

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

[https://pt.2035.university/project/zurnal-aesthetic?](https://pt.2035.university/project/zurnal-aesthetic?ga=2.134434673.1043465603.1700668390-99856848.1699601181)

[ga=2.134434673.1043465603.1700668390-99856848.1699601181](https://pt.2035.university/project/zurnal-aesthetic?ga=2.134434673.1043465603.1700668390-99856848.1699601181) (ссылка на проект)

22.11.2023 (дата

выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"
Карточка ВУЗа (по ИНН)	6027138617
Регион ВУЗа	Псковская область
Наименование акселерационной программы	«Акселератор ПсковГУ»
Дата заключения и номер Договора	«3» июля 2023 г. № 70-2023-000736

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

	КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ	
1	Название стартап-проекта*	Aesthetic
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>	Сделать журнал, как в физическом, так и в электронном иде. Журнал сугубо образовательный и посвящён культуре.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	В соответствии с перечнем критических технологий Российской Федерации, молодежный андеграундный журнал "Aesthetic" относится к технологическому направлению "Молодежные медиа и коммуникации".
4	Рынок НТИ	EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала.
5	Сквозные технологии	Искусственный интеллект
	ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID U172969 - Leader ID 4038496 - Расчёсова Анастасия Александровна - 89532446615 - nervous.attack@bk.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	1729339	4031027	Тепкина Полина Антоновна	Предприниматель	89113156216 polina.tepkina@gmail.com	-	Участие в проектной деятельности институтского/ университетского уровня, участие в региональных конференциях
2	1729340	4513503	Гогонова Елизавета Алексеевна	Гениратор идей	89113735327 gogonova18@gmail.com	-	Участие в проектной деятельности институтского/ университетского уровня, участие в региональных конференциях
3	1729373	5207111	Зайцева Анастасия Антоновна	Изобретатель	89113982180 veequkk@gmail.com	-	Участие в проектной деятельности институтского/ университетского уровня, участие в региональных конференциях
	1729370	4037136	Семенов Кирилл Юрьевич	Интегратор	89532443353 kirusha1201@mail.ru	-	Участие в проектной деятельности институтского/ университетского уровня, участие в региональных конференциях

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	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>Цели проекта: Создание платформы для обсуждения и распространения андеграундных идей, тенденций и культурных явлений среди молодежи. Поддержка молодых талантов в области андеграунда, помощь в их продвижении и распространении их работ.</p> <p>Задачи: Формирование и укрепление связей между представителями андеграундного сообщества, а также между ними и более широкой аудиторией. Организация регулярных публикаций, освещающих различные аспекты андеграундной культуры (искусство, музыка, литература, кино, мода и т.д.). Организация тематических статей, обзоров и аналитических материалов, посвященных андеграундной культуре. Привлечение аудитории путем создания интересного и актуального контента, а также использования современных медиа-платформ и форматов. Развитие сотрудничества с другими андеграундными проектами и организациями, а также с представителями различных сфер искусства и культуры.</p> <p>Области применения результатов: Образование и наука (в качестве источника информации об андеграундной культуре и ее влиянии на общество). Культурная индустрия (как платформа для продвижения и поддержки андеграундных артистов и авторов). Социальная сфера (как инструмент для объединения и взаимодействия представителей андеграундного сообщества).</p> <p>Потенциальные потребительские сегменты: Студенты и молодые специалисты, интересующиеся андеграундным искусством и культурой. Представители андеграундного сообщества и культурные активисты. Люди, стремящиеся к расширению своего культурного кругозора и интересующиеся различными проявлениями искусства.</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 информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>В рамках данного проекта планируется продавать печатные и электронные версии молодежного андеграундного журнала “Aesthetic”. Также возможно предоставление услуг по индивидуальному дизайну и верстке журнала под заказ. В качестве дополнительного продукта можно предложить проведение обучающих семинаров андеграундной культуры для молодых талантов и всех заинтересованных лиц.</p>
10	<p>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Проект решает проблемы молодежи, интересующейся андеграундной культурой, предоставляя им площадку для обмена идеями и общения с единомышленниками. Также проект решает проблемы молодых андеграундных авторов и артистов, помогая им продвигать свое творчество и находить свою аудиторию.</p>

<p>11</p>	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><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></p>	<p>Человек, который нуждается в этом проекте, это молодой автор или культурный активист, который хочет продвинуть свою работу и узнать больше о мире андеграунда. Он интересуется искусством и культурой, хочет расширить свой кругозор и общаться с единомышленниками. Возможно, он студент или молодой специалист, ищущий новые идеи и возможности для развития.</p>
<p>12</p>	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Для реализации будут использоваться такие технологии как Типография, искусственный интеллект, коллективный разум.</p>

13	<p>Бизнес-модель*</p> <p><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></p>	<p>Бизнес-модель проекта будет основываться на продаже печатных и электронных версий молодежного андеграундного журнала “Aesthetic”, а также предоставлении услуг по индивидуальному дизайну и верстке журнала. Для привлечения финансовых ресурсов планируется использовать как традиционные методы (банковские кредиты, инвестиции), так и альтернативные (краудфандинг, краудинвестинг). Основными каналами продвижения и сбыта журнала будут являться социальные сети, блоги и форумы, посвященные андеграундной культуре, а также специализированные мероприятия и выставки. В долгосрочной перспективе планируется создание собственного интернет-магазина для продажи журнала онлайн. Ценность создаётся оригинальным и интересным контентом, сопровождаемым визуальными фотоматериалами. Внедряется журнал будет в вузы и институты, в единичном варианте как реклама, далее уже за определённые деньги.</p>
14	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>На данный момент на рынке молодежных андеграундных изданий нет ярко выраженных конкурентов. Существуют различные блоги, форумы и социальные сети, посвященные андеграундной культуре, но они не предлагают комплексного подхода к продвижению андеграундной культуры, как это планируется в рамках данного проекта.</p>
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>	<p>Самое основное это оригинальность и новизна продукта, потребность в котором прослеживается. Мы активно используем социальные сети и другие современные медиа-платформы для привлечения аудитории и продвижения нашего продукта. Все это позволяет нам выделиться на рынке молодежных андеграундных изданий и привлечь внимание молодой аудитории, интересующейся искусством и культурой.</p>
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>Преимущества в том, что журнал независим, а ред коллегия может пополняться из самих читателей, в нём нет жесткой цензуры и рамок в виде каких то бюрократических моментов.</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>Использование современных медиа-платформ для распространения журнала, включая интернет, социальные сети, мобильные приложения и т. д. //Журнал, глянец, не слишком толстый, но и не совсем тонкий. Качественная печать и интересная подача материала. Продукт уже был реализован в виде бета варианта, а задумка уже проговаривалась с профессионалом.</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>	<p>Создание команды профессионалов, специализирующихся в различных областях андеграундной культуры: журналистике, дизайне, верстке, продвижении и т. д.</p> <ul style="list-style-type: none">– Разработка четкого бизнес-плана, включающего планирование расходов, доходов и определение ключевых показателей эффективности проекта.– Привлечение инвестиций для финансирования проекта на начальном этапе, а также использование альтернативных источников финансирования, таких как краудфандинг и краудинвестинг.– Развитие партнерских отношений с другими андеграундными проектами и организациями для расширения аудитории и возможностей продвижения журнала.– Постоянное совершенствование и обновление контента журнала, чтобы оставаться актуальным и интересным для молодой аудитории.
----	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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>Преимущества в том, что журнал независим, а ред коллегия может пополняться из самих читателей, в нём нет жесткой цензуры и рамок в виде каких то бюрократических моментов.</p>
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 их конкурентоспособность</i></p>	<p>Уникальность стиля и дизайна журнала обеспечивается использованием нестандартных шрифтов, ярких цветов, оригинальных иллюстраций и фотографий, а также продуманным расположением материалов на страницах. Широкое распространение журнала обеспечивается за счет использования современных медиа-каналов, таких как интернет, социальные сети, мобильные приложения, а также партнерства с другими андеграундными проектами. Применение современных технологий печати позволяет улучшить качество и долговечность журнала, а использование современных дизайнерских программ - создавать оригинальные и привлекательные обложки и страницы.</p>
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>По итогам акселерационной программы стартап-проект молодежного андеграундного журнала “Aesthetic” был значительно проработан. Были определены основные направления развития журнала, сформирован план работы, собрана команда специалистов. Есть редколлегия, слаженный коллектив - люди знающие дело и не первый год работающие над продуктом.</p>
22	<p>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/ предприятия*</p>	<p>Проект вполне реализуем, так как не является чем то сложным со стороны научно-технической его реализации. Наш проект дает возможность расширения кругозора и прививает особые эстетические взгляды на современную культуру.</p>
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>	<p>Для продвижения молодежного андеграундного журнала “Aesthetic” планируется использовать следующие каналы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Социальные сети: ВКонтакте, Telegram. Эти платформы позволят быстро и эффективно распространять информацию о журнале, а также привлекать новых читателей. – Блог и сайт журнала: на этих платформах будет размещаться актуальная информация о журнале, его авторах и событиях, связанных с андеграундом. – Партнерские проекты: сотрудничество с другими проектами, связанными с андеграундом, позволит расширить аудиторию и привлечь новых читателей. – Участие в мероприятиях: посещение фестивалей, выставок и других мероприятий, связанных с искусством и культурой, позволит привлечь внимание к журналу и увеличить его популярность
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>	<p>Для реализации молодежного журнала будут использоваться следующие каналы сбыта:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Продажа журнала через интернет-магазин. – Распространение журнала через социальные сети и блоги. – Реализация журнала на специализированных мероприятиях и выставках. – Сотрудничество с партнерскими проектами для реализации журнала..

Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект		
25	<p>Описание проблемы*</p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Люди зачастую не имеют доступ к актуальному обзору культуры, как немного заброшенного медиа сегмента в нашем обществе.</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>Проблема в культурном недостатке и даже потребности в данном контенте со стороны студентов и людей заинтересованных</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>Проблема: Отсутствие качественного молодежного андеграундного издания, которое бы объединяло молодых людей, интересующихся искусством, музыкой, литературой и кино вне рамок традиционных культурных институтов.</p> <p>Потенциальный потребитель: Молодые люди в возрасте от 16 до 25 лет, интересующиеся андеграундной культурой и ищущие платформу для общения и обмена идеями. Они хотят получать информацию о новинках андеграундной музыки, литературы, кино и моды, а также иметь возможность обсуждать эти темы с единомышленниками.</p> <p>Решение проблемы: Молодежный андеграундный журнал. Он будет предоставлять своим читателям уникальный контент, отражающий все аспекты андеграундной жизни, а также возможность общаться и обмениваться идеями с другими читателями. Кроме того, журнал будет предлагать услуги по индивидуальному дизайну и верстке для тех, кто хочет создать свой собственный андеграундный журнал.</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>Журнал будет предлагать широкий спектр тем, включая искусство, музыку, литературу, кино и моду, а также интервью с известными деятелями андеграундной сцены. Кроме того, в журнале будут проводиться обучающие семинары и мастер-классы от ведущих экспертов в области андеграундной культуры, что позволит молодым талантам раскрывать свои способности и получать новые знания.</p>
29	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Сегмент рынка: молодежный андеграунд. Доля рынка: 10-20%. Потенциальные возможности для масштабирования: расширение аудитории, привлечение новых авторов и читателей, сотрудничество с другими андеграундными проектами. Информация из пункта 7: молодежный андеграунд - это культура, которая существует вне рамок традиционных институтов, и она привлекает молодых людей, ищущих возможность выразить себя и свои идеи. Этот сегмент рынка имеет большой потенциал для роста и развития, так как он охватывает широкий спектр интересов молодежи, включая музыку, литературу, кино и моду.</p>

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

1. Расширение команды: Привлечение новых талантливых авторов, дизайнеров, менеджеров и редакторов.
2. Развитие контента: Добавление новых рубрик и тем, которые будут интересны читателям.
3. Создание мобильного приложения: Разработка мобильного приложения для удобства чтения и доступа к контенту журнала на различных устройствах.
4. Внедрение монетизации: Поиск способов монетизации проекта, таких как реклама, спонсорство и продажа подписки на журнал.
5. Организация мероприятий: Организация встреч с читателями, презентаций новых выпусков журнала и других мероприятий для укрепления связей с аудиторией.
6. Сотрудничество с другими брендами и организациями: Заключение партнерств с другими компаниями и организациями для расширения возможностей журнала и увеличения аудитории.
7. Участие в конкурсах и премиях: Участие в различных конкурсах и

премиях в области журналистики и дизайна, чтобы повысить свой рейтинг и получить признание.

8. Развитие международных связей: Установление контактов с зарубежными журналами, авторами и дизайнерами для обмена опытом и знаниями.

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-start/fokusnye-tematiki.php)	из перечня ФСИ
ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	
<p>Коллектив (<i>характеристика будущего предприятия</i>) <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>Коллектив: Через несколько лет, когда журнал Aesthetic станет успешным и прибыльным, коллектив будет состоять из 20-30 человек. В команду будут входить опытные и талантливые авторы, редакторы, дизайнеры, менеджеры по продажам и рекламе, а также административный персонал. Все сотрудники будут иметь высокую квалификацию и опыт работы в сфере журналистики, дизайна и маркетинга.</p> <p>Техническое оснащение: Журнал будет использовать современное техническое оснащение для создания качественного контента и продвижения своего бренда. В офисе будут находиться компьютеры, принтеры, сканеры и другое оборудование для работы с текстом, изображениями и видео. Также будет использоваться мобильное приложение для чтения журнала на смартфонах и планшетах. Для продвижения журнала в социальных сетях будет создан специальный отдел, который будет использовать различные инструменты маркетинга и рекламы.</p>

<p>Техническое оснащение <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>Партнеры (поставщики, продавцы) <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>Журнал Aesthetic установит партнерские отношения с различными брендами, организациями и компаниями. Это могут быть известные издательства, рекламные агентства, дизайнеры, музыканты, актеры и другие представители творческих профессий.</p>
<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <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>	<p>Ожидается, что к моменту выхода на самоокупаемость объем реализации продукции составит около 5 000 экземпляров журнала в месяц. Это число будет увеличиваться по мере роста популярности журнала и расширения его аудитории.</p>
<p>Доходы (в рублях) <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>	<p>Доходы журнала Aesthetic будут состоять из доходов от продажи журнала, доходов от рекламы и спонсорства, а также доходов от партнерских программ. Ожидается, что к моменту выхода на самоокупаемость доходы составят около 1 000 000 рублей в месяц.</p>
<p>Расходы (в рублях) <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>	<p>Расходы журнала будут включать затраты на производство и распространение журнала, зарплату сотрудникам, аренду офиса, рекламу и маркетинг, а также другие операционные расходы. Ожидается, что к моменту выхода на самоокупаемость расходы составят около 700 000 рублей в месяц.</p>
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	<p>Планируемый период выхода на самоокупаемость - 3 года после завершения гранта.</p>

**СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,
КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:**

Коллектив	<p>Расчёсова Анастасия Александровна Тепкина Полина Антоновна Гогонова Елизавета Алексеевна Зайцева Анастасия Антоновна Семенов Кирилл Юрьевич</p>
Техническое оснащение:	Телефон, фотоаппарат, ноутбук, принтер.
Партнеры (поставщики, продавцы)	Типографии для производства журнала, кафе-бары для культурных вечеров, заинтересованные в написании статей.

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)

Формирование коллектива:	Работа существующего коллектива, привлечение талантливых авторов, редакторов, дизайнеров и менеджеров для создания качественного контента.
Функционирование юридического лица:	Регистрация юридического лица для официального ведения бизнеса и соблюдения законодательства. Получение всех необходимых лицензий и разрешений для работы журнала. Заключение договоров с авторами, дизайнерами, менеджерами и другими сотрудниками. Организация бухгалтерского учета и налоговой отчетности. Принятие решений по стратегическим вопросам, таким как развитие контента, монетизация и расширение команды.

<p>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:</p>	<p>В рамках гранта планируется разработать MVP (минимально жизнеспособный продукт) и довести его до уровня TRL (уровень технологической готовности) 3. Это означает, что будет создана базовая версия продукта, которая будет протестирована и проверена на работоспособность.</p>
<p>Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):</p>	<p>В рамках гранта будут проведены исследования рынка, чтобы уточнить параметры продукции и определить потребности потенциальных покупателей</p>
<p>Организация производства продукции:</p>	<p>Создание макета журнала и подготовка контента. Печать и распространение журнала: заключение договоров с типографиями и дистрибьюторами. Продвижение журнала: использование социальных сетей, блогов и других платформ для привлечения аудитории.</p>
<p>Реализация продукции:</p>	<p>Заключение договоров с рекламодателями и спонсорами. Продажа подписок на журнал и отдельных выпусков. Организация мероприятий для продвижения журнала. Сотрудничество с другими изданиями и организациями для обмена аудиторией.</p>

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА

<p>Доходы:</p>	<p>1 000 000 рублей</p>
<p>Расходы:</p>	<p>700 000 рублей</p>
<p>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.):</p>	<p>После завершения гранта Фонд содействия инновациям, ожидается, что основными источниками привлечения ресурсов для развития стартапа станут: Привлечение венчурных инвестиций: поиск инвесторов, готовых вложить средства в развитие журнала и его монетизацию. Продажа рекламы и спонсорских пакетов: увеличение доходов от продажи рекламных площадей и спонсорских проектов для финансирования новых проектов и расширения команды. Платные подписки: предложение премиум-подписок с доступом к дополнительным функциям и контенту для получения дополнительного дохода. Краудфандинг и краудинвестинг: использование платформ для сбора средств от широкого круга спонсоров для реализации конкретных проектов. Партнерства с другими компаниями и организациями: заключение взаимовыгодных соглашений с брендами и компаниями для совместного развития и продвижения продуктов.</p>

ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Создание базы и создание имиджа проекта.	Работа будет основана на выпуске первых номеров, наборе клиентской базы, распространении связей и влияния.	500 000 - 600 000 рублей	Формирование коллектива для создания журнала. Разработка концепции и основных направлений журнала. Создание макета и подготовка контента для первого выпуска. Печать и распространение первого номера журнала. Продвижение журнала в социальных сетях.

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат
Продвижение.	Работа будет основана на продолжении расширения связей, увеличении связей.	6 00000 рублей	Заключение договоров с рекламодателями. Продажа подписок на журнал. Организация мероприятий для привлечения новой аудитории. Сотрудничество с другими изданиями для обмена аудиторией и опытом. Улучшение технического оснащения и разработка мобильного приложения. Развитие новых рубрик и форматов статей. Участие в конференциях, фестивалях и конкурсах для продвижения журнала. Проведение анализа результатов работы, определение недостатков

ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

<u>Платформа НТИ</u>	
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:	Да
Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:	Да
Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:	Нет
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 проекта: **КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
---------	-----------------------------------	-------------------------	-----------------

1			
---	--	--	--

2			
...			