**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Технологии Здоровой Жизни 2.0» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000173 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | СтройМатИК – Приложение на основе искусственного интеллекта, для работы со строительными материалами |
| 2 | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | – ТН2. Технологии работы с данными; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» *(не менять!!!)* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Оставить оба или выбрать одно из:*  HealthNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии снижения антропогенного воздействия" *(не менять!!!)* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID:  - Leader ID:  - ФИО: Горбенко Алина Вячеславовна  - телефон: +7 (916) 571-73-43  - почта: gorbenkoalina0475@gmail.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 | 1960045 | 4100311 | Горбенко Алина Вячеславовна | Лидер | +7 (916) 571-73-43  gorbenkoalina0475@gmail.com |  |  | | 2 | 1958953 | 2232148 | Оболенский Игорь Львович | Разработчик | +7 (980) 344-53-63  torres1927@mail.ru |  |  | | 3 | 1937702 | 6434414 | Майорова Дарья Владимировна | Дизайнер | +7 (905) 568-85-30  mai0rovadar@yandex.ru |  |  | | |
|  | **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* | Приложение на основе ИИ, определяющее по чертежам и 3д моделям здания необходимое количество стройматериалов и помогающее пользователям находить оптимальные варианты через интернет.  Цель: В течение 5 месяцев, разработать приложение на основе искусственного интеллекта, способное точно определить необходимое количество стройматериалов по чертежам и 3Д моделям зданий, а также помочь пользователям найти подходящие варианты на просторе интернета.  Задачи:  1. Разработка алгоритмов для распознавания и анализа чертежей и 3D моделей зданий.  2. Создание приложения на базе искусственного интеллекта, способного автоматически определять требуемое количество строительных материалов, на основе предоставленных данных.  3. Реализация функции поиска оптимальных вариантов стройматериалов через интернет, учитывая параметры качества, цены и доставки.  4. Интерактивный интерфейс для удобства пользователей, позволяющий им легко загружать и анализировать данные, а также получать рекомендации.  Ожидаемые результаты:  1. Точное определение количества необходимых строительных материалов на основе предоставленных чертежей и 3D моделей.  2. Экономия времени и ресурсов пользователей благодаря автоматизации процесса расчета.  3. Улучшение качества принятия решений за счет получения рекомендаций от системы на основе анализа больших объемов данных.  4. Повышение эффективности работы строительных компаний и частных застройщиков.  Области применения результатов:  1. Строительные компании: оптимизация закупок строительных материалов, снижение затрат и повышение рентабельности проектов.  2. Частные застройщики: упрощение процесса планирования строительства, сокращение времени на поиск и выбор подходящих материалов.  3. Проектные организации: ускорение процессов проектирования и экспертизы проектов, улучшение качества документации.  4. Интернет-магазины стройматериалов: увеличение продаж за счет привлечения новых клиентов, предлагающих точные расчеты.  Потенциальные потребительские сегменты:  1. Малые и средние строительные компании  2. Частные застройщики  3. Профессиональные проектировщики и архитекторы  4. Крупные строительные корпорации  5. Физические лица |
|  | **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* | Программное обеспечение на основе искусственного интеллекта в виде отдельного приложения для компьютеров и телефонов (Windows, IOS) |
| 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 проблему поиска материалов для строительства обычных граждан во время ремонта и проблему строительных компаний с поиском необходимой продукции и поставщиков. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализац ия предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | 1. Малые и средние строительные компании  - Количество сотрудников: до 200 человек.  - Специализация: строительство жилых домов, коммерческих объектов, ремонтно-строительные работы.  - Географическое расположение: крупные города, региональные центры.  - Преимущества использования приложения: автоматизация рутинных задач, снижение затрат, повышение эффективности работы.  2. Крупные строительные корпорации  - Количество сотрудников: свыше 200 человек.  - Специализация: строительство крупных инфраструктурных объектов, промышленных комплексов.  - Географическое расположение: преимущественно в столицах и крупных промышленных центрах.  - Преимущества использования приложения: внедрение инновационных технологий, улучшение операционной эффективности, усиление конкурентных позиций.  3. Частные застройщики  - Демографические данные: мужчины и женщины среднего возраста (от 30 до 60 лет).  - Уровень дохода: средний и выше среднего.  - Интересы: строительство и ремонт собственного жилья, желание улучшить качество жизни.  - Географическое расположение: крупные города, пригороды.  - Преимущества использования приложения: упрощение процесса выбора и заказа материалов, экономия времени и средств.  4. Профессиональные проектировщики и архитекторы  - Демографические данные: специалисты с высшим образованием в сфере архитектуры и строительства.  - Уровень дохода: высокий.  - Интересы: профессиональная деятельность, повышение квалификации, стремление к использованию современных технологий.  - Географическое расположение: крупные города, международные рынки труда.  - Преимущества использования приложения: повышение точности и скорости разработки проектов, улучшение качества документации. |
| 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* | 1. Алгоритмы машинного обучения и компьютерного зрения: для распознавания и анализа чертежей и 3D моделей зданий. Эти алгоритмы будут использоваться для определения геометрии объектов, оценки объема материалов и выбора оптимальных вариантов.  2. Базы данных строительных материалов: для хранения информации о различных видах стройматериалов, включая их характеристики, стоимость и доступность. Это позволит системе рекомендовать наиболее подходящие материалы для каждого конкретного случая.  3. Интерфейсные технологии: для создания интуитивно понятного и удобного интерфейса приложения. Пользователи должны иметь возможность быстро загрузить чертежи или модели, получить расчет и рекомендации по материалам.  4. Методы интеграции с онлайн-платформами: для взаимодействия с интернет-магазинами стройматериалов и другими сервисами, предоставляющими информацию о ценах и наличии товаров. Это обеспечит пользователям быстрый доступ к актуальным данным и возможность сразу оформить заказ.  5. Технологии защиты данных: для обеспечения безопасности личной информации пользователей и конфиденциальности их проектов. Приложение должно соответствовать современным стандартам информационной безопасности.  6. Аналитические инструменты: для сбора и анализа статистической информации о поведении пользователей, эффективности работы алгоритмов и качестве рекомендаций. Это поможет улучшать работу приложения и адаптировать его под потребности целевой аудитории.  7. Обратная связь и поддержка пользователей: для обеспечения своевременной помощи и решения возникающих проблем. Пользователям должна быть доступна техническая поддержка и возможности для внесения предложений и замечаний. |
| 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  1. Определение потребностей пользователей:  - Помощь строителям и архитекторам в определении необходимого количества стройматериалов.  - Упрощение процесса выбора оптимальных вариантов стройматериалов.  2. Решение проблемы пользователя:  - Использование искусственного интеллекта для точного определения необходимых объемов материалов.  - Поиск оптимальных вариантов через анализ данных и сравнение цен.  3. Повышение эффективности работы:  - Сокращение времени на расчеты и выбор материалов.  - Уменьшение ошибок при планировании закупок.  4. Предоставление дополнительных услуг:  - Интеграция с системами управления проектами.  Получение Прибыли  1. Модель монетизации:  - Подписка на использование приложения.  - Рекламная модель.  2. Финансовые ресурсы:  - Вложения инвесторов.  - Гранты и субсидии.  3. Стратегия развития:  - Постепенный выход на рынок с начальной бесплатной версией приложения.  - Платные премиум-функции для профессионалов.  - Партнерские программы с производителями стройматериалов.  Каналы Продвижения и Сбыта  1. Маркетинговые стратегии:  - Контекстная реклама в интернете.  - Участие в выставках и конференциях.  - PR-кампании в социальных сетях и специализированных форумах.  2. Аналитика и обратная связь:  - Анализ отзывов пользователей для улучшения сервиса.  - Внедрение новых функций на основе пожеланий клиентов. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. **PlanSwift** - программное обеспечение для сметного расчета и управления строительством, которое позволяет пользователям оценивать количество материалов по чертежам. 2. **Bluebeam Revu** - инструмент для работы с PDF-документами, который также предлагает функции для оценки и анализа строительных проектов. 3. **AutoCAD** - популярное программное обеспечение для проектирования, которое может интегрироваться с другими инструментами для расчета материалов. 4. **SketchUp** - 3D-моделирование, которое позволяет пользователям создавать и анализировать модели зданий, а также использовать плагины для расчета материалов. 5. **BIM 360** - платформа для управления строительными проектами, которая включает функции для оценки и расчета материалов. |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Ценностное предложение:  "Оптимизируйте свои строительные проекты с помощью нашего приложения, которое точно определяет количество необходимых строительных материалов на основе ваших чертежей и 3D моделей. Мы предлагаем:   1. Точные расчеты: Используйте интеллектуальные алгоритмы для автоматического определения необходимого количества материалов, что минимизирует ошибки и экономит время. 2. Интуитивно понятный интерфейс: Легко загружайте чертежи и 3D модели, получайте мгновенные результаты и визуализации, которые помогут вам лучше понять проект. 3. Сравнение поставщиков: Найдите лучшие предложения на строительные материалы в интернете, сравнивайте цены и выбирайте оптимальные варианты, чтобы сократить затраты. 4. Экономия времени и ресурсов: Упрощение процесса сметного расчета и закупок позволяет вам сосредоточиться на других аспектах вашего проекта. 5. Поддержка различных форматов: Работайте с популярными форматами чертежей и 3D моделей, чтобы интегрировать приложение в ваш существующий рабочий процесс. 6. Облачное хранение и доступ: Получите доступ к вашим проектам и расчетам из любой точки мира, что упрощает сотрудничество с командой и клиентами. 7. Обучающие материалы и поддержка: Получите доступ к обучающим ресурсам и поддержке, чтобы максимально эффективно использовать все возможности приложения.   С нашим приложением вы не только получите точные данные для ваших строительных проектов, но и сможете принимать обоснованные решения, которые помогут вам сэкономить время и деньги." |
| 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* | Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса  **1. Конкурентные преимущества:**   * **Уникальные разработки и интеллектуальная собственность (РИД):**   + Приложение использует передовые алгоритмы машинного обучения для точного расчета количества строительных материалов, что позволяет минимизировать ошибки и оптимизировать процесс. Эти алгоритмы могут быть запатентованы, что создаст барьер для входа новых конкурентов на рынок. * **Интуитивно понятный интерфейс:**   + Удобство использования приложения, которое позволяет загружать чертежи и 3D модели всего в несколько кликов, является значительным конкурентным преимуществом. Это улучшает пользовательский опыт и повышает лояльность клиентов. * **Интеграция с существующими системами:**   + Возможность интеграции с популярными программами для проектирования (такими как AutoCAD, Revit и др.) позволяет пользователям бесшовно включать наше приложение в их текущие рабочие процессы.   **2. Действующие индустриальные партнеры:**   * **Сотрудничество с поставщиками строительных материалов:**   + Налаженные партнерские отношения с ключевыми поставщиками строительных материалов позволят пользователям находить лучшие предложения и скидки, что повысит ценность приложения для конечного пользователя. * **Партнерство с строительными компаниями и архитекторами:**   + Сотрудничество с профессионалами в области строительства и архитектуры поможет валидации приложения и его функций, а также обеспечит доступ к целевой аудитории.   **3. Доступ к ограниченным ресурсам:**   * **Эксклюзивные данные и аналитика:**   + Наличие доступа к уникальным данным о ценах на строительные материалы и тенденциях рынка позволяет предложить пользователям актуальную информацию и прогнозы, что повышает конкурентоспособность приложения.   **4. Дефицит и уникальность:**   * **Нехватка аналогичных решений на рынке:**   + На текущий момент существует недостаток приложений, которые бы одновременно обеспечивали точный расчет материалов и возможность сравнения цен у различных поставщиков. Это создает уникальную нишу для нашего продукта. * **Доступность и стоимость:**   + Приложение будет доступно по конкурентоспособной цене, что делает его доступным для широкого круга пользователей, от индивидуальных строителей до крупных строительных компаний.   **5. Устойчивость к изменениям на рынке:**   * **Адаптивность к новым технологиям:**   + Постоянное обновление и адаптация приложения к новым технологиям и требованиям рынка (например, внедрение BIM-технологий) обеспечит его актуальность и конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. * **Фокус на устойчивом строительстве:**   + Приложение может включать функции, направленные на уменьшение отходов и оптимизацию использования ресурсов, что соответствует современным трендам в области устойчивого развития и экологии. |
|  | **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 приложения   1. **Платформы:**    * Поддерживаемые операционные системы: Windows, macOS, iOS, Android.    * Веб-версия: доступна через современные браузеры (Chrome, Safari). 2. **Интерфейс пользователя:**    * Интуитивно понятный пользовательский интерфейс (UI) с возможностью загрузки чертежей и 3D моделей.    * Поддержка многоязычности (например, английский, русский, испанский и др.). 3. **Алгоритмы и технологии:**    * Алгоритмы машинного обучения для анализа данных и прогнозирования потребностей в материалах.    * Использование библиотек и фреймворков, таких как TensorFlow, PyTorch или Scikit-learn.    * Поддержка методов обработки изображений для анализа загруженных чертежей (например, OpenCV). 4. **Интеграция:**    * API для интеграции с популярными программами для проектирования (AutoCAD, Revit, SketchUp).    * Возможность импорта и экспорта данных в стандартных форматах (DWG, DXF, PDF). 5. **База данных:**    * Хранение данных о строительных материалах, ценах и поставщиках в реляционной базе данных (например, PostgreSQL, MySQL).    * Поддержка облачного хранения данных для обеспечения доступности и масштабируемости (например, AWS, Google Cloud). 6. **Безопасность:**    * Шифрование данных при передаче и хранении (например, SSL/TLS, AES).    * Аутентификация пользователей через OAuth 2.0 или другие протоколы. 7. **Производительность:**    * Время отклика системы: менее 2 секунд для большинства операций.    * Поддержка одновременного использования не менее 1000 пользователей без снижения производительности. 8. **Мобильные функции:**    * Офлайн-режим для работы без интернета с возможностью синхронизации данных при подключении.    * Уведомления о ценах и акциях от поставщиков. 9. **Аналитика и отчетность:**    * Инструменты для анализа данных и генерации отчетов по использованию материалов, затратам и экономии.    * Графические визуализации (диаграммы, графики) для удобства восприятия данных. 10. **Обновления и поддержка:**     * Регулярные обновления приложения с новыми функциями и исправлениями ошибок.     * Техническая поддержка через чат, электронную почту и телефон. |
| 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 параметры   1. **Структура компании:**    * **Команда разработки:** Включает программистов, специалистов по машинному обучению, дизайнеров интерфейсов и тестировщиков.    * **Маркетинговая команда:** Ответственна за продвижение приложения, включая SEO, SMM и контент-маркетинг.    * **Отдел продаж:** Занимается привлечением клиентов и установлением партнерств с поставщиками строительных материалов и строительными компаниями.    * **Техническая поддержка:** Обеспечивает поддержку пользователей и решение возникающих проблем. 2. **Управление проектами:**    * Использование методологий Agile (Scrum или Kanban) для гибкого управления проектами и быстрого реагирования на изменения.    * Регулярные встречи команды для обсуждения прогресса и планирования следующих шагов. 3. **Партнерства:**    * Сотрудничество с поставщиками строительных материалов, архитектурными и проектными бюро для улучшения функциональности приложения и расширения клиентской базы.    * Установление связей с образовательными учреждениями для привлечения стажеров и молодых специалистов.   Производственные параметры   1. **Процесс разработки:**    * Использование современных технологий и инструментов (например, Git для управления версиями, CI/CD для автоматизации развертывания).    * Регулярное тестирование и обновление приложения для обеспечения его стабильности и производительности. 2. **Инфраструктура:**    * Размещение серверов в облачных сервисах (AWS, Google Cloud) для обеспечения масштабируемости и надежности.    * Использование системы мониторинга для отслеживания производительности приложения и быстрого реагирования на сбои. 3. **Качество продукта:**    * Проведение регулярных тестирований на различных устройствах и платформах для обеспечения совместимости и удобства использования.    * Сбор обратной связи от пользователей для улучшения функциональности и интерфейса приложения.   Финансовые параметры   1. **Стартовые инвестиции:**    * Оценка первоначальных затрат на разработку и запуск приложения, включая расходы на зарплаты, оборудование, программное обеспечение и маркетинг.    * Привлечение инвестиций через венчурные капитальные фонды или краудфандинг. 2. **Модели монетизации:**    * Подписка: пользователи платят ежемесячную или годовую подписку за доступ к полному функционалу приложения.    * Плата за использование: пользователи оплачивают каждую транзакцию или расчет материалов.    * Реклама и партнерские программы: возможность размещения рекламы от поставщиков строительных материалов. 3. **Прогнозирование доходов:**    * Оценка потенциального рынка и прогнозирование доходов на основе роста числа пользователей и подписчиков.    * Анализ конкурентов для определения оптимальной ценовой политики и потенциальных доходов. 4. **Операционные расходы:**    * Расходы на поддержку и обслуживание приложения, включая хостинг, техническую поддержку и обновления.    * Заработная плата сотрудников и затраты на маркетинг. 5. **Финансовые показатели:**    * Оценка ключевых показателей эффективности (KPI), таких как стоимость привлечения клиента (CAC), срок жизни клиента (LTV) и рентабельность инвестиций (ROI).    * Подготовка финансовых отчетов (баланс, отчет о прибылях и убытках) для анализа финансового состояния бизнеса. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в*  *сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | 1. **Качество продукта**   1. **Точность расчетов:** Насколько точно приложение рассчитывает необходимые строительные материалы по сравнению с конкурентами. 2. **Удобство использования:** Оценка пользовательского интерфейса и опыта (UX/UI), включая легкость навигации и доступность информации.   2. **Функциональность**   1. **Набор функций:** Сравнение функционала с конкурентами, включая дополнительные возможности, такие как интеграция с другими системами (например, CAD-программами). 2. **Адаптивность:** Способность приложения адаптироваться под разные потребности пользователей (например, различные типы строительных проектов).   3. **Ценовая политика**   1. **Стоимость подписки или использования:** Сравнение ценовых моделей с конкурентами, включая бесплатные пробные версии и скидки. 2. **Прозрачность цен:** Насколько легко пользователям понять стоимость услуг и возможные дополнительные расходы.   4. **Скорость работы**   1. **Время отклика:** Скорость, с которой приложение обрабатывает запросы и предоставляет результаты. 2. **Производительность:** Способность приложения работать без задержек при высоких нагрузках.   5. **Клиентская база и репутация**   1. **Количество пользователей:** Количество активных пользователей приложения и его рост со временем. 2. **Отзывы и рейтинги:** Оценки и отзывы пользователей на платформах (например, App Store, Google Play) и специализированных форумах.   6. **Маркетинговая стратегия**   1. **Присутствие на рынке:** Уровень известности бренда и его маркетинговые усилия (реклама, PR, участие в выставках). 2. **Целевые аудитории:** Определение целевых сегментов рынка и успешность привлечения этих клиентов.   7. **Технические возможности**   1. **Инновации:** Использование передовых технологий и алгоритмов машинного обучения, которые могут предоставить конкурентное преимущество. 2. **Интеграция:** Возможности интеграции с другими программными продуктами и платформами.   8. **Поддержка и обслуживание клиентов**   1. **Качество технической поддержки:** Доступность и качество службы поддержки, включая скорость ответа и уровень профессионализма. 2. **Обучение пользователей:** Наличие обучающих материалов, вебинаров и поддержки для новых пользователей.   9. **Финансовые показатели**   1. **Рентабельность:** Сравнение финансовых результатов (выручка, прибыль) с конкурентами. 2. **Темпы роста:** Анализ темпов роста бизнеса и его устойчивости на рынке. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. **Алгоритмы машинного обучения**   1. **Выбор алгоритмов:** Исследование и выбор подходящих алгоритмов машинного обучения (например, регрессионные модели, деревья решений, нейронные сети) для точного прогнозирования потребностей в строительных материалах. 2. **Обучение моделей:** Сбор и подготовка данных для обучения моделей, включая исторические данные о строительных проектах, типах материалов и их расходе.   2. **Обработка и анализ данных**   1. **Сбор данных:** Разработка методов для сбора данных о потреблении строительных материалов, включая данные от пользователей, поставщиков и строительных компаний. 2. **Предобработка данных:** Очистка и нормализация данных, устранение выбросов и пропусков для повышения качества входной информации.   3. **Интерфейс пользователя (UI/UX)**   1. **Дизайн интерфейса:** Создание интуитивно понятного и удобного интерфейса, который позволит пользователям легко вводить данные и получать результаты. 2. **Пользовательские сценарии:** Разработка сценариев использования приложения для различных типов пользователей (архитекторы, строители, менеджеры проектов).   4. **Интеграция с другими системами**   1. **API для интеграции:** Разработка интерфейсов программирования приложений (API) для интеграции с другими системами, такими как CAD-программы, системы управления проектами и базы данных поставщиков. 2. **Модули для импорта/экспорта данных:** Реализация функций для импорта и экспорта данных в различных форматах (например, CSV, Excel) для упрощения работы пользователей.   5. **Тестирование и валидация**   1. **Тестирование алгоритмов:** Проведение тестирования и валидации моделей машинного обучения для оценки их точности и надежности. 2. **Пользовательское тестирование:** Организация тестирования приложения с реальными пользователями для получения обратной связи и выявления проблем в интерфейсе и функциональности.   6. **Обеспечение безопасности данных**   1. **Защита данных:** Разработка методов защиты пользовательских данных и соблюдение норм GDPR и других регуляций по защите данных. 2. **Аутентификация и авторизация:** Реализация надежных методов аутентификации пользователей и контроля доступа к данным.   7. **Техническая поддержка и обучение**   1. **Создание обучающих материалов:** Разработка руководств, видеороликов и FAQ для помощи пользователям в освоении приложения. 2. **Служба поддержки:** Организация технической поддержки для решения вопросов пользователей и устранения проблем.   8. **Финансовая модель и оценка рынка**   1. **Анализ рынка:** Исследование рынка строительных материалов и определение целевой аудитории для оптимизации маркетинговой стратегии. 2. **Модели монетизации:** Разработка различных моделей монетизации (подписка, плата за использование), чтобы обеспечить устойчивый доход.   9. **Планирование и управление проектом**   1. **Методологии разработки:** Применение гибких методологий разработки (Agile, Scrum) для эффективного управления проектом и быстрого реагирования на изменения. 2. **Оценка рисков:** Идентификация и управление потенциальными рисками, связанными с разработкой и запуском приложения. |
| 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* | 1. **TRL 1 - Основные принципы**: Исследование и анализ основных принципов машинного обучения и их применения в строительстве. Проведение теоретических исследований и формирование концепции приложения. 2. **TRL 2 - Технологическая концепция**: Разработка концепции приложения, включая выбор алгоритмов машинного обучения, определение требований к данным и начальную архитектуру системы. 3. **TRL 3 - Исследовательские разработки**: Проведение экспериментальных исследований для проверки концепции. Создание прототипов алгоритмов и начальных моделей на ограниченных данных. 4. **TRL 4 - Валидация в лабораторных условиях**: Разработка и тестирование прототипа приложения в контролируемой среде. Оценка точности алгоритмов и их производительности на тестовых данных. 5. **TRL 5 - Валидация в полевых условиях**: Тестирование приложения в реальных условиях с участием пользователей. Сбор обратной связи и доработка функционала на основе полученных данных. 6. **TRL 6 - Демонстрация в реальных условиях**: Завершение разработки приложения и его демонстрация на реальных строительных проектах. Оценка его эффективности и интеграция с существующими системами. 7. **TRL 7 - Коммерческая готовность**: Подготовка приложения к коммерческому запуску. Проведение тестирования на большом объеме данных и оптимизация производительности. 8. **TRL 8 - Полная система готова к эксплуатации**: Успешный запуск приложения на рынке. Обеспечение поддержки пользователей и регулярные обновления системы. 9. **TRL 9 - Полная эксплуатация**: Приложение широко используется в строительной отрасли, продолжая получать обновления и улучшения на основе пользовательского опыта и новых данных. |
| 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)»).»  *(не менять!!!)* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. **Целевая реклама в интернете**   1. **Google Ads**: Использование контекстной рекламы для привлечения целевой аудитории, заинтересованной в строительстве и технологиях. 2. **Социальные сети**: Реклама в Facebook, Instagram и LinkedIn для достижения профессионалов в строительной отрасли.   2. **Контент-маркетинг**   1. **Блог**: Создание блога с полезными статьями о строительных материалах, машинном обучении и лучших практиках в отрасли. 2. **Вебинары и семинары**: Проведение онлайн-мероприятий для демонстрации функционала приложения и его преимуществ.   3. **Социальные сети**   1. **Профили в социальных сетях**: Создание страниц в LinkedIn, Facebook и Instagram для взаимодействия с аудиторией и публикации новостей о продукте. 2. **Группы и сообщества**: Участие в профессиональных группах и форумах, связанных со строительством и технологиями.   4. **Партнёрские программы**   1. **Сотрудничество с строительными компаниями**: Установление партнерств с компаниями, которые могут быть заинтересованы в использовании приложения. 2. **Интеграция с другими платформами**: Сотрудничество с разработчиками программного обеспечения для строительства для интеграции приложения в их системы.   5. **Участие в выставках и конференциях**   1. **Строительные выставки**: Участие в мероприятиях и выставках, посвященных строительству и технологиям, для демонстрации приложения. 2. **Конференции по технологиям**: Презентация на конференциях, связанных с машинным обучением и инновациями в строительстве.   6. **Email-маркетинг**   1. **Рассылка новостей**: Создание списка рассылки для информирования потенциальных пользователей о новостях, обновлениях и специальных предложениях. 2. **Персонализированные предложения**: Отправка целевых предложений и информации о продукте для конкретных сегментов аудитории.   7. **Отзывы и кейс-стадии**   1. **Сбор отзывов**: Поощрение пользователей делиться своим опытом использования приложения, что поможет создать доверие к продукту. 2. **Кейс-стадии**: Публикация успешных примеров использования приложения в реальных проектах для демонстрации его эффективности.   8. **SEO (поисковая оптимизация)**   1. **Оптимизация сайта**: Проведение SEO-оптимизации сайта и блога для повышения видимости в поисковых системах. 2. **Ключевые слова**: Использование ключевых слов, связанных со строительством и машинным обучением, для привлечения органического трафика.   9. **Демонстрационные версии и бесплатные пробные периоды**   1. **Бета-тестирование**: Предложение пользователям возможности протестировать приложение в обмен на обратную связь. 2. **Бесплатные пробные версии**: Предоставление ограниченной по времени бесплатной версии приложения для привлечения пользователей.   10. **Медиа и PR**   1. **Пресс-релизы**: Распространение пресс-релизов о запуске приложения и его особенностях. 2. **Интервью и статьи**: Участие в интервью и написание статей для специализированных изданий в области строительства и технологий. |
| 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* | 1. **Прямые продажи**   1. **Собственный веб-сайт**: Продажа приложения напрямую через официальный сайт, где пользователи могут ознакомиться с функционалом и приобрести его. 2. **Мобильные приложения**: Размещение приложения в App Store и Google Play для прямой загрузки пользователями.   2. **Партнёрские каналы**   1. **Строительные компании**: Сотрудничество с строительными компаниями, которые могут использовать приложение для своих нужд и рекомендовать его своим клиентам. 2. **Дистрибьюторы программного обеспечения**: Работа с дистрибьюторами, которые могут включить приложение в свои пакеты решений для строительных компаний.   3. **Онлайн-платформы**   1. **Маркетплейсы для приложений**: Размещение приложения на платформах, таких как Amazon Appstore или специализированные строительные платформы. 2. **Платформы SaaS**: Предложение приложения как услуги (SaaS), где пользователи могут подписаться на использование приложения на регулярной основе.   4. **Аффилированные программы**   1. **Аффилированные маркетологи**: Создание программы для аффилированных лиц, которые могут продвигать приложение и получать комиссионные за продажи. 2. **Партнёрские сайты**: Сотрудничество с сайтами, посвящёнными строительству и технологиям, для продвижения приложения через их каналы.   5. **Консалтинговые компании**   1. **Консалтинговые фирмы в области строительства**: Сотрудничество с консалтинговыми компаниями, которые могут рекомендовать приложение своим клиентам в рамках своих услуг.   6. **Образовательные учреждения**   1. **Университеты и колледжи**: Предложение приложения для использования в учебных курсах по строительству и архитектуре, что может помочь в его популяризации среди студентов и преподавателей.   7. **Выставки и конференции**   1. **Выставки строительных технологий**: Прямые продажи и демонстрации приложения на выставках, где можно привлечь внимание потенциальных клиентов. 2. **Конференции по машинному обучению и строительству**: Участие в мероприятиях для презентации приложения и его функционала. |
|  | **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* | 1. **Оптимизация затрат**:    * Приложение помогает снизить затраты на строительные материалы, предоставляя точные расчеты необходимых объемов, что позволяет избежать излишних расходов и потерь. 2. **Улучшение точности расчетов**:    * Использование алгоритмов машинного обучения позволяет учитывать множество факторов (например, типы материалов, условия строительства, климатические условия), что значительно повышает точность расчетов по сравнению с традиционными методами. 3. **Сокращение времени на планирование**:    * Автоматизация процесса расчета материалов сокращает время, необходимое для планирования и подготовки к строительству, что ускоряет весь процесс реализации проектов. 4. **Снижение рисков ошибок**:    * Приложение минимизирует вероятность человеческой ошибки при расчетах, что особенно важно в крупных строительных проектах, где каждая ошибка может привести к значительным финансовым потерям. 5. **Поддержка принятия решений**:    * Инструменты анализа данных и визуализации помогают строителям и проектировщикам принимать более обоснованные решения, основанные на данных, а не на интуитивных предположениях. 6. **Адаптация к изменениям**:    * Машинное обучение позволяет приложению адаптироваться к новым данным и условиям, обеспечивая актуальность расчетов и рекомендаций в динамично меняющейся среде строительства. 7. **Устойчивое использование ресурсов**:    * Оптимизация расхода материалов способствует более рациональному использованию ресурсов, что важно для устойчивого развития и экологии. 8. **Упрощение коммуникации**:    * Приложение может служить общим инструментом для всех участников проекта (архитекторов, строителей, поставщиков), улучшая коммуникацию и координацию действий. |
| 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)* | Мотивации держателя проблемы:   1. **Снижение затрат**: Строительные компании стремятся минимизировать расходы на материалы, чтобы увеличить свою прибыль и оставаться конкурентоспособными на рынке. 2. **Повышение эффективности**: Упрощение процессов планирования и расчетов позволяет сократить время выполнения проектов и улучшить общую производительность. 3. **Улучшение качества**: Точные расчеты помогают избежать ошибок, связанных с недостатком или избытком материалов, что в свою очередь повышает качество конечного продукта. 4. **Соблюдение сроков**: Сокращение времени на планирование и расчеты позволяет быстрее реагировать на изменения в проекте и соблюдать сроки выполнения работ. 5. **Устойчивое развитие**: Стремление к более устойчивому использованию ресурсов и уменьшению отходов становится важным аспектом для многих компаний, особенно с учетом экологических стандартов.   Возможности решения проблемы с использованием продукции:   1. **Автоматизированные расчеты**: Приложение может автоматически рассчитывать необходимые объемы материалов, что исключает человеческие ошибки и экономит время. 2. **Анализ данных**: Использование алгоритмов машинного обучения для анализа исторических данных и прогнозирования потребностей в материалах, что позволяет более точно планировать закупки. 3. **Интерактивные отчеты**: Генерация отчетов и визуализаций, которые помогают пользователям быстро понять, какие материалы нужны и в каких объемах. 4. **Адаптивность**: Приложение может адаптироваться к изменениям в проекте (например, изменениям в дизайне или условиях строительства), обеспечивая актуальность расчетов. 5. **Интеграция с другими системами**: Возможность интеграции с другими программными решениями (например, системами управления проектами), что улучшает общую координацию и коммуникацию между участниками проекта. 6. **Поддержка принятия решений**: Инструменты для анализа и визуализации данных помогают строителям и менеджерам принимать более обоснованные решения на основе фактических данных. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Автоматизированные расчеты  Приложение будет использовать алгоритмы для автоматизации процесса расчета необходимых объемов строительных материалов. Это позволит:   1. **Исключить человеческие ошибки**: Автоматизация расчетов минимизирует вероятность ошибок, которые могут возникнуть при ручном вводе данных и расчетах. 2. **Сократить время на планирование**: Быстрое и точное определение необходимых материалов ускоряет процесс подготовки к строительству, что позволяет компаниям быстрее начать работы.   2. Анализ данных с использованием машинного обучения  Приложение будет интегрировать алгоритмы машинного обучения для анализа исторических данных и прогнозирования потребностей в материалах. Это поможет:   1. **Улучшить точность прогнозов**: На основе анализа предыдущих проектов приложение сможет предсказывать, какие материалы и в каких объемах будут необходимы для новых проектов. 2. **Адаптироваться к изменениям**: Алгоритмы будут учитывать различные факторы, такие как сезонность, тип проекта и местоположение, что позволит более точно адаптировать расчеты под конкретные условия.   3. Интерактивные отчеты и визуализации  Приложение будет генерировать интерактивные отчеты и визуализации, которые предоставят пользователям:   1. **Удобный доступ к информации**: Пользователи смогут быстро и легко получать информацию о необходимых материалах, их объемах и стоимости, что упростит процесс принятия решений. 2. **Возможность анализа различных сценариев**: Визуализации позволят пользователям увидеть, как изменения в проекте (например, изменение дизайна или добавление новых элементов) влияют на потребности в материалах.   4. Адаптивность приложения  Приложение будет иметь возможность адаптироваться к изменениям в проекте, что поможет:   1. **Обеспечить актуальность расчетов**: При внесении изменений в проект, приложение автоматически пересчитывает необходимые материалы, что позволяет избежать задержек и перерасходов. 2. **Гибкость в управлении проектом**: Строительные компании смогут оперативно реагировать на изменения, что особенно важно в условиях динамично меняющегося рынка.   5. Интеграция с другими системами  Приложение будет интегрироваться с существующими системами управления проектами и другими программными решениями, что обеспечит:   1. **Улучшение координации**: Все участники проекта (архитекторы, строители, поставщики) будут иметь доступ к актуальной информации, что улучшит коммуникацию и снизит риск недопонимания. 2. **Синхронизацию данных**: Интеграция позволит избежать дублирования информации и обеспечит единый источник данных для всех участников проекта.   6. Поддержка принятия решений  Приложение будет предоставлять инструменты для анализа и визуализации данных, что поможет:   1. **Упрощение процесса принятия решений**: С помощью наглядных отчетов и графиков пользователи смогут быстрее оценивать ситуацию и принимать обоснованные решения. 2. **Фокус на стратегическом управлении**: Доступ к аналитике позволит строительным компаниям не только решать текущие проблемы, но и планировать будущее, основываясь на фактических данных и тенденциях. |
| 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.* | 1. Анализ рынка  **1.1. Объем рынка**   1. Оценка текущего объема рынка строительных материалов и услуг в вашем регионе или стране. 2. Прогноз роста на ближайшие 5-10 лет, учитывая тенденции в строительстве и инфраструктурных проектах.   **1.2. Целевая аудитория**   1. Определение ключевых сегментов целевой аудитории: строительные компании, архитекторы, подрядчики, индивидуальные застройщики. 2. Анализ потребностей и болей целевой аудитории, которые ваше приложение может решить.   **1.3. Конкуренция**   1. Обзор основных конкурентов на рынке: существующие приложения и решения для расчета строительных материалов. 2. Оценка их сильных и слабых сторон, а также уникальных предложений, которые вы можете предложить.   2. Рентабельность бизнеса  **2.1. Структура затрат**   1. Определение основных затрат на разработку и поддержку приложения: разработка программного обеспечения, маркетинг, обслуживание клиентов, лицензии на данные и технологии. 2. Оценка постоянных и переменных затрат.   **2.2. Потенциальные источники дохода**   1. Модели монетизации: подписка, разовые платежи, платные функции, реклама, партнерские программы с поставщиками материалов. 2. Оценка ценовой политики и ее соответствие ожиданиям целевой аудитории.   **2.3. Прогноз доходов**   1. Оценка потенциального дохода на основе числа пользователей и выбранной модели монетизации. 2. Прогнозирование роста доходов в зависимости от расширения функционала и выхода на новые рынки.   3. SWOT-анализ  **3.1. Сильные стороны**   1. Уникальные функции и преимущества вашего приложения. 2. Опыт команды и наличие технологий для разработки.   **3.2. Слабые стороны**   1. Ограниченные ресурсы на начальном этапе. 2. Возможные проблемы с привлечением пользователей.   **3.3. Возможности**   1. Растущий рынок строительных технологий и цифровизации. 2. Партнерства с другими компаниями и поставщиками.   **3.4. Угрозы**   1. Конкуренция со стороны устоявшихся игроков. 2. Изменения в законодательстве и экономической среде, влияющие на строительство.   4. Выводы   1. Рынок строительных технологий и услуг имеет значительный потенциал для роста, особенно в условиях цифровизации и автоматизации процессов. 2. Разработка приложения для расчета и управления строительными материалами может стать успешным бизнесом при условии правильной оценки потребностей клиентов и эффективного маркетинга. 3. Рентабельность бизнеса будет зависеть от успешной реализации модели монетизации и способности адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. |
| 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* | 1. Исследование и анализ рынка   1. **1.1. Проведение углубленного исследования целевой аудитории**: Определение потребностей, предпочтений и болей потенциальных пользователей. 2. **1.2. Анализ конкурентов**: Изучение успешных практик и недостатков существующих решений на рынке, выявление уникальных предложений.   2. Разработка продукта   1. **2.1. Создание прототипа**: Разработка минимально жизнеспособного продукта (MVP) с основными функциями для тестирования. 2. **2.2. Тестирование и сбор обратной связи**: Проведение тестирования MVP с фокус-группами, сбор отзывов и улучшение продукта на основе полученных данных. 3. **2.3. Разработка полной версии приложения**: Внедрение дополнительных функций и улучшений на основе обратной связи от пользователей.   3. Маркетинговая стратегия   1. **3.1. Определение целевых каналов продвижения**: Выбор платформ и методов для маркетинга (социальные сети, контекстная реклама, SEO). 2. **3.2. Создание контентной стратегии**: Разработка контента, который будет привлекать целевую аудиторию (блоги, видео, вебинары). 3. **3.3. Запуск рекламной кампании**: Реализация рекламной стратегии для привлечения первых пользователей и создания осведомленности о продукте.   4. Монетизация   1. **4.1. Определение моделей монетизации**: Выбор подходящих моделей (подписка, разовые платежи, платные функции). 2. **4.2. Тестирование ценовой политики**: Проведение A/B тестирования цен для определения оптимальных уровней, которые готовы платить пользователи. 3. **4.3. Разработка партнерских программ**: Установление связей с поставщиками строительных материалов для создания взаимовыгодных условий.   5. Масштабирование   1. **5.1. Расширение функционала**: Добавление новых функций и возможностей на основе потребностей пользователей и рыночных трендов. 2. **5.2. Выход на новые рынки**: Исследование возможности выхода на международные рынки или смежные сегменты. 3. **5.3. Установление стратегических партнерств**: Налаживание сотрудничества с другими компаниями в строительной отрасли для расширения охвата.   6. Поддержка и обслуживание клиентов   1. **6.1. Создание службы поддержки**: Организация клиентской поддержки для решения вопросов и проблем пользователей. 2. **6.2. Сбор и анализ обратной связи**: Регулярное получение отзывов от пользователей для улучшения продукта. 3. **6.3. Обучение пользователей**: Разработка обучающих материалов и руководств для пользователей, чтобы максимизировать их опыт.   7. Финансовое планирование   1. **7.1. Оценка затрат и доходов**: Регулярный анализ финансовых показателей, включая затраты на разработку, маркетинг и поддержку. 2. **7.2. Привлечение инвестиций**: Поиск потенциальных инвесторов для финансирования дальнейшего развития проекта. 3. **7.3. Разработка финансовых прогнозов**: Создание прогнозов доходов и расходов на ближайшие 3-5 лет.   8. Оценка и корректировка стратегии   1. **8.1. Регулярный мониторинг KPI**: Установление ключевых показателей эффективности для оценки успеха проекта. 2. **8.2. Корректировка стратегии**: Гибкая адаптация плана в зависимости от изменений на рынке и обратной связи от пользователей. 3. **8.3. Проведение регулярных стратегических сессий**: Обсуждение результатов и планов с командой для обеспечения единого видения и направления. |

**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](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/" \l "documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| **Фокусная тематика из перечня ФСИ**  (<https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| **Коллектив** *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству,*  *перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент*  *выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет*  *отличаться от состава команды по проекту,*  *но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на*  *самоокупаемость* |  |
| **Техническое оснащение**  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| **Объем реализации продукции (в натуральных единицах)**  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| **Доходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* |  |
| **Расходы (в рублях)**  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто* |  |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость**  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| **Коллектив** |  |
| **Техническое оснащение:** |  |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| **Формирование коллектива:** |  |
| **Функционирование юридического лица:** |  |
| **Выполнение работ по разработке**  **продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:** |  |
| **Выполнение работ по уточнению**  **параметров продукции, «формирование»**  **рынка быта (взаимодействие с**  **потенциальным покупателем, проверка**  **гипотез, анализ информационных**  **источников и т.п.):** |  |
| **Организация производства продукции:** |  |
| **Реализация продукции:** |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| **Доходы:** |  |
| **Расходы:** |  |
| **Источники привлечения ресурсов для**  **развития стартап-проекта после**  **завершения договора гранта и**  **обоснование их выбора (грантовая**  **поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):** |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| **Участвовал ли кто-либо из членов**  **проектной команды в Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации**  **команд»:** | 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»:** | Нет |
| **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 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |