Приложение №6

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

**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\*** | Panda Price |
| 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.* | Онлайн агрегатор «маркетплейсов» |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| 4 | **Рынок НТИ** | TECHNET |
| 5 | **Сквозные технологии** | Технологии хранения и анализа больших данных |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1752050  - Leader ID 4363142  - ФИО Линько Егор Александрович  - телефон 89280131040  - почта linko.e@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** | U1752050 | 4363142 | **Линько Егор Александрович** | **Лидер Идеолог** | **8928013040 linko.e@gs.donstu.ru** |  |  | | **2** | U1028476 | 3540984 | **Дерин Александр Сергеевич** | **Администратор Советник** | **89969126200**  **derin.a@gs.donstu.ru** |  |  | | **3** | U1756713 | 4327525 | **Евсеев Данил Артёмович** | **Экономист** | **89185634296**  **stomertop@gmail.com** |  |  | | **4** | U1756507 | 4369138 | **Грицай Екатерина**  **Романовна** | **Дизайнер** | **79185686501**  **ekaterina.gritsai@rambler.ru** |  |  | | **5** | U1756709 | 4661878 | **Цыплов Матвей**  **Дмитриевич** | **Мастер презентации** | **89180680800**  **cyplov.md@gs.donstu.ru** |  |  | | **6** | U1756712 | 4504688 | **Цыганков Михаил Григорьевич** | **Копирайтер** | **89885866209**  **Mtsygankov7@gmail.com** |  |  | | **7** | U1756729 | 4283594 | **Косых Илья**  **Владимирович** | **Экономист** | **89014565202**  **Ilya.kosykh12345@gmail.com** |  |  | | **8** | U1756736 | 4666120 | **Сокур Давид Игоревич** | **Дизайнер** | **89897284767**  **dsokurme@gmail.com** |  |  | | |
|  | **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* | Panda Price - это онлайн агрегатор «маркетплейсов».  Существующие платформы имеют ряд недостатков из-за которых данные сервисы неудобны для пользователей:  1) Отсутствие структурированности отображаемой информации – нет разделения на "маркетплейсы", все товары перемешаны, что усложняет поиск товаров; 2) Отсутствие возможности сравнения товаров; 3) Фильтрация предложений доступна только в категории «цена» или в категории " отображаемые маркетплейсы"  У нас есть 2 целевые аудитории. Это пользователи "маркетплейсов", которые ищут и приобретают товары на всем известных торговых площадках - B2C. Также нашими клиентами являются - "маркетплейсы" - B2B.  Прибыль мы планируем получать именно с B2B сегмента на условиях реферальных ссылок(кликов).  У нас, безусловно, есть конкуренты, из прямых можно выделить такие сервисы как: "Cheaper" и "MarketPrice"  Стартап-проект предлагает онлайн агрегатор, где пользователь при помощи функционала фильтрации сможет находить необходимые товары на "маркетплейсах", доступных на территории РФ, одновременно. Пользователю не придётся проводить анализ цен и товара, переходя в разные приложения, всё это можно будет увидеть в одном приложении. Исходя из этого, у пользователя появляется не только легкий способ выбора интересующих его товаров, но и возможность быстрого сравнения товаров из разных "маркетплейсов" одновременно.  Используя Panda Price, человек сможет сэкономить своё время и деньги. |
|  | **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* | Panda Price - это онлайн агрегатор «маркетплейсов».  Стартап-проект предлагает онлайн агрегатор, где пользователь при помощи функционала фильтрации сможет находить необходимые товары на "маркетплейсах", доступных на территории РФ, одновременно. Пользователю не придётся проводить анализ цен и товара, переходя в разные приложения, всё это можно будет увидеть в одном приложении. Исходя из этого, у пользователя появляется не только легкий способ выбора интересующих его товаров, но и возможность быстрого сравнения товаров из разных "маркетплейсов" одновременно. |
| 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* | Проблему B2C сегмента мы решаем в большей части, но B2B сегмент сможет получить от нас увеличение продаж на своих платформах и новых клиентов   Проблема: Существующие платформы имеют ряд недостатков из-за которых данные сервисы неудобны для пользователей:  1) Отсутствие структурированности отображаемой информации – нет разделения на "маркетплейсы", все товары перемешаны, что усложняет поиск товаров; 2) Отсутствие возможности сравнения товаров; 3) Фильтрация предложений доступна только в категории «цена» или в категории " отображаемые маркетплейсы"  Стартап-проект предлагает онлайн агрегатор, где пользователь при помощи функционала фильтрации сможет находить необходимые товары на "маркетплейсах", доступных на территории РФ, одновременно. Пользователю не придётся проводить анализ цен и товара, переходя в разные приложения, всё это можно будет увидеть в одном приложении. Исходя из этого, у пользователя появляется не только легкий способ выбора интересующих его товаров, но и возможность быстрого сравнения товаров из разных "маркетплейсов" одновременно. Используя Panda Price, человек сможет сэкономить своё время и деньги. |
| 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.)* | B2C – пользователи «маркетплейсов» Портрет ЦА: Мужчина/Женщина Возраст: 30 - 45  Семейное положение: женат/замужем, имеются дети Вид деятельности: имеется источник стабильного заработка  Увлечения: свободное время предпочитают проводить с семьей, организовывать семейные прогулки и поездки  Заказывают на «маркетплейсах» предметы быта, одежду и различные мелочи.  B2B – торговые площадки - «маркетплейсы» |
| 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* | Разработка нашего приложения будет происходить с нуля, без готовых шаблонов и конструкторов, чтобы сделать его максимально удобным, функциональным и легко дорабатываемым в будущем.  Для его создания будут использованы такие технологии, программы и сервисы, как:  - Figma, Photoshop (Для создания дизайн-макета и логотипа)  - Для front-end разработки будет использован React-Native - Для back-end разработки язык программирования Flask и базы данных PostgreSQL |
| 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.* | Ключевые партнёры:   * OZON * Wildberries * Мегамаркет * Яндекс Маркет   Ключевые виды деят-ти: Приложение – Онлайн Агрегатор «маркетплейсов»  Ценностное предложение:   * Экономия времени и денег пользователей * Удобный и понятный интерфейс   Взаимоотношения с клиентом   * Реклама в соц.сетях * Наружная реклама * Почта для обратной связи   Каналы сбыта:   * Магазины приложений * Личный сайт   Ключевые ресурсы:   * Приложение с большим функционалом   Структура издержек:   * Время и денежные средства   Потоки поступления доходов:   * Небольшой процент с каждой осуществленной покупки, при помощи реферальных ссылок и кликов |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Cheaper 2. MarketPrice   (Больше конкурентов на территории РФ найти не удалось) |
| 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* | 1. В нашем сервисе мы планируем сделать систему фильтрации намного шире, чем у конкурентов. 2. Сделать более удобную модель отображения информации, разделяя товары на маркетплейсы, а не отображая их в хаотичном порядке |
| 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* | Существующие платформы имеют ряд недостатков из-за которых данные сервисы неудобны для пользователей:  1) Отсутствие структурированности отображаемой информации – нет разделения на "маркетплейсы", все товары перемешаны, что усложняет поиск товаров; 2) Отсутствие возможности сравнения товаров; 3) Фильтрация предложений доступна только в категории «цена» или в категории " отображаемые маркетплейсы"  4) Проанализировав отзывы пользователей о продуктах наших конкурентов мы поняли, что множество пользователей хотели бы видеть данный сервис не только в виде приложения, но и в виде сайта, чем мы и планируем воспользоваться.  5) Пользователи жалуются на долгую обработку запросов в приложениях конкурентов, связано это с тем, что основной принцип работы их приложений – парсинг (об этом сообщили сами разработчики), ускорить процесс обработки данных можно при помощи использования API торговых площадок. И мы планируем попробовать их получить, если это будет возможно.  6) Также планируется сделать учёт бонусных систем, предлагаемых торговой площадкой, что позволит пользователю более подробно ознакомиться с товаром.  Прибыльность данной идеи заключается в том, что рынок «маркетплейсов» растёт. Общий оборот рынка розничной интернет-торговли в России за 2022 год, составил — 5,7 трлн рублей. Рост на 38%. Количество онлайн-заказов в России — 2,8 млрд. Рост на 65%. Основной вклад в рост e-com-рынка внесли маркетплейсы — во второй половине 2022 года их доля составила 73% от общего количества заказов. Россия стала лидером по темпам роста онлайн-продаж товаров повседневного спроса — обогнав США, Тайвань, Румынию, Испанию, Венгрию и другие страны. Рост на 43,5%. Это в 5 раз больше средних темпов роста на глобальном рынке — он составляет 8,3%. |
|  | **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* | Разработка нашего приложения будет происходить с нуля, без готовых шаблонов и конструкторов, чтобы сделать его максимально удобным, функциональным и легко дорабатываемым в будущем.  Для его создания будут использованы такие технологии, программы и сервисы, как:  - Figma, Photoshop (Для создания дизайн-макета и логотипа)  - Для front-end разработки будет использован React-Native - Для back-end разработки язык программирования Flask и базы данных PostgreSQL  Что мы хотим создать, чтобы обойти конкурентов: 1) Проанализировав отзывы пользователей о продуктах наших конкурентов мы поняли, что множество пользователей хотели бы видеть данный сервис не только в виде приложения, но и в виде сайта, чем мы и планируем воспользоваться.  2) Пользователи жалуются на долгую обработку запросов в приложениях конкурентов, связано это с тем, что основной принцип работы их приложений – парсинг (об этом сообщили сами разработчики), ускорить процесс обработки данных можно при помощи использования API торговых площадок. И мы планируем попробовать их получить, если это будет возможно.  3) Также планируется сделать учёт бонусных систем, предлагаемых торговой площадкой, что позволит пользователю более подробно ознакомиться с товаром. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | - |
| 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.)* | Существующие платформы имеют ряд недостатков из-за которых данные сервисы неудобны для пользователей:  1) Отсутствие структурированности отображаемой информации – нет разделения на "маркетплейсы", все товары перемешаны, что усложняет поиск товаров; 2) Отсутствие возможности сравнения товаров; 3) Фильтрация предложений доступна только в категории «цена» или в категории " отображаемые маркетплейсы"  4) Проанализировав отзывы пользователей о продуктах наших конкурентов мы поняли, что множество пользователей хотели бы видеть данный сервис не только в виде приложения, но и в виде сайта, чем мы и планируем воспользоваться.  5) Пользователи жалуются на долгую обработку запросов в приложениях конкурентов, связано это с тем, что основной принцип работы их приложений – парсинг (об этом сообщили сами разработчики), ускорить процесс обработки данных можно при помощи использования API торговых площадок. И мы планируем попробовать их получить, если это будет возможно.  6) Также планируется сделать учёт бонусных систем, предлагаемых торговой площадкой, что позволит пользователю более подробно ознакомиться с товаром. |
| 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* | Разработка нашего приложения будет происходить с нуля, без готовых шаблонов и конструкторов, чтобы сделать его максимально удобным, функциональным и легко дорабатываемым в будущем.  Для его создания будут использованы такие технологии, программы и сервисы, как:  - Figma, Photoshop (Для создания дизайн-макета и логотипа)  - Для front-end разработки будет использован React-Native - Для back-end разработки язык программирования Flask и базы данных PostgreSQL  Данные технические решения являются наиболее прогрессивными и распространёнными в IT направлении |
| 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* | На данный момент проект находится на стадии «идеи или концепции» TRL1-TRL2 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Проект относится к приоритетному направлению НТИ «Проекты тематики «Креативные индустрии» (маркетинг, архитектура, ремесла, дизайн, кино, телевидение, фотография, издательская деятельность, музыка и т.д.)» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Заказ рекламы у блогеров, нацеленных на нашу целевую аудиторию 2. Билборды 3. Таргетинг в социальных сетях   Таргетинг мы планируем использовать для расширения своей целевой аудитории и заинтересовать аудиторию младше 35 лет |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта:   * Магазины приложений * Сайт   Обоснование: при помощи данных сервисов, пользователи смогут ознакомиться с нашим продуктом (приложением) и установить его себе на смартфон или воспользоваться сайтом |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Потреблему B2C сегмента мы решаем в большей части, но B2B сегмент сможет получить от нас увеличение продаж на своих платформах и новых клиентов   Проблема: Существующие платформы имеют ряд недостатков из-за которых данные сервисы неудобны для пользователей:  1) Отсутствие структурированности отображаемой информации – нет разделения на "маркетплейсы", все товары перемешаны, что усложняет поиск товаров; 2) Отсутствие возможности сравнения товаров; 3) Фильтрация предложений доступна только в категории «цена» или в категории " отображаемые маркетплейсы"  Стартап-проект предлагает онлайн агрегатор, где пользователь при помощи функционала фильтрации сможет находить необходимые товары на "маркетплейсах", доступных на территории РФ, одновременно. Пользователю не придётся проводить анализ цен и товара, переходя в разные приложения, всё это можно будет увидеть в одном приложении. Исходя из этого, у пользователя появляется не только легкий способ выбора интересующих его товаров, но и возможность быстрого сравнения товаров из разных "маркетплейсов" одновременно. Используя Panda Price, человек сможет сэкономить своё время и деньги. |
| 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* | Существующие платформы имеют ряд недостатков из-за которых данные сервисы неудобны для пользователей:  1) Отсутствие структурированности отображаемой информации – нет разделения на "маркетплейсы", все товары перемешаны, что усложняет поиск товаров; 2) Отсутствие возможности сравнения товаров; 3) Фильтрация предложений доступна только в категории «цена» или в категории " отображаемые маркетплейсы"  4) Проанализировав отзывы пользователей о продуктах наших конкурентов мы поняли, что множество пользователей хотели бы видеть данный сервис не только в виде приложения, но и в виде сайта, чем мы и планируем воспользоваться.  5) Пользователи жалуются на долгую обработку запросов в приложениях конкурентов, связано это с тем, что основной принцип работы их приложений – парсинг (об этом сообщили сами разработчики), ускорить процесс обработки данных можно при помощи использования API торговых площадок. И мы планируем попробовать их получить, если это будет возможно.  6) Также планируется сделать учёт бонусных систем и скидок, предлагаемых торговой площадкой, что позволит пользователю более подробно ознакомиться с товаром.  Из списка указанных проблем мы с уверенностью сможем решить пункты 1,2,3,4,6. |
| 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)* | Проблему B2C сегмента мы решаем в большей части, но B2B сегмент сможет получить от нас увеличение продаж на своих платформах и новых клиентов   Проблема: Существующие платформы имеют ряд недостатков из-за которых данные сервисы неудобны для пользователей:  1) Отсутствие структурированности отображаемой информации – нет разделения на "маркетплейсы", все товары перемешаны, что усложняет поиск товаров; 2) Отсутствие возможности сравнения товаров; 3) Фильтрация предложений доступна только в категории «цена» или в категории " отображаемые маркетплейсы" 4) Проанализировав отзывы пользователей о продуктах наших конкурентов мы поняли, что множество пользователей хотели бы видеть данный сервис не только в виде приложения, но и в виде сайта, чем мы и планируем воспользоваться.  5) Пользователи жалуются на долгую обработку запросов в приложениях конкурентов, связано это с тем, что основной принцип работы их приложений – парсинг (об этом сообщили сами разработчики), ускорить процесс обработки данных можно при помощи использования API торговых площадок. И мы планируем попробовать их получить, если это будет возможно.  6) Также планируется сделать учёт бонусных систем, предлагаемых торговой площадкой, что позволит пользователю более подробно ознакомиться с товаром.  Стартап-проект предлагает онлайн агрегатор, где пользователь при помощи функционала фильтрации сможет находить необходимые товары на "маркетплейсах", доступных на территории РФ, одновременно. Пользователю не придётся проводить анализ цен и товара, переходя в разные приложения, всё это можно будет увидеть в одном приложении. Исходя из этого, у пользователя появляется не только легкий способ выбора интересующих его товаров, но и возможность быстрого сравнения товаров из разных "маркетплейсов" одновременно. Используя Panda Price, человек сможет сэкономить своё время и деньги.  Каналы сбыта:   * Магазины приложений * Сайт   Обоснование: при помощи данных сервисов, пользователи смогут ознакомиться с нашим продуктом (приложением) и установить его себе на смартфон или воспользоваться сайтом |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Стартап-проект предлагает онлайн агрегатор, где пользователь при помощи функционала фильтрации сможет находить необходимые товары на "маркетплейсах", доступных на территории РФ, одновременно. Пользователю не придётся проводить анализ цен и товара, переходя в разные приложения, всё это можно будет увидеть в одном приложении. Исходя из этого, у пользователя появляется не только легкий способ выбора интересующих его товаров, но и возможность быстрого сравнения товаров из разных "маркетплейсов" одновременно. Используя Panda Price, человек сможет сэкономить своё время и деньги. |
| 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.* | Мы провели анализ рынок и вот, что у нас получилось:  PAM = 55 млрд рублей  TAM = 22,5 млрд рублей SAM = 112,5 млн рублей  SOM = 1,2 млн рублей – рынок, на который мы рассчитываем |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Более подробно проработать экономическую составляющую проекта 2. Создать макет сайта и приложения 3. Подать заявку на конкурс Студенческий стартап от ФСИ |

**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 |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,*  *но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке  продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению  параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ**  **ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов  проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека /  команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,  участвовавших в программах Leader ID и  АНО «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 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 |  |  |  |
| 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.** |