

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

(ссылка на проект)

(дата выгрузки)

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

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Готовый шаблон
2	Тема стартап-проекта* <i>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.</i>	Образовательный проект
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных вычислительных систем.
4	Рынок НТИ	Основным рынком НТИ является Технет.
5	Сквозные технологии	Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии. Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID: U1727021 - Leader ID: 3089139 - ФИО: Шуль Екатерина - телефон: +79525670175 - почта: shul.ev@gs.donstu.ru						
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
	1	U1752648	4585221	Красничен ко Ольга	Опрос предпринимат	+792816688 46		

			Владимир вна	елей, создание демо-версии сайта	krasnichenk o.ov@gs.do nstu.ru		
2	U1752633	4655855	Никольски й Владимир Вячеславов ич	Проводил интервью и создавал сайт-заявку для определения спроса	8918501215 3 nikolskij.vv @gs.donstu. ru		
3	U1752703	4969112	Савенко Виктория Владимиро вна	Поиск информации по чат-ботам, заполнение бизнес-модели , проведение интервью	8951522670 3 savenko.vv @gs.donstu. ru		
4	U1752637	4968445	Эмексузян Евгения Владимиро вна	Проводила интервью, заполняла бизнес модель	8918194504 6 emeksuzyan .ev@gs.dons tu.ru		
5	U1753770	5288575	Михайлов Никита Константи нович	Проводил интервью, искал информацию о налогообложе ниях, занимался рассылкой	+7 952 560 32 47 mihajlov.nk @gs.donstu. ru		
6	U1752641	4282106	Артеменко Алексей Валерьевич	Проводил интервью, занимался рассылкой, искал партнеров			

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p>Аннотация проекта*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Проект "Реклама-Легко" — инновационное решение для малых и микро бизнесов, предлагающее доступные шаблоны контекстной рекламы. С уникальным подходом к ценообразованию, он обеспечивает предпринимателей эффективными рекламными решениями даже при ограниченном бюджете. Шаблоны, разработанные профессионалами, предоставляют удобный инструмент для создания качественных кампаний. Особое внимание уделяется поддержке — команда проекта предлагает дополнительные услуги по установке и настройке рекламы за небольшую дополнительную плату. Это не только экономит время и усилия предпринимателей, но и обеспечивает индивидуальный подход к каждому клиенту. В результате, "Реклама+" создает оптимальные условия для успешного онлайн-продвижения бизнеса, обеспечивая высокую эффективность рекламных кампаний и удовлетворение потребностей клиентов различных сфер деятельности.</p>
---	--	---

Базовая бизнес-идея

9	<p>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко</i></p>	<p>Продукт: готовый шаблон контекстной рекламы Услуги: установка шаблона и индивидуальная настройка рекламной кампании.</p>
---	---	---

	<i>информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получить основной доход</i>	
10	Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает* <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i>	Данный проект решает проблему малых и микро бизнесов,, самозанятых и предпринимателей, сталкивающихся с ограниченными бюджетами для рекламы в интернете, некомпетентными маркетологами и нехваткой времени для самостоятельного обучения.
11	Потенциальные потребительские сегменты* <i>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.)</i>	1. Малый и микро бизнес: Основной сегмент — предприниматели и владельцы небольших бизнесов, у которых ограниченный бюджет для рекламы и которые ищут более доступные и эффективные способы онлайн-продвижения. 2. Новые предприниматели: Стартапы и новые бизнесы, которые только начинают свой путь в онлайн-среде и нуждаются в простом и доступном решении для запуска рекламных кампаний. 3. Индивидуальные предприниматели: Фрилансеры, специалисты и мастера, которые работают на себя и хотят продвигать свои услуги в интернете с минимальными затратами.
12	На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)* <i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i>	Интерфейс и UX-дизайн: Разработка интуитивно понятного интерфейса, обеспечивающего удобство пользователей при выборе и настройке шаблонов. Аналитика и Оптимизация: Внедрение инструментов аналитики для постоянного мониторинга результатов рекламных кампаний с последующей оптимизацией на основе собранных данных. Автоматизированные процессы: Создание автоматизированных средств для установки и настройки рекламы, минимизируя трудозатраты предпринимателей.
13	Бизнес-модель* <i>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.</i>	1. Способ создания ценности и получения прибыли: Предоставление доступных и эффективных шаблонов контекстной рекламы для малого и микро бизнеса. Основная прибыль генерируется через продажу шаблонов и предоставление дополнительных услуг по установке и индивидуальной настройке. 2. Отношения с потребителями и поставщиками: С потребителями: Активное взаимодействие с клиентами через онлайн-платформу, предоставление инструкции по установке. Создание сообщества для обмена опытом и обратной связи. С поставщиками: Выкуп рекламных кампаний, с которыми они работали 3. Каналы продвижения и сбыта продукта: Онлайн-платформа Социальные сети Электронная почта Контекстная реклама Чат-бот в телеграмме
14	Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i>	Прямые: - “Ананасов” – готовые шаблоны контекстной рекламы. - Директологи. - Мастер кампаний от Яндекс.Директ Косвенные: - Готовые рекламные решения для наружной и интерьерной

		<p>рекламы.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сайт с готовыми PSD шаблонами. - Готовые шаблоны для уличных объявлений.
15	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>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</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Объединение низкой цены, качественных результатов и экономии времени - Существование индивидуальной настройки для соответствия уникальным потребностям бизнеса клиента - Постоянные обновления
16	<p>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.)*</p> <p><i>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</i></p>	<p>1. Реализуемость бизнес-идеи и полезность продукта: Уникальность продукта: Предоставление готовых шаблонов контекстной рекламы в сочетании с услугами по установке и настройке обеспечивает уникальность предложения на рынке. Доступность: Низкая цена на шаблоны делает продукт доступным для малых и микро бизнесов, которые обычно сталкиваются с ограниченными бюджетами.</p> <p>2. Потенциальная прибыльность бизнеса: Многовариантные источники дохода: Продажа шаблонов, дополнительные услуги, партнерские программы и реклама внутри платформы создают разнообразные источники дохода. Экономия средств клиентов: Доступные цены на шаблоны привлекут большое количество клиентов, а дополнительные услуги принесут дополнительные средства. Устойчивость бизнеса: Востребованность услуг: Спрос на эффективные инструменты рекламы в интернете по-прежнему высок, особенно в сегменте малого и микро бизнеса. Обновление контента: Регулярное обновление шаблонов и добавление новых функций поддерживают интерес клиентов и долгосрочную активность на платформе.</p>
Характеристика будущего продукта		
17	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Разнообразие Шаблонов: Обеспечение богатого ассортимента шаблонов, адаптированных под различные ниши и типы рекламных кампаний.</p> <p>Профессиональная Настройка: Возможность настраивать шаблоны в соответствии с уникальными потребностями клиента и особенностями его бизнеса.</p> <p>Простота Использования: Легко понятный интерфейс для пользователей всех уровней опыта, позволяющий быстро и эффективно работать с продуктом.</p> <p>Постоянное совершенствование: Регулярные обновления библиотеки шаблонов, новые функциональности и адаптации к изменениям в рекламных трендах.</p>
18	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сосредоточение на индивидуальных потребностях клиентов, предоставляя им широкий выбор шаблонов и профессиональные услуги по настройке. 2. Внутренние процессы организации ориентированы на оперативное реагирование на изменения в рынке и потребностях клиентов, обеспечивая высокую гибкость. 3. Установление долгосрочных отношений с партнерами, включая маркетологов и агентства, для совместного развития и взаимной поддержки. 4. Использование новейших технологий и методов для улучшения продукта и обеспечения высокого уровня сервиса. <p>Этика и Прозрачность:</p>

		5. Работа на основе принципов этичности и прозрачности, чтобы клиенты и партнеры чувствовали уверенность в сотрудничестве.
19	<p>Основные конкурентные преимущества*</p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Конкурентные преимущества</p> <p>Перед директологами:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Экономия бюджета 2. Экономия времени 3. Надежность <p>Перед Мастером Кампаний:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Гибкость в настройках 2. Прозрачность в работе 3. Надежность
20	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих</i></p>	<p>Интерфейс и UX-дизайн:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка интерфейса с акцентом на интуитивную навигацию, удобство выбора шаблонов и настройку параметров рекламных кампаний. 2. Оптимизация UX-дизайна для максимального комфорта пользователей, предоставляя им простой и понятный процесс работы с шаблонами. <p>Аналитика и Оптимизация:</p> <p>Инструменты Аналитики:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Интеграция современных инструментов аналитики для систематического мониторинга ключевых показателей эффективности рекламных кампаний. 2. Реализация механизмов автоматической оптимизации на основе собранных данных, позволяя адаптировать стратегии под изменяющиеся требования рынка. <p>Автоматизированные Процессы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка автоматизированных средств для быстрой и простой установки шаблонов контекстной рекламы. 2. Создание механизмов, которые снижают трудозатраты предпринимателей на управление рекламными кампаниями, делая процесс более эффективным и доступным.
21	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>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</i></p>	<p>Стартап на стадии идеи и проработки концепции. Проработана актуальность, проблема и ее решение, бизнес модель. Проведены интервью потенциальных клиентов и анализ конкурентов. Создана финансовая таблица стартапа.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проект внедряет инновационные технологии в области рекламы, что соответствует стремлению к техническим новшествам и современным методам продвижения. 2. Доступность шаблонов по невысокой цене способствует развитию предпринимательства и поддерживает малые и микро бизнесы в регионе. 3. Помощь в рекламном продвижении местных предпринимателей поддерживает цели развития местной экономики и предпринимательства.

23	<p>Каналы продвижения будущего продукта*</p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Собственный веб-сайт - Социальные сети - Чат-бот в телеграмме
24	<p>Каналы сбыта будущего продукта*</p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Социальные сети - Контекстная реклама - Электронная почта
<p>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</p>		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Предприниматели малых и микро бизнесов сталкиваются с серьезными проблемами в области продвижения своих продуктов или услуг. Ограниченные финансовые ресурсы и некомпетентные специалисты мешают созданию эффективных рекламных кампаний, ограничивая доступ к широкой аудитории. Недостаток опыта в маркетинге и времени на приобретения должных навыков также приводит к неэффективным стратегиям продвижения.</p>
26	<p>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Экономия бюджета происходит за счет низких цен на шаблоны, а благодаря их сформированности можно применять чуть ли не сразу, без потери времени. Услуга индивидуальной настройки поможет создать более эффективную рекламную кампанию, а благодаря прошедшим тестам есть уверенность в результатах.</p>
27	<p>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Взаимосвязь между проблемой и потенциальным потребителем заключается в том, что проект создает доступное и эффективное решение для предпринимателей с ограниченными ресурсами, позволяя им активно участвовать в цифровом маркетинге и развивать свой бизнес в онлайн-среде.</p>
28	<p>Каким способом будет решена проблема*</p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Экономия бюджета происходит за счет низких цен на шаблоны, а благодаря их сформированности можно применять чуть ли не сразу, без потери времени. Услуга индивидуальной настройки поможет создать более эффективную рекламную кампанию, а благодаря прошедшим тестам есть уверенность в результатах.</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования</i></p>	<p>Проект ориентирован на сегмент малого и микро бизнеса, который представляет значительную часть предпринимательской активности. В этом сегменте высока потребность в доступных инструментах для цифрового маркетинга, так как бюджеты у данных предприятий ограничены. Стратегия предоставления готовых шаблонов контекстной рекламы за небольшую цену призвана удовлетворить этот спрос.</p>

<p>бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</p>	<p>Масштабирование: Расширение нишевых предложений Партнерство с платформами Создание онлайн курсов</p>
---	---

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

Получение инвестиций. Выкуп шаблонов. Создание своего сайта. Создание чат-бота. Создание рекламных кампаний для продвижения своего продукта. Внедрение нейросети для автоматизации процессов.

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

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

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ (https://fasie.ru/programs/programmamastart/fokusnye-tematiki.php)</p>	<p>Студенческий стартап</p>
<p>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</p> <p><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
<p>Коллектив (<i>характеристика будущего предприятия</i>)</p> <p><i>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</i></p> <p>Техническое оснащение</p> <p><i>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.</i></p>	<p>Состав коллектива: партнеры самозанятые директологи, менеджер</p> <p>Планируемое техническое оснащение: ноутбук, сайт, чат-бот</p>
<p>Партнеры (поставщики, продавцы)</p> <p><i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	<p>Партнеры директологи, у который будет происходить выкуп шаблонов</p>

<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах)</p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i></p>	70 шаблонов
<p>Доходы (в рублях)</p> <p><i>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.</i></p>	320500р. в точке окупаемости. Будет достигнуто путем продажи шаблонов и дополнительных услуг
<p>Расходы (в рублях)</p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i></p>	122 400 р. в точке окупаемости. Будет достигнуто путем расходов на зарплату, выкуп шаблонов, рекламы и налогов
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость</p> <p><i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	2 месяца
<p>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</p>	
Коллектив	Менеджер
Техническое оснащение:	Ноутбук
Партнеры (поставщики, продавцы)	Самозанятые директологи
<p>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i></p>	
Формирование коллектива:	3 месяца
Функционирование юридического лица:	более 2-ух 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	5 месяцев

/ 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.):	5 месяцев
Организация производства продукции:	5 месяцев
Реализация продукции:	через 5 месяцев

**ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА
ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА**

Доходы:	
Расходы:	Создание MVP, проверка MVP, создание сайта, создание чат бота, выкуп шаблонов
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.):	Поиск частных инвесторов

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Подготовка	Создание сайта, выкуп шаблонов, реклама	320 000	Прибыль от продажи шаблонов

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Основная работа	Поиск менеджера для отправки шаблонов на почту и ответов на вопросы клиентов, его заработная плата, создание чат бота, реклама, выплата налогов, выкуп шаблонов	1 429 717	Прибыль в размере: 2 452 500

**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»:

4585221
Красниченко Ольга Владимировна

4655855
Никольский Владимир Вячеславович

4969112
Савенко Виктория Владимировна

4968445
Эмексузян Евгения Владимировна

5288575
Михайлов Никита Константинович

4282106
Артеменко Алексей Валерьевич

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Участие в программе «Стартап как диплом»

Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:

Для исполнителей по программе УМНИК

Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»

Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1	Создание MVP, Проверка MVP, поиск партнеров	5 мес.	10 000 руб.
2	Подготовка к полноценному запуску	2 мес.	320 000 руб.
3	Запуск и основная часть	10 мес.	1 429 717 руб.

Заказчик:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет»

Проректор по научно-исследовательской работе и инновационной деятельности

_____/Ефременко И.Н.

Исполнитель:

Индивидуальный предприниматель
Гусев Дмитрий Владимирович

_____/Гусев Д.В.