Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_https://pt.2035.university/project/easymoney\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_29.11.23г\_\_\_(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\*** | EASYMONEY |
| 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.* | Тема проекта -HR&Edu: приложение для поиска подработки для студентов и школьников. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ТЕХНОЛОГИИ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ И ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ |
| 4 | **Рынок НТИ** | EduNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | ТЕХНОЛОГИИ ХРАНЕНИЯ И АНАЛИЗА БОЛЬШИХ ДАННЫХ  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1752073- id 4663207- Пиденко София Павловна- +79044467296- ssofpp@icloud.com |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,почта | Должность(при наличии) | Опыт иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | **U1756941** | **id 4989459** | **Громов Роман Леонидович** | **Сбор информации, помощь в презентации**  | **roma.gromow@mail.ru** |  |  |
| **2** | **U1756894** | **id 4282357** | **Щенников Кирилл Андреевич** | **Расчет экономики, дизайнер** | **kirill22\_10@mail.ru** |  |  |
| **3** | **U1756928** | **id 4660923** | **Мазуров Данила Алексеевич** | **Дизайнер, сбор информации**  | **danilamazuroval@gmail.com** |  |  |
| **4** | **U1756898** | **id 4664461** | **Шилигин Кирилл Владимирович** | **Мастер презентации** | **+79897196708** |  |  |
| **5** | **U1756937** | **Id 4283626** | **Булацева Яна Олеговна** | **Сбор информации**  | **+79283689448** |  |  |
| **6** | U1756982 | id 5141303 | **Пасхалов Богдан Владимирович** | **Дизайнер** | paskhalovbogdan@gmail.com89094425997 |  |  |
| **7** | **U1756833** | **Id 4456332** | **Верхоломова Алиса Андреевна** | **Спикер, сбор информации**  | **verholomova.alisa@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 для поиска подработки студентам и школьникам. Создание рекрутингового сервиса, на основе HH.ru и SuperJob для подростков. **Цели:** создания приложения для упрощенного поиска работы для подростков. **Задачи:** проанализировать конкурентов, проанализировать рынок, на который собираемся выходить, проработать маркетинговый план для успешного старта, создать удобное и интуитивно-понятное приложения, уникальное для поиска работы. **Потребительские сегменты:** студенты РФ, школьники РФ от 16 лет, компании малого и среднего бизнеса(в качестве работодателей) |
|  | **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* | Приложение по поиску подработки/работы для студентов и школьников. Основной доход будет идти от покупки работодателями подписки для выгрузки вакансий, цена подписки зависит от количества агруженных вакансий и наличия рекламы вакансии. Дополнительный доход – это процент от успешных сделок, в приложении есть кошелек, на который поступают деньги от работодателя к соискателю. |
| 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* | Целевая аудитория – студенты и школьники. Подростки нуждаются в дополнительном заработке. Студенты и школьники имеют ограниченное количество свободного времени из-за занятий и учебных обязанностей. Им сложно найти подработку, связанную с их профессиональными интересами и специальностью. |
| 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.)* | Потенциальные потребители:* Студенты и школьники в возрасте от 16 до 23 лет, которые ищут работу или подработку. Образование: Высшее, среднее, среднее специальное. Географическое положение: неважно, т.к. приложение будет на базе разных городов РФ. Сектор рынка: B2C.
* Компании и предприятия, которые ищут молодых специалистов для совместной работы, а также подростков для легкой подработки. Отрасли различные.
 |
| 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* | Одним из научно-технических решений, которое может быть использовано для создания приложения поиска работы для студентов, является анализ данных и машинное обучение. Приложение может собирать информацию о студентах, их навыках, образовании и предпочтениях в отношении работы. Затем, с помощью алгоритмов машинного обучения, приложение может анализировать эту информацию и предлагать студентам подходящие вакансии.Дополнительно, приложение может использовать анализ рынка труда и трендов в отрасли, чтобы предоставить студентам информацию о перспективах и требованиях к определенным профессиям.Также, приложение может предлагать студентам возможности для развития и повышения квалификации, например, курсы или стажировки, которые могут помочь им получить необходимые навыки для конкретной работы.И наконец, приложение может предоставлять возможность студентам создавать профили и загружать свои резюме, чтобы работодатели могли находить их и предлагать интересные вакансии.Все эти функции могут быть реализованы с использованием анализа данных и машинного обучения, что позволит приложению предлагать студентам наиболее подходящие и персонализированные вакансии, учитывая их навыки, предпочтения и требования рынка труда. |
| 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.* | Приложение по поиску подработки для студентов планирует создавать ценность и получать прибыль через следующие способы:1. Отношения с потребителями: Приложение будет предоставлять студентам удобный и надежный способ находить подработку в соответствии с их интересами и навыками. Будут установлены механизмы обратной связи для получения отзывов и предложений от пользователей, чтобы улучшать пользовательский опыт.2. Отношения с поставщиками: Приложение будет налаживать партнерские отношения с компаниями и организациями, которые предлагают подработку студентам. Будут предоставляться инструменты для поставщиков, чтобы они могли размещать свои вакансии и управлять процессом подбора персонала.3. Привлечение финансовых ресурсов: Приложение будет привлекать финансирование от инвесторов или через платежные системы. Также будет предусмотрена возможность монетизации приложения через платную подписку или комиссию с поставщиков за успешные сделки.4. Привлечение иных ресурсов: Приложение сможет использовать ресурсы сторонних компаний для улучшения своей функциональности и предлагаемых услуг. Например, с помощью API сторонних сервисов можно интегрировать возможность оценки и отзывов о работодателях.5. Каналы продвижения и сбыта: Приложение будет продвигаться через целевую рекламу в социальных сетях и университетских сообществах. Также будут установлены партнерские отношения с университетами и студенческими организациями для распространения информации о приложении.Целью приложения будет создание удобной и эффективной платформы для связи студентов и потенциальных работодателей, что позволит студентам легче находить подработку и работодателям быстрее находить подходящих кандидатов. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | “HEADHUNTER” “РАБОТА.РУ” “SUPERJOB” “ЗАРПЛАТА.РУ” “АВИТО” “ПРОФИ.РУ” “WORKZILLA” |
| 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* | - Персональные фильтры для подбора самой удобной подработки- Своевременная оплата труда- Стоимость размещения вакансий ниже, чем у конкурентов-Упрощенный поиск подработки |
| 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* | Наш бизнес будет устойчив на рынке, так как мы не имеем прямых аналогов. На рынке нет приложения для подростков по поиску подработки. В других рекрутинговых сервисах небольшое разнообразие подработки для студентов и школьников, нет инструмента для поиска работы рядом, эти элементы делают наш проект уникальным. Также наше приложение будет иметь гибкий поиск, персональный подбор вакансий и резюме, благодаря чему мы не будем уступать конкурентам. Отметим, что у нас будет низкая цена на покупку баз данных резюме и подисок для работодателей, так как мы будем иметь дополнительный доход в виде процента с успешных сделок. Благодаря этому мы сможем привлечь больше работодателей, а в следствие и соискателей. |
|  | **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* | Мы выбрали IT направление, потому что это направление содержит технические параметры для успешной реализации нашего проекта(приложения). Мы используем технологии обработки облачных и туманных вычислений, тк на нашем сервисе будет регистрироваться большое количество пользователей, облачные вычисления помогут нам структурировать большой объем информации. Также в плане разработка уникального элемента интерфейса приложения – карты, на которой будут отображаться ближайшие вакансии(для соискателя) и резюме(для работодателя). Ни один из конкурентов не воплотил этот элемент в своем приложении, что делает концепцию нашего продукта уникальной и устойчивой на рынке.  |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:- Внутри компании будет создана специализированная команда разработчиков, дизайнеров и маркетологов, которая будет работать над созданием и поддержкой приложения.- Развитие бизнеса будет включать в себя поиск и привлечение партнеров, например работодателей, котоые будут размещать свои вакансии в приложении, а также университетов и колледжей для привлечения студентов.Производственные параметры:- Разработка и поддержка приложения будет вестись с использованием современных технологий и подходов к разработке программного обеспечения.- Будет осуществлен мониторинг и анализ показателей использования приложения для постоянного улучшения функционала и удовлетворения потребностей пользователей.Финансовые параметры:- На начальном этапе будут осуществлены инвестиции в разработку и маркетинг, а затем планируется получение дохода от платных подписок для работодателей и рекламных партнерских программ.- Также будет проведен анализ рынка для выявления дополнительных источников дохода, таких как комиссионные с продажи услуг или возможность платных платформ внутри приложения.Выстраивание внутренних процессов:- Основными процессами будут разработка, тестирование и выпуск новых версий приложения в соответствии с требованиями пользователей и рынка.- Партнерские возможности включают в себя сотрудничество с университетскими карьерными центрами, предоставление бизнесам возможности размещать вакансии в приложении и создание партнерских программ для увеличения числа пользователей. |
| 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.)* | * Цена на наши услуги. Средняя цена выгрузки вакансии для работодателя – от 4 тыс.руб. Цена на наши услуги ниже, имеется несколько тарифов: 1000 р., 1500 р., 2500 р. Это поможет привлечь работодателей.
* Уникальный и удобный интерфейс(карта с заказами, где будут видны ближайшие вакансии и резюме), который позволяет быстро найти нужную подработку. Такого решения нет ни у одного конкурента.
* Большое количество различной подработки. У конкурентов представлено много вакансий для подработки, но они все однообразные(курьер, промоутер и т.д.). Мы предлагаем подработку, связанную с различными сферами деятельности
* Гибкий поиск вакансий и персональный подбор вакансий/резюме.
 |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или****результаты, необходимые для создания продукции\****Описываются технические параметры**научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих* | Одним из научно-технических решений, которое может быть использовано для создания приложения поиска работы для студентов, является анализ данных и машинное обучение. Приложение может собирать информацию о студентах, их навыках, образовании и предпочтениях в отношении работы. Затем, с помощью алгоритмов машинного обучения, приложение может анализировать эту информацию и предлагать студентам подходящие вакансии.Дополнительно, приложение может использовать анализ рынка труда и трендов в отрасли, чтобы предоставить студентам информацию о перспективах и требованиях к определенным профессиям.Также, приложение может предлагать студентам возможности для развития и повышения квалификации, например, курсы или стажировки, которые могут помочь им получить необходимые навыки для конкретной работы.И наконец, приложение может предоставлять возможность студентам создавать профили и загружать свои резюме, чтобы работодатели могли находить их и предлагать интересные вакансии.Все эти функции могут быть реализованы с использованием анализа данных и машинного обучения, что позволит приложению предлагать студентам наиболее подходящие и персонализированные вакансии, учитывая их навыки, предпочтения и требования рынка труда. |
| 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* | Определены потенциальные потребители и сформулированы проблемы клиентов, на решение которых направлен продукт. Определены ключевые конкуренты, сделан базовый конкурентный анализ(продукт, бизнес-модель) и предмет продажи(услуга). Также проанализирован рынок и выявлены точки роста, а также основные критерии для устойчивости продукта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Научно-технический приоритет, который мы выбрали – это цифровые технологии. Проект соответствует этому приоритету, так как мы используем технологии обработки облачных вычислений, а также обработки больших баз данных. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Продвижение в соц. сетях ВУЗов (например: ДГТУ, ЮФУ, РИНХ, РГУПС и т.д.). Выбор пал на соцсети университетов, а именно на неофициальные группы, так как они имеют большую обратную связь от подписчиков и низкую стоимость рекламы. Телеграмм каналы. Телеграмм – один из самых популярных мессенджеров среди подростков и молодых людей, благодаря чему мы сможем привлечь большое количество новых пользователей.Прямой маркетинг: EMAIL рассылки, онлайн реклама, маркетинг на основе баз данных, наружная реклама, SMS, телефонные звонки.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | -Телеграмм каналы, связанные с обучением, компьютерными играми, университетской/школьной деятельностью и поиском работы. (Целевая аудитория таких каналов- подростки)-Группы ВКонтакте ВУЗов и школ. (высокий процент обратной связи, постоянная заинтересованность в поиске подработки) |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Подростки нуждаются в дополнительном заработке, но из-за нехватки свободного времени не могут найти работу или подработку, которая не навредит учебному процессу. |
| 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* | Приложение «EASYMONEY» помогает студентам и школьникам найти работу и подработку с гибким графиком, которая связана с их профессиональными интересами, а также увеличить свой доход без вреда для учебы. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | Держатель проблемы – подросток(студент или школьник). Мотивация: найти подработку, связанную с учебной или профессиональной деятельностью, которая приносит хороший доход. Решением проблемы: благодаря нашему приложению потребитель сможет быстро и удобно найти подработку, на это влияет наличие гибкого поиска, карты заказов(на которой юзер сможет найти ближайшую подработку), инстурментов для персонального подбора вакансий. Потребитель находит подработку, а следовательно решает основную проблему. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Потребители смогут использовать приложение, удобно отслеживать появление новых вакансий, следить за повышением спроса(увеличение платы за работу), а также подбирать работу под свои интересы и возможности. Благодаря этому студенты и школьники смогут выйти на доход, который позволит им вкладывать деньги в нужные сферы жизни(бытовые, образовательные, материальные и т.д.) |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и****рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* | Провели анализ рынка с помощью модели PAM TAM SAM SOM, реальный достижимый объем рынка – 25 млн. 750 тыс. руб., наш проект при успешном запуске сможет занять 5% рынка. Потенциальные возможности для развития бизнеса: увеличение кол-ва клиентов и расширение клиентской базы, развитие и создание партнерских отношений, расширение клиентской базы за счет выхода на большое кол-во городов рф(т.е. в приложении смогут найти работу не только жители Ростовской области). |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
|  |

**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 | Группа из 8 человек: дизайнеры, спикеры, разработчики презентации, сборщики информации. |
| Техническое оснащение: | Базовое техническое оснащение: компьютерное оборудование(ПК, ноутбуки), средства связи(телефоны), |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | нет |
| **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 ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | Доход с потока пользователей: 2 млн. руб |
| Расходы: | 225500 руб. |
| 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 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 образовательных****программах повышения****предпринимательской 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 предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |