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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | U1752050 | 4363142 | **Линько Егор Александрович** | **ЛидерИдеолог** | **8928013040linko.e@gs.donstu.ru** |  |  |
| **2** | U1028476 | 3540984 | **Дерин Александр Сергеевич** | **АдминистраторСоветник** | **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 ДавидИгоревич** | **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/ЖенщинаВозраст: 30 - 45Семейное положение: женат/замужем, имеются детиВид деятельности: имеется источник стабильного заработкаУвлечения: 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 PostgreSQLЧто 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 PostgreSQLДанные 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 рублейTAM = 22,5 млрд рублейSAM = 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 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: |  |
| 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 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.** |