**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организациивысшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Московский политехнический университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 77194555553 |
| Регион ВУЗа | Рязань |
| Наименование акселерационной программы | Мосполитех-Рязань 2.0 |
| Дата заключения и номер Договора | 13.07.2023 № 70-2023-000662 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Исследование характеристик сухих строительных смесей и изделий на гипсовом вяжущем |
| **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.* | Исследование характеристик сухих строительных смесей и изделий на гипсовом вяжущем |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии получения и обработки конструкционных наноматериалов |
| **4** | **Рынок НТИ** | TechNet, EduNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Новые производственные технологии |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID U1688492
* Leader ID 1026242
* ФИО Семина Евгения Алексеевна
* Телефон 89105079298
* Почта zhenya.semina2017@yandex.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 | U1688499 | 3317649 | Горбунова Анна Александровна | Технолог | 89105713428annabox04@mail.ru |  |  |
| 2 | U1688493 | 3314456 | Прокопов Александр Борисович | Технолог | 89156195005prokopoff.aleksander2014@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* | Данный проект является исследованием характеристик сухих строительных смесей и изделий на гипсовом вяжущем с дальнейшим созданием базы данных, которая будет использоваться в процессе экспертизы строительных планов и проектов с целью возможной их модернизации и повышения уровня выгоды. Актуальность состоит в том, что строительные работы проходят повсеместно и постоянно, именно поэтому так важно уметь подбирать для работ качественные материалы, правильно и разумно их использовать, уметь находить более дешёвые аналоги хорошего качества.  |
|  | **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* | Экспертиза готовых строительных планов и проектов на основе созданной исследованием базы информации с целью сокращения расходов с сохранением/повышением планируемого уровня качества.  |
| 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* |  Решение проблемы подбора частными строительными компаниями, небольшими застройщиками, а также потребителями из числа физических лиц надежных и выгодных строительных смесей |
| 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.)* |  Строительная отрасль экономики России, а именно: частные строительные компании - большая ориентация на небольших застройщиков; частные застройщики, а именно физлица, владельцы частной загородной недвижимостиB2B исследование, продажа услуги представителем нашей команды представителю заказчика, носителя проблемы. |
| 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* | Использование анализа больших данных, получаемых из исследований строительных материалов и конструкцийИспользование BIM-проектирования в синергии с существующим национальным проектом по цифровизации строительства в качестве искусственного интеллекта для прогнозирования поведения строительных материалов при строительстве и эксплуатации |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Предполагается, что наша экспертиза на этапе разработки строительных планов и проектов сможет помочь сократить расходы на строительные смеси на гипсовых вяжущих на несколько процентов от первоначально запланированных расходов. В качестве прибыли можно было бы запрашивать часть этих сбереженных нами средств.Для рекламы нашей услуги предполагается посещение и участие в строительных конференциях, где мы можем встретить и заинтересовать потенциальных заказчиков.Кроме того, планируется полное сопровождение процесса на всех стадиях: экспертиза предложенного строительного проекта, подбор необходимых строительных смесей, связь с компаниями-производителями, помощь в ходе оформления заказа, контроль использования материалов в соответствии с результатами экспертизы. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* |  Частные сметчики, а также организации по предоставлению подобных услуг: * «Галактион» (<https://galaktion.net>)
* «Сметное дело» (<https://smetnoe.ru>)
* «Проект смета» (<https://csmeta.ru>)
* «Смет аутсорсинг» (<https://smet-outsource.ru>)
 |
| 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* |  Наша отличительная черта – предоставление услуг полного цикла; коллектив из профессионалов, хорошо знающих особенности данных строительных смесей как с научно-теоретической точки зрения, так и на практике. Кроме того, в нашем распоряжении будет надежная и свежая информацией, которую мы соберем по результатам проведенного исследования. Таким образом, мы гарантируем выполнение заявленного объёма работ в кратчайшие сроки надлежащим образом.  |
| 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* |  По данным Минстроя РФ, с начала 2023 года в РФ введено более 80 млн кв. м жилья, объем строительной отрасли РФ по итогам января-сентября 2023 года вырос на 9% по сравнению с тем же периодом 2022 года. С начала 2023 года граждане России построили и поставили на учет более 218 тыс. частных домов. По данным статистиков, строительство индивидуального и многоквартирного жилья третий год подряд стабильно прирастает и будет прирастать еще как минимум три-пять лет.Таким образом, можно смело заявить, что наша услуга будет пользоваться спросом, так как рынок богат предложениями. Кроме того, на российском рынке строительных смесей отсутствует ярко выраженная монополизация, появляются новые материалы, информацию по которым нужно оперативно собирать и анализировать, чем мы также будем заниматься, чтобы наша информативная база сохраняла актуальность. |
|  | **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* | Основными техническими параметрами продукта, обеспечивающими конкурентоспособность являются:1. Проведение услуг полного цикла.
2. Частный расчет стоимости услуги для каждого заказчика.
3. Кадровый состав, позволяющий в кратчайшие сроки решить проблемы потребителя.
 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей)**стартапа в части выстраивания внутренних**процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | На начальном этапе потребуются инвестиции для проведения исследования и на оплату труда сотрудниковВнутренняя структура бизнеса предполагает создание нескольких отделов: руководство (основатели стартапа), отдел формирования концепции (специалист по связям с общественностью, графический дизайнер), отдел анализа (статистики и аналитики), отдел экспертизы (специалисты в области сухих строительных смесей на гипсовом вяжущем). |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Предоставление специалистов высокого уровня для технического сопровожденияПредоставление услуг полного циклаНадежная и свежая информация |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\******Описываются технические параметры******научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/******обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их******конкурентоспособность*** | BIM является аббревиатурой английского Building Information Modeling и представляет собой технологию информационного моделирования.Данная технология позволяет моделировать любые строительные объекты, включая здания, железные дороги, мосты, тоннели, порты и т.д. Сходство BIM и 3D-моделирования заключается в том, что в обоих случаях проект здания выполняется в трехмерном пространстве. Но в отличие от 3D- модели, BIM напрямую связан с базой данных. Такая модель включает в себя не только несущие линии и текстуру материалов, но и другие данные (технологические, экономические и прочие), которые имеют отношение к зданию. Например, BIM учитывает физические характеристики объекта, варианты размещения в пространстве, стоимость каждого кирпича, плафона, трубы. Благодаря BIM, наша команда будет с легкостью находить наиболее доступный и оптимальный компонент вяжущего, позволяющий сэкономить заказчику, не теряя несущей способности конструкции, а также ее качества. |
| 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* | Стартап по результатам акселирационной программы проработан с организационный сфере, имеет четкую структуру и алгоритм реализации. Материальный аспект также изучен, составлена примерная смета затрат на компоненты проекта. Кадровый подбор не доработан до конца. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Исследование существующих на рынке сухих строительных смесей и изделий на гипсовом вяжущем, а также проведение экспертизы на основании полученной базы сведений позволит обеспечить более высокую надежность и производительность строительного процесса, ставить амбициозные задачи для строительства более сложных зданий и сооружений. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую**стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Конференции строительной отрасли, круглые столы, личные встречи с организациями, застройщиками |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Наиболее распространенной в строительстве является система продажи через собственную сбытовую сеть, которая будет формироваться в связи с продвижением нашей услуги на строительных конференциях, презентациях и других площадках, где мы сможем напрямую найти заказчика. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В регионе и по всей стране в целом проявляются примеры снижения качества строительных объектов при их высокой дороговизне по причине использования некачественных или неподходящих строительных смесей. Наша экспертиза будет направлена на продление срока эксплуатации домов и других строительных объектов, с возможным сокращением изначальных расходов.  |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая**часть проблемы или вся проблема решается с**помощью стартап-проекта* | Решается проблема использования некачественных, неподходящих, неоправданно дорогих строительных смесей.  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Строительная отрасль экономики России, а именно: частные строительные компании - большая ориентация на небольших застройщиков; частные застройщики, а именно физлица, владельцы частной загородной недвижимостиB2B исследование, продажа услуги представителем нашей команды представителю заказчика, носителя проблемы.Потенциальный потребитель будет заинтересован в постройке здания, которая позволит сэкономить заказчику, не теряя несущей способности конструкции, а также ее качества. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проведение теоретического исследования характеристик сухих строительных смесей и изделий на гипсовом вяжущем, создание экспертной базы |
| 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.* | Строительный рынок, в том числе, и благодаря активному строительству в некоторых регионах страны, имеет большой потенциал, но при этом имеется довольно малое количество компаний по оказанию подобных услуг. Наш проект проводит экспертизу полного цикла, давая заказчику готовые результаты, расчёты. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| После запуска проекта будет наблюдаться активный рост компании с выходом на рынок, постепенно продукт будет становиться узнаваемым, прибыль увеличиваться.При достаточном постоянном спросе на услугу проект будет функционировать до максимального спроса, в дальнейшем наша компания планирует вводить дополнительные услуги во избежание затухания спроса и прибыли.В дальнейшем стартап продается новому собственнику или продолжает развиваться как высокодоходный бизнес |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**\*

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

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

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) |  В8. 01 Конструкционные строительные материалы |
| **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* | Коллектив будущего предприятия предполагает создание нескольких отделов: * руководство (основатели стартапа),
* отдел формирования концепции (специалист по связям с общественностью, графический дизайнер),
* отдел анализа (статистики и аналитики),
* отдел экспертизы (специалисты в области сухих строительных смесей на гипсовом вяжущем).
 |

\* Заполняется по желанию участников команды стартап-проекта

|  |  |
| --- | --- |
| 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.* | Для реализации и стабильной работы нашего проекта нам не требуется специализированное техническое оснащение. Для анализа сметы заказчика будет достаточно наличия компьютера. Ту малую часть инструментов, которая потребуется для проведения экспертизы – микрометр, нутромер, нивелир, лазерный уровень и др., включены в расходы проекта и занимают незначительную часть. |
| 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.* | ООО РЯЗАНСКИЙ ЗАВОД ЖБИ-3"Шинглас", Рязань – ТЕХНОНИКОЛЬООО "ЗЕЛЕНЫЙ САД" |
| 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* | Объем реализации продукции на момент выходапредприятия на самоокупаемость по примерным подсчетам будет составлять 40 единиц каждый месяц – 480 экспертиз ежегодно.  |
| 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.* |  Объем всех доходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость будет численно равен произведению количества ежегодно оказанных услуг на среднюю выручку, полученную за проведение экспертиз.Проанализировав рынок строительства и потенциальный спрос на данную услугу:20000\*480= 9 600 000 руб.  |
| 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* |  Расходы предприятия, разумеется, будут включать :* расходы на строительное оборудование для экспертиз (90000 рублей) – разовый расход, учитывая возможность выходы оборудования из строя, закладывается расход равный целой стоимости оборудования ежегодно.
* Расходы предприятия на оплату труда специалистов:
1. Исследователь в сфере строительных смесей (50000 рублей ежемесячно)
2. Специалист по рекламе (40000 рублей ежемесячно)
3. Маркетолог (40000 рублей ежемесячно)

(Расходы на оплату труда высчитаны с уплатой налогов государству и трудоустройством в качестве работника предприятия)* Расходы на рекламное продвижение компании (400000 рублей)
* Расходы на логистику (передвижение до непосредственного заказчика) – (15000 рублей ежемесячно)

Подводя итог, ежегодные расходы будут составлять 2 010 000 рублей  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* | 3 года |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Коллектив будущего предприятия предполагает создание нескольких отделов: * руководство (основатели стартапа),
* отдел формирования концепции (специалист по связям с общественностью, графический дизайнер),
* отдел анализа (статистики и аналитики),

отдел экспертизы (специалисты в области сухих строительных смесей на гипсовом вяжущем |
| Техническое оснащение: | Личные компьютерыЛаборатории РИ(ф)МПУ |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | ООО РЯЗАНСКИЙ ЗАВОД ЖБИ-3"Шинглас", Рязань – ТЕХНОНИКОЛЬООО "ЗЕЛЕНЫЙ САД" |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | Коллектив будущего предприятия предполагает создание нескольких отделов: * руководство (основатели стартапа),
* отдел формирования концепции (специалист по связям с общественностью, графический дизайнер),
* отдел анализа (статистики и аналитики),

отдел экспертизы (специалисты в области сухих строительных смесей на гипсовом вяжущем |
| 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: |  BIM является аббревиатурой английского Building Information Modeling и представляет собой технологию информационного моделирования. Данная технология позволяет моделировать любые строительные объекты, включая здания, железные дороги, мосты, тоннели, порты и т.д. Сходство BIM и 3D-моделирования заключается в том, что в обоих случаях проект здания выполняется в трехмерном пространстве. Но в отличие от 3D- модели, BIM напрямую связан с базой данных. Такая модель включает в себя не только несущие линии и текстуру материалов, но и другие данные (технологические, экономические и прочие), которые имеют отношение к зданию. Например, BIM учитывает физические характеристики объекта, варианты размещения в пространстве, стоимость каждого кирпича, плафона, трубы. Благодаря BIM, наша команда будет с легкостью находить наиболее доступный и оптимальный компонент вяжущего, позволяющий сэкономить заказчику, не теряя несущей способности конструкции, а также ее качества. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  Наиболее распространенной в строительстве является система продажи через собственную сбытовую сеть, которая будет формироваться в связи с продвижением нашей услуги на строительных конференциях, презентациях и других площадках, где мы сможем напрямую найти заказчика |
| Организация производства продукции: |  Нашей продукцией является услуга, которая не требует определенного производства. |
| Реализация продукции: | Реализация услуги будет зависеть от рекламной компании, успешности самопрезентации проекта на строительных конференциях, презентациях и других площадках, где мы сможем напрямую найти заказчика |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | Объем всех доходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость будет численно равен произведению количества ежегодно оказанных услуг на среднюю выручку, полученную за проведение экспертиз.Проанализировав рынок строительства и потенциальный спрос на данную услугу:20000\*480= 9 600 000 руб. |
| Расходы: |  Расходы предприятия, разумеется, будут включать :* расходы на строительное оборудование для экспертиз (90000 рублей) – разовый расход, учитывая возможность выходы оборудования из строя, закладывается расход равный целой стоимости оборудования ежегодно.
* Расходы предприятия на оплату труда специалистов:
1. Исследователь в сфере строительных смесей (50000 рублей ежемесячно)
2. Специалист по рекламе (40000 рублей ежемесячно)
3. Маркетолог (40000 рублей ежемесячно)

(Расходы на оплату труда высчитаны с уплатой налогов государству и трудоустройством в качестве работника предприятия)* Расходы на рекламное продвижение компании (15000 рублей ежемесячно)
* Расходы на логистику (передвижение до непосредственного заказчика) – (15000 рублей ежемесячно)

Подводя итог, ежегодные расходы будут составлять 2 010 000 рублей |
| 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.): |  Строительные конференции, презентации и другие площадках, где мы сможем напрямую найти заказчика, также рекламное продвижение маркетологом. |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  | Написание полной технической документации |  Открытие юридического лица, получение необходимых разрешений на проведение строительных изысканий, закупка оборудования | 200000 рублей | Организация будет иметь юрлицо, полностью оформленную техническую документацию |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  | Финальный этап по реализации проекта. | Закупка необходимого оборудованияНайм требуемых работниковПродвижение и реклама услуги (Строительные конференции, презентации и другие площадках, где мы сможем напрямую найти заказчика, также рекламное продвижение маркетологом) ТестированиеЗапуск проекта | 470000 рублей | После финального этапа по реализации стартап будет готов к запуску и функционированию. |  |

|  |
| --- |
| **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»: | Семина ЕвгенияГорбунова АннаПрокопов Александр |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  Не участвовали |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  Не участвовали |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  — |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  — |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Разработка бизнес-идеи | 01.09.2023-01.12.2023 | 0 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 | Написание полной технической документации | 08.12.2023-12.02.2023 | 200000 |
| 3 | Закупка необходимого оборудования | 12.02.2023-14.02.2023 | 90000 |
| 4 | Найм требуемых работников | 16.02.2023-18.02.2023 | 130000 |
| 5 | Продвижение и реклама услуги (Строительные конференции, презентации и другие площадках, где мы сможем напрямую найти заказчика, также рекламное продвижение маркетологом) | 20.02.2023-24.04.2023 | 80000 |
| 6 |  Тестирование | 16.05.2023-18.05.2023 | 120000 |
| 7 | Запуск проекта | 30.05.2023-15.06.2023 |  50000 |
|  | Итого |  | 670000 |