачи. Также у наших конкурентов обязательная регистрация с настоящей фамилией, именем и отчеством и нахождение на занятиях с включенной камерой, что может тревожить учеников-меланхоликов, которые итак бояться  разговаривать и показать себя, поэтому предлагаем обеспечение анонимности на нашем сайте и занятиях. |
|   | Характеристика будущего продукта |
| 17 | Основные технические параметры,включая обоснование соответствияидеи/задела тематическому направлению(лоту)\* *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* |  Наша онлайн-школа помогает подготовиться к ОГЭ с интересом благодаря онлайн-играм и преподавателям-студентам. Мы предлагаем зарегистрироваться на сайте, выбрать необходимую форму обучения: личные, групповые, вебинары. Также выбрать необходимого преподавателя, свободное окно и записать к нему на занятие. Сайт позволит проследить свой результат в онлайн-дневниках, скачать рабочие тетради, закрепить выполненное домашнее задание, также закрепить пройденный материал в онлайн-играх. |
| 18 | Организационные, производственные ифинансовые параметры бизнеса\* *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Офисное помещение, арендованное в г. Ростов-на-Дону. Работают программист сайта, веб-дизайнер, геймдизайнер, 2D- художник, разработчиков игр, тестировщик, маркетолог. Организация в виде индивидуального предпринимательства.Издержки В МЕСЯЦ:Аренда+ЖКХ= 30 000 руб.Зароботная плата= 370 000 руб.Зарабатывать планируем на оплате разовых личных занятий от 400р , групповых от 200р; оплате абонементов по личным от 3000р, групповым от 2400 и вебинарам от 1600р; на использовании игр от 300р; также на рекламе канцелярии и вспывающейся рекламе на нашем сайте в месяц 7000р. |
| 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.)* |  Аналоги: Тетрика, Умскул, Фоксфорд. Основные сравнительные характеристики: наличие менторов, рабочих тетрадей, интерактивной доски.Тетрика: наличие интерактивной доски, менторов, личные занятия, обязательное заполнение ФИО.Умскул: наличие менторов, но они есть только в premium пакете, рабочих тетрадей, проводят только вебинары, обязательное заполнение ФИО.Фоксфорд: наличие  онлайн-игр, но только для начальных классов, проводят личные занятия и  курсы ввиде видео-уроков, обязательное заполнение ФИО. EXIT: Наличие онлайн-игр,необязательное заполнение ФИО и включение камер, разнообразие форм обучения: личные, групповые, вебинары, наличие менторов в каждом пакете,  рабочих тетрадей и интерактивной доски, также даем возможность отзаниматься на первом занятии бесплатно.При анализе конкурентов мы выявили, что многие функции есть только у нас, такие, как анонимность  и  наличие онлайн-игр. |
| 20 | Научно-техническое решение и/илирезультаты, необходимые для создания продукции\* *Описываются технические параметры**научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих* | Для осуществления работы нашего сайта  нам необходим программист, который осуществит разработку кода по нашему макету, также команда разработчиков игр, гейм-дизайнер, тестировщик для создания оглайн-игр. Для работы уже есть разработанный дизайн и интерфейс. Требуется привлечь маркетолога, который будет продвигать наши услуги..  |
| 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* | Предпосевная Стадия (Pre-Seed Stage). Разработан концепт стартап-проекта, проанализирован и рассчитан рынок, имеется макет сайта и онлайн-игр. TRL 3  |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или)научно-техническим приоритетамобразовательной организации/регионазаявителя/предприятия\*  | Нет |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\* *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналами продвижения являются социальные сети Telegram и ВКонтакте. Объявления на Avito, E-mail рассылки, собственный веб-сайт. |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\* *Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Собственный веб-сайт. ВКонтакте. Авито |
|   | Характеристика проблемы,на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | Описание проблемы\* *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | ⁃ Ученикам недостает знаний для сдачи ОГЭ, так как в школе из-за большого количества учеников в классе  учителям не хватает времени объяснить материал достаточно хорошо каждому ученику; ⁃ Отсутствует мотивация у учеников во время скучных занятий в школе, так как они проходят банально только ввиде изучения материала и прохождения тестов, самостоятельных работ;  ⁃ Ученики часто чувствуют себя неуверенно. Из-за страха совершить ошибку во время обучения и показаться глупым перед сверстниками они не проявляют инициативу и не задают вопросы: ⁃ У студентов отсутствует опыт работы, из-за чего их не трудоустраивают в разные организации, поэтому студенты вынуждены жить за счет родителей и стипендии.  |
| 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* | -Создание курса по подготовке к ОГЭ ⁃ Обеспечивает анонимность во время групповых занятий и дает возможность использовать уникальные никнеймы и аватары; ⁃ Сайт с встроенным интерактивом в виде онлайн-игр на одного или нескольких человек, которые будут помогать заучивать необходимый материал;  ⁃ Трудостройство студентов с обучением. Мы предпологаем, что будем брать студентов, которые прошли внутренний тест и сдали ЕГЭ на 65+ баллов. |
| 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)* | Каждый 9-классник сталкивается с общеобязательным государственным экзаменом, но не все могут подготовиться самостоятельно, поэтому обращаются к репетиторам или онлайн-школам, но также хотят готовиться с интересом, но, к сожалению, среди всех школ  закрепление полученной информации проходит ввиде обычного тестирования, поэтому обучение кажется монотонным, а также не все ученики готовы отвечать в открытую перед камерой, так как ощущают огромный дискомфорт. |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\* *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  Создание анонимной онлайн-школы с играми, менторами, которые будут обеспечивать поддержку и решать вопросы. |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» ирентабельности бизнеса\* *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* |  Сегмент: Онлайн-школа Exit решает проблемы учащихся 9-х классов и их родителей, связанные с качественной подготовкой к ОГЭ и успешным прохождением экзамена.Основание сегмента:1. Высокий спрос на помощь в подготовке к ОГЭ: В настоящее время ОГЭ является ключевым экзаменом для выпускников 9-х классов и определяет их возможности по поступлению в дальнейшем образовании. Многие учащиеся и их родители ищут способы повысить шансы на успешное прохождение экзамена.2. Необходимость качественной подготовки: ОГЭ требует глубокого знания предметов и навыков решения задач. Онлайн-школа Exit предлагает качественные уроки и материалы, которые помогают учащимся освоить необходимый уровень знаний и навыков.3. Удобство онлайн обучения: Онлайн формат позволяет учащимся гибко планировать свое время и учиться в удобном для них режиме. Родители также получают доступ к учебным материалам и могут контролировать учебный процесс своего ребенка.Доля рынка: 1. Размер рынка образования: Рынок образования является масштабным и стабильным. За последние годы онлайн обучение стало все более популярным и представляет значительный сегмент рынка образования.2. Доля рынка подготовки к ОГЭ: Сегмент подготовки к ОГЭ представляет собой значительную часть рынка образования, так как большинство выпускников 9-х классов сдают этот экзамен.Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:1. Расширение предлагаемых курсов: Онлайн-школа Exit может расширить количество предлагаемых курсов и подготовить учащихся к другим экзаменам (например, ЕГЭ или вступительным экзаменам в университеты).2. Партнерство с образовательными институтами: Возможность сотрудничества с школами или университетами для предоставления подготовительных курсов и расширения аудитории.3. Развитие маркетинговых стратегий: Проектирование и реализация эффективных маркетинговых стратегий поможет привлечь больше клиентов и усилить узнаваемость бренда. |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
| Проанализировать рынокСоставить ТЗ29.11.2023гСоздание сайта10.01.2024гНабор персонала24.03.2024гСоставлениеобразовательной программыСоздание игр 01.04.2024гРеклама01.08.2024Открытие01.09.2024гОткрытие  |

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 ) |   |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)*Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего**предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент**выхода предприятия на самоокупаемость.**Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость*Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на**момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |   |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем**представлении о партнерах/**поставщиках/продавцах на**момент выхода предприятия на**самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |   |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах) *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как может быть осуществлено* |   |
| Доходы (в рублях) *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как это будет**достигнуто.* |   |
| Расходы (в рублях) *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как это будет**достигнуто* |   |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость *Указывается количество лет после**завершения гранта* |   |
| СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ: |
| Коллектив |    |
| Техническое оснащение: |    |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |    |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА*(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива:  |   |
| Функционирование юридического лица:  |   |
| Выполнение работ по разработкепродукции 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 уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |         |
| Организация производства продукции: |    |
| Реализация продукции: |    |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА |
| Доходы:  |  Цена курсов (8 занятий ) = 3200 руб.Стоимость 1 занятия = 400 рубКоличество обучающихся = 264 чел.Продажа курсов = 3200\*264=844 800 руб.. |
| Расходы:  |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):  |   |
|   ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ |
|   Этап 1 (длительность – 2 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат |
|   |   |   |   |

 |
|  Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат |
|   |   |   |   |

 |
|  ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ |
|  Опыт взаимодействия с другими институтами развития  |
| Платформа НТИ |    |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:   |   |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»:   |   |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «Платформа НТИ»:            |   |
| ДОПОЛНИТЕЛЬНО |
| Участие в программе «Стартап как диплом» |   |
| Участие в образовательныхпрограммах повышенияпредпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»: |   |
|  Для исполнителей по программе УМНИК  |
| Номер контракта и тема проекта попрограмме «УМНИК» |   |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |   |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

*Календарный план проекта:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа,мес | Стоимость, руб. |
| 1 |   |   |   |
| 2 |   |   |   |
| … |   |   |   |

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