**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | "Автомат с канцелярскими принадлежностями с возможностью печати через мобильное приложение" |
| 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.* | – ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии"  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: - Leader ID: - ФИО: Кузнецова Кристина Андреевна - телефон: +7(902)728-41-70- почта: kuznetsova.kris1511@icloud.com |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 |  |  | Кузнецова Кристина Андреевна | КоординаторДизайнер | +7(902)728-41-70 | - | Студент 2 курса Маркетинг |
| 2 | U1838499 | 6186683 | ПацуеваАнастасия Александровна  | СпециалистАналитик | +7 (904) 026-61-12 | - | Студент 2 курса Маркетинг |

 |
|  | **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* | Автомат с канцелярскими товарами, совмещенный с принтером, предназначенный для учебных заведений. А именно - большой стенд с различными отделениями, в каждом из которых находятся канцелярские принадлежности. Функция печати документов, которая позволит мгновенно распечатывать необходимые материалы. Пользователи смогут легко выбирать и оплачивать товары через интерфейс автомата с помощью мобильных устройств и банковских карт. Ожидаемый результат от запуска стартапа –улучшение пользовательского опыта, увеличение продаж, экономия времени и увеличение удовлетворенности клиентов..Потенциальный потребительский сегмент – школьники, студенты, преподаватели, персонал учебного заведения.  |
|  | **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* | Мы предлагаем создать автоматизированную систему продажи канцелярских принадлежностей, которая позволит школьникам, учителям,  студентам и преподавателям  без затруднений приобрести необходимые канцелярские принадлежности и распечатать документы. Такие автоматы будут иметь широкий ассортимент товаров, включая ручки, карандаши, ластики, линейки, точилки и многое другое. |
| 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* | Люди часто теряют или забывают взять с собой канцелярские принадлежности, из-за чего тратят время на их поиск или покупку. Поэтому наш проект направлен на упрощение процесса приобретения канцелярских товаров и распечатки документов, сокращение времени, необходимого для этого, и повышение удобства благодаря использованию мобильного приложения для управления автоматом и печати нужных документов. |
| 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.)* | 1. Юридические лица:- Категория бизнеса: Учебные заведения (школы, гимназии, колледжи, университеты).- Отрасль: Образование.- Географическое расположение: города и районы с развитой сетью образовательных учреждений.2. Физические лица (ученики, студенты,преподаватели, сотрудники учебных заведений):- Демографические данные: возраст 6-65 лет, активные пользователи мобильных устройств, стремящиеся к удобству и эффективности в учебном процессе.- Уровень образования: начальное, среднее, высшее образование.- Географическое расположение: области с высоким уровнем учебной активности.- Уровень потребления: зависит от активности учащихся и студентов, сезонности (начало и конец учебного года).- Сектор рынка: B2C. |
| 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 | 1. Интерфейс и программное обеспечение для мобильного приложения:    - Разработка удобного интерфейса для мобильного приложения, позволяющего выбирать канцелярские товары и печатать документы.   - Использование существующих технологий для совместимости с различными мобильными устройствами.2. Автоматизированная система управления запасами автомата:   - Внедрение системы складского учета для контроля запасов канцелярских товаров и расходных материалов для печати.   - Использование технологий автоматизированного пополнения запасов для оптимизации процесса снабжения.3. Технология печати документов:   - Использование современных принтеров с функцией мобильной печати, которые могут работать с мобильными устройствами через Wi-Fi или Bluetooth.   - Разработка механизма подачи бумаги и управления процессом печати с использованием существующих технологий.4. Конструкция автомата:   - Разработка компактного дизайна автомата, учитывающего удобство использования и навигации пользователей.   - Использование современных материалов для обеспечения прочности и долговечности конструкции.5. Безопасность и защита данных:   - Внедрение механизмов защиты данных пользователей при заказе канцелярских товаров и печати документов.   - Использование современных методов шифрования и защиты информации. |
| 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.*  | Создание ценности путем предоставления удобного доступа к канцелярским товарам и услуге печати без необходимости посещения стационарного магазина или офисного центра.Для взаимодействия с потребителями планируется развивать удобное мобильное приложение, официальный сайт, а также давать возможность оплаты различными способами, включая онлайн-платежи. С поставщиками будут выстраиваться долгосрочные партнерские отношения для обеспечения постоянного и качественного ассортимента товаров.Финансовые ресурсы планируется привлекать через инвестиции от партнеров, кредиты или средства от продаж. Каналы продвижения включают в себя рекламу в социальных сетях, сотрудничество с образовательными учреждениями, а также (в будущем) размещение автоматов в оживленных зонах городов. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямые конкуренты - традиционные магазины канцелярских товаров и пункты печати, находящиеся вблизи установленных торговых автоматов с канцелярией. Косвенными конкурентами являются онлайн-магазины и другие автоматизированные сервисы покупки канцелярии и услуг печати. |
| 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. Удобство и доступность: Наши автоматы будут располагаться в удобном месте (прямо в учебных заведениях) и доступны в любое для клиентов время. Это сэкономит время и усилия людей, так как им не придётся искать магазин или копировальный центр.2. Широкий ассортимент товаров: В автомате представлен широкий выбор канцелярских принадлежностей, что позволит клиентам быстро найти нужный товар.3. Удобная функция печати документов: автомат позволит клиентам быстро и удобно распечатать документы напрямую с их мобильного устройства, сокращая время ожидания и упрощая процесс.4. Качество обслуживания: Мы гарантируем высокий уровень обслуживания и быструю помощь клиентам при возникновении любых вопросов или проблем.5. Инновационный подход: автомат обладает современными технологиями, что делает взаимодействие с ним простым и удобным, что отличает нас от конкурентов. |
| 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.) (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)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 | 1. Востребованность продукта: Образовательные учреждения, такие как школы и институты, всегда нуждаются в доступе к канцелярским принадлежностям и услугам печати. Стратегическое размещение автомата на территории институтов и школ привлечет постоянных клиентов, что обеспечит спрос на продукцию.2. Уникальный функционал: Комбинация канцелярских товаров и возможности печатать документы в одном автомате предоставляет удобство и экономию времени клиентам. Это уникальное предложение выделяет бизнес на рынке и привлечет внимание потенциальных клиентов.3. Экономическая эффективность: Бизнес-модель автомата с канцелярскими товарами и печатью документов позволяет сократить операционные затраты, так как нет необходимости содержать физический магазин или персонал для обслуживания. При низкой стоимости обслуживания автомата, можно предложить конкурентные цены на продукцию и привлечь больше клиентов.4. Потенциальная прибыльность: Учитывая постоянный поток клиентов из образовательных учреждений и удовлетворение их потребностей в канцелярских товарах и печати документов, бизнес имеет потенциал для генерации стабильного дохода.5. Устойчивость бизнеса: Уникальная ниша автомата для школ и институтов, а также его удобство и доступность для клиентов, формируют устойчивость бизнеса. Стабильный спрос на канцелярские товары и услуги печати в образовательных учреждениях делает этот бизнес более устойчивым к экономическим колебаниям. |
|  | **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* | 1. Технические параметры автоматовРазмеры и вес:Габариты: 1800 мм (высота) x 900 мм (ширина) x 800 мм (глубина).Вес: около 250 кг.Дисплей и интерфейс:Сенсорный экран: 17 дюймов с разрешением 1080p.Мобильное приложение:Совместимость: iOS и Android.Функции: Подключение к автомату через Bluetooth или Wi-Fi, возможность удаленного заказа, оплата через мобильные платежные системы (Apple Pay, Google Pay, СберPay ), возможность загружать и печатать документы.Печатающий модуль:Тип принтера: Лазерный или струйный.Разрешение печати: до 1200 dpi.Скорость печати: до 20 страниц в минуту.Поддержка форматов: A4, A5Хранение и выдача канцелярских принадлежностей:Количество ячеек для товаров: до 50 ячеек.Ассортимент: ручки, карандаши, тетради, блокноты, маркеры и другие канцтовары.Система выдачи: автоматическая с использованием современных технологий распознавания товара.Оплата и безопасность:Способы оплаты: Наличные, банковские карты, мобильные платежи.Система безопасности: Видеонаблюдение, защита от взлома, автоматическая блокировка в случае подозрительных действий.Подключение и мониторинг:Сетевое подключение: Wi-Fi, 4G/LTE.Система мониторинга: Отдаленное управление и мониторинг состояния автомата, контроль запасов и технического состояния в режиме реального времени.Обоснование соответствия технических параметров выбранному направлениюКонкурентоспособность: Все перечисленные параметры обеспечивают высокую конкурентоспособность автоматов на рынке. Удобство использования, широкий ассортимент товаров, высокое качество печати и безопасность создают уникальное предложение, востребованное среди целевой аудиторииИнновации и удобство: Совмещение функций канцелярских товаров и печати документов через мобильное приложение представляет собой инновационное решение, которое упрощает жизнь студентов, офисных работников и других пользователейТехническое соответствие: Технические параметры тщательно подобраны для обеспечения надежной и бесперебойной работы автоматов в любых условиях |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Видение основателей:Основной миссией является предоставление удобного доступа к канцелярским принадлежностям и печатным услугам для студентов, офисных работников и других целевых групп. Цель - создать сеть автоматов, которые будут расположены в ключевых точках, таких как университеты, бизнес-центры, общественные места.Внутренние процессы:* Разработка и внедрение: Постоянное совершенствование технологии автоматов и мобильного приложения, проведение исследований и разработок для внедрения новых функций и улучшения пользовательского опыта.
* Логистика и обслуживание: Организация регулярного пополнения автоматов, технического обслуживания и ремонта. Использование системы мониторинга для отслеживания состояния автоматов и оперативного реагирования на возможные проблемы.
* Клиентская поддержка: Круглосуточная служба поддержки пользователей, оперативное решение возникающих вопросов и проблем через мобильное приложение или горячую линию.

Производственные параметры:* Собственное производство
* Сотрудничество с поставщиками
* Стандарты качества
* Тестирование и проверка

Финансовые параметры:* Начальное финансирование: Привлечение инвестиций, грантов и государственных субсидий для запуска проекта и первых этапов производства.
* Бизнес-модель: Комбинация доходов от продажи автоматов и обслуживания, а также комиссий за использование мобильного приложения для печати.

Планирование и бюджетирование:* Операционные расходы: Включают затраты на производство, логистику, маркетинг, обслуживание и поддержку.
* Прогнозирование доходов: Ожидаемые доходы от использования автоматов, включая продажи канцелярских принадлежностей и платные услуги печати.

Партнерские возможности:* Сотрудничество с образовательными учреждениями и бизнес-центрами
* Совместные проекты и акции
* Технологические партнерства
* Интеграция с разработчиками программного обеспечения
* Сетевые и телекоммуникационные партнеры

Маркетинговые партнерства:* Партнерства с брендами канцелярских принадлежностей
* Рекламные контракты
 |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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.)* | 1. Стоимостные параметры:* Конкурентоспособные цены
* Экономическая эффективность

2. Технические параметры:* Современные технологии печати
* Интеграция с мобильными устройствами
* Интеграция с облачными сервисами

3. Качественные характеристики:* Широкий ассортимент
* Высокая доступность
* Интуитивно понятное приложение

4. Эксплуатационные характеристики:* Надежность и долговечность
* Техническая поддержка и обслуживание

5. Экологические и социальные аспекты:* Экологическая ответственность
* Социальная значимость

Сравнение с существующими аналогамиПо стоимости:Автоматы предлагают более низкие цены на печать и канцелярские товары по сравнению с традиционными магазинами и печатными центрами за счет снижения операционных затрат.По техническим параметрам:Высококачественная и быстрая печать, поддержка различных носителей и возможность интеграции с облачными сервисами и мобильными устройствами обеспечивают значительное преимущество перед традиционными услугами.По качественным характеристикам:Широкий ассортимент товаров, удобство использования мобильного приложения и круглосуточная доступность автоматов делают их предпочтительным выбором для пользователей. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | 1. Интерфейс и программное обеспечение для мобильного приложения:  - Разработка удобного интерфейса для мобильного приложения, позволяющего выбирать канцелярские товары и печатать документы. - Использование существующих технологий для совместимости с различными мобильными устройствами.2. Автоматизированная система управления запасами автомата: - Внедрение системы складского учета для контроля запасов канцелярских товаров и расходных материалов для печати. - Использование технологий автоматизированного пополнения запасов для оптимизации процесса снабжения.3. Технология печати документов: - Использование современных принтеров с функцией мобильной печати, которые могут работать с мобильными устройствами через Wi-Fi или Bluetooth. - Разработка механизма подачи бумаги и управления процессом печати с использованием существующих технологий.4. Конструкция автомата: - Разработка компактного дизайна автомата, учитывающего удобство использования и навигации пользователей. - Использование современных материалов для обеспечения прочности и долговечности конструкции.5. Безопасность и защита данных: - Внедрение механизмов защиты данных пользователей при заказе канцелярских товаров и печати документов. - Использование современных методов шифрования и защиты информации. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***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 текущий момент стартап-проект находится на уровне готовности TRL 3 . В рамках акселерационной программы были проведены значительные организационные и кадровые мероприятия, которые включают:Организационные аспекты: Разработана и утверждена четкая бизнес-стратегия, определены ключевые процессы и составлена карта дальнейшего развития проекта.Кадровое обеспечение: Сформирована команда специалистов, включая дизайнеров, аналитиков-маркетологов, которые обеспечат техническую поддержку и продвижение продукта на рынке. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1. Цифровой маркетинг:* Социальные сети
* Контент-маркетинг

2. Традиционные каналы:* Пресс-релизы и статьи
* Участие в выставках и конференциях
* Печатные материалы

3. Прямые продажи:* Звонки и встречи с потенциальными клиентами
* Партнерские программы

Аргументы в пользу выбора каналов продвижения:Широкий охват аудитории: Комбинация цифровых и традиционных каналов позволяет достичь максимального охвата целевой аудитории, включая студентов, офисных работников и предпринимателей.Эффективность и измеримость: Цифровые каналы позволяют точно измерять эффективность рекламных кампаний и быстро корректировать стратегию при необходимости.Доверие и авторитет: Публикации в специализированных изданиях и участие в отраслевых мероприятиях помогают создать доверие и повысить авторитет продукта на рынке.Прямой контакт с клиентами: Прямые продажи и партнерские программы обеспечивают личное взаимодействие с клиентами, что способствует лучшему пониманию их потребностей и установлению долгосрочных отношений. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямые продажи: Непосредственная продажа продукта конечным пользователям через собственные точки продаж или через партнеров (торговые сети, офисы, учебные заведения). Онлайн-продажи: Продажа продукта через интернет-магазины, веб-платформы или мобильные приложения. Онлайн-продажи позволяют расширить аудиторию и обеспечить доступность продукта для широкого круга потребителей.Корпоративные продажи: Продажа продукта корпоративным клиентам напрямую или через партнеров.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **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* | Упрощение доступа к канцелярским товарам: Пользователи часто сталкиваются с необходимостью искать или покупать канцелярские принадлежности. Наш проект позволяет легко и быстро получить доступ к необходимым канцелярским товарам через мобильное приложение без необходимости их поиска или покупки вне системы.Экономия времени и удобство: Поиск или покупка канцелярских товаров и печать документов - это процессы, требующие времени и усилий. Наше мобильное приложение позволяет сократить время на выполнение этих задач, так как все действия выполняются с помощью нескольких нажатий на экране смартфона, что значительно увеличивает удобство использования.Управление автоматом: Наше приложение обеспечивает управление автоматом с канцелярскими товарами и печатью документов через мобильное устройство. Это позволяет пользователям контролировать процесс получения необходимых товаров и услуг, а также повышает удобство и эффективность работы с автоматом. |
| 26 | **«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 11)*  | Проблема доступности канцелярских принадлежностей и печати документов:Многие люди ежедневно сталкиваются с необходимостью использования канцелярских товаров и печати документов для своей работы, учебы или бытовых нужд.Однако, часто возникают проблемы с доступностью этих товаров и услуг, особенно когда они необходимы внезапно или находясь вдали от офиса или дома.Это может приводить к потере времени на поиск или покупку необходимых принадлежностей, что в свою очередь ухудшает производительность и удобство работы. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Мобильное приложение для управления автоматом:Мы разработаем удобное мобильное приложение, которое позволит пользователям управлять автоматом с канцелярскими товарами. Через приложение они смогут выбирать нужный товар, оплачивать его и получать доступ к нему.Это позволит избежать необходимости искать места продажи канцелярских товаров или использовать неудобные терминалы, а просто совершить заказ через приложение.Упрощенная печать документов:В нашем автомате будет возможность также распечатывать документы. Пользователи смогут загружать файлы через мобильное приложение и получать распечатанные документы прямо на месте.Это значительно сократит время, которое обычно тратится на поиск места печати или использование личных принтеров.Удобство и экономия времени:Наше решение позволит пользователям экономить время, которое обычно тратится на поиск и приобретение канцелярских товаров, а также на печать документов.Они смогут быстро и легко получить необходимые ресурсы в любое время и в любом месте, что повысит их производительность и удобство работы.Таким образом, наша инновационная система автоматов с мобильным приложением существенно упростит жизнь пользователей, позволяя им быстро и удобно получать доступ к необходимым канцелярским товарам и печати документов, что сделает их рабочие процессы более эффективными и комфортными. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Автоматы с канцелярскими принадлежностями и функцией печати через мобильное приложение ориентированы на студентов, сотрудников офисов, посетителей библиотек и бизнес-центров. Этот сегмент рынка характеризуется высокой потребностью в быстром доступе к канцелярским принадлежностям и возможности печати документов на месте. Ожидается, что за первые два года работы проект сможет захватить до 10-15% рынка в выбранных регионах, с дальнейшим увеличением доли за счет расширения сети автоматов.Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса* Установка автоматов в новых регионах и городах.
* Внедрение в сети университетов, бизнес-центров, крупных торговых центров и общественных мест.
* Улучшение мобильного приложения с новыми функциями, такими как интеграция с облачными хранилищами, расширенные возможности печати и распознавания текста.
* Внедрение автоматов нового поколения с улучшенными характеристиками и дополнительными сервисами.
* Установление стратегических партнерств с университетами, крупными компаниями и государственными учреждениями.
* Привлечение инвестиций для финансирования масштабных проектов по расширению сети автоматов.
 |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в**течение 6-12 месяцев после завершения**прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* | 1.Тестирование автоматов (1-2 месяца)* Установить автоматы в выбранных местах (университеты, бизнес-центры, крупные библиотеки).
* Запустить тестирование мобильного приложения для печати и сбора отзывов от пользователей.

Меры поддержки:* Привлечение грантов и субсидий на инновационные проекты.
* Сотрудничество с университетами и бизнес-центрами для предоставления площадок для установки автоматов.

2. Маркетинговая кампания и привлечение клиентов (3-4 месяца)* Разработать и запустить маркетинговую кампанию для повышения осведомленности о новых автоматах и приложении.
* Организовать акции и специальные предложения для первых пользователей.

Меры поддержки:* Привлечение инвестиций на маркетинговые активности.
* Сотрудничество с медиа-партнерами для продвижения.

3. Масштабирование и оптимизация (5-8 месяцев)* Анализ данных, собранных в ходе пилотных проектов, и внедрение необходимых улучшений в работу автоматов и приложения.
* Расширение сети автоматов в других городах и регионах.

Меры поддержки:* Привлечение венчурного капитала для масштабирования бизнеса.
* Поиск стратегических партнеров для оптимизации логистики и снабжения.

4. Техническое развитие и инновации (9-12 месяцев)* Внедрение новых функций в мобильное приложение (например, распознавание текста, печать из облачных хранилищ).
* Постоянное обновление и поддержка ПО автоматов для улучшения пользовательского опыта.

Меры поддержки:* Сотрудничество с технологическими компаниями для интеграции новых решений.
* Привлечение грантов на научные исследования и разработки в сфере технологий.
* Государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса: использование субсидий, грантов и льготных кредитов.
* Акселерационные программы и бизнес-инкубаторы: продолжение сотрудничества для получения менторской поддержки и доступа к бизнес-сетям.
* Инвестиции и венчурный капитал: привлечение инвесторов для финансирования дальнейшего развития и масштабирования проекта.
* Партнерства и стратегическое сотрудничество: установление отношений с университетами, бизнес-центрами и другими организациями для расширения сети автоматов и улучшения услуг.
 |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(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> ) | Н1. Цифровые технологииН4. Новые приборы и интеллектуальные производственные технологии |
| **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* | 1.  Менеджер по продажам и развитию (1 человек):Обязанности:  Поиск  клиентов,  заключение  договоров  на  установку  автоматов,  контроль  за  работой  автоматов,  маркетинг  и  продвижение  продукции. Квалификация:  Опыт  работы  в  сфере  продаж,  знание  рынка  канцелярских  товаров,  навыки  ведения  переговоров,  коммуникабельность.2.  Технический  специалист (1 человек):Обязанности:  Установка  и  настройка  автоматов,  техническое  обслуживание  автоматов,  ремонт  и  замена  деталей,  работа  с  программным  обеспечением. Квалификация:  Опыт  работы  с  электроникой,  механикой,  знание  принципов  работы  принтеров,  умение  решать  технические  проблемы,  навыки  работы  с  инструментом.3.  Оператор по заполнению автоматов (1 человек): Обязанности:  Заполнение  автоматов  канцелярскими  товарами  и  расходными  материалами  для  принтера,  контроль  за  наличием  товаров,  ведение  учета  запасов,  работа  с  поставщиками.Квалификация:  Аккуратность,  ответственность,  физическая  выносливость,  умение  работать  с  компьютером.4.  Курьер (1 человек): Обязанности:  Доставка  канцелярских  товаров  и  расходных  материалов  для  принтера  в  автоматы,работа  с  поставщиками.Квалификация:  Права  категории  "В",  опыт  вождения,  знание  города,  ответственность.5.  Бухгалтер (1 человек): Обязанности:  Ведение  бухгалтерского  учета,  контроль  за  финансовыми  потоками,  подготовка  отчетности. Квалификация:  Опыт  работы  в  бухгалтерии,  знание  налогового  законодательства,  умение  работать  с  компьютером,  ответственность.Примечания:1.В  дальнейшем,  при  расширении  бизнеса  и  увеличении  количества  автоматов,  штат  будет  расширяться  и  может  включать  в  себя  специалистов  по  маркетингу,  логистике,  юридическим  вопросам,  IT-специалистов.2.Состав  коллектива  может  варьироваться  в  зависимости  от  специфики  бизнеса  и  региона  работы. |
| **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.* | **Корпус и конструкция автомата:** Прочные и долговечные материалы для корпуса, защищающие внутренние компоненты и обеспечивающие долговечность.**Механизмы подачи товаров:** Автоматизированные механизмы для выдачи канцелярских товаров, минимизирующие вероятность застревания и повреждений.**Принтеры для печати документов:**Высококачественные принтеры с поддержкой мобильной печати через Wi-Fi и Bluetooth, обеспечивающие быстрый и качественный вывод документов.**Подача бумаги и расходных материалов**: Надежные механизмы для подачи бумаги и контроля за уровнем чернил/тонера.**Мобильное приложение:**Программное обеспечение: Разработка и поддержка мобильного приложения для iOS и Android, обеспечивающего удобный интерфейс для выбора товаров и печати документов.**Складской учет:** Автоматизированная система учета запасов, отслеживающая уровень товаров и инициирующая пополнение при необходимости.**Шифрование данных**: Использование современных методов шифрования для защиты персональных данных пользователей.**Защита платежных операций:** Интеграция с надежными платежными системами, обеспечивающими безопасность транзакций. |
| **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.* | Поставщики канцелярских товаров:1. Надежные производители и дистрибьюторы: Сотрудничество с проверенными поставщиками канцелярских товаров,чтобы обеспечить стабильные поставки качественной продукции.
2. Локальные дистрибьюторы: Взаимодействие с локальными дистрибьюторами для сокращения логистических издержек и обеспечения быстрой поставки товаров.

Поставщики оборудования и комплектующих:1. Производители принтеров: Партнерство с ведущими производителями принтеров,для обеспечения надежного и качественного оборудования для печати.
2. Поставщики электронных компонентов: Сотрудничество с производителями микроконтроллеров, сенсоров и других электронных компонентов, для разработки и сборки автоматов.

Поставщики материалов:1. Производители материалов для корпуса и конструкции: Заключение договоров с производителями высококачественных материалов, таких как пластик, металл и стекло, для обеспечения долговечности и прочности автоматов.
2. Поставщики расходных материалов для печати: Партнерство с производителями бумаги, чернил и тонера для постоянного обеспечения автоматов необходимыми расходными материалами.

Продавцы и дистрибьюторы1. Торговые сети и ритейлеры
2. Локальные магазины и книжные магазины

Бизнес-партнеры:1. Корпоративные клиенты
2. Образовательные учреждения
 |
| **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* | Канцелярские принадлежности:Ручки: 500 шт.Карандаши: 300 шт.Блокноты: 200 шт.Ластики: 400 шт.Маркеры: 250 шт.Степлеры: 100 шт.Скрепки: 100 упаковок (по 100 шт. в упаковке)Линейки: 150 шт.Расходные материалы для печати:Бумага для печати (A4): 500 пачек (по 500 листов в пачке)Чернила/тонер для принтера: 50 картриджейПечатные услуги:Число распечатанных документов: 2000 страницОбъем реализации для сети из 50 автоматов в месяц:Канцелярские принадлежности:Ручки: 25000 шт.Карандаши: 15,000 шт.Блокноты: 10000 шт.Ластики: 20000 шт.Маркеры: 12500 шт.Степлеры: 5000 шт.Скрепки: 5000 упаковок (по 100 шт. в упаковке)Линейки: 7500 шт.Расходные материалы для печати:Бумага для печати (A4): 25000 пачек (по 500 листов в пачке)Чернила/тонер для принтера: 2500 картриджейПечатные услуги:Число распечатанных документов: 100000 страниц |
| **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* | Планируется установить 50 автоматов в различных местах. Тогда общий ежемесячный доход всей сети автоматов будет составлять приблизительно 6 125 000 рублей |
| **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* | Предполагаемый объем всех расходов предприятия на момент выхода на самоокупаемость составит около 3 100 000 рублей в месяц |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость***Указывается количество лет после завершения гранта* | Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость составляет около 4-5 лет  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,** **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| **Коллектив** | Кузнецова Кристина, Пацуева Анастасия  |
| **Техническое оснащение:** | 1.Корпус автомата:Материал:  Металл, пластик Дизайн: Эргономичный, удобный для использования, с  освещением  и  информационнымдисплеемРазмеры:  Достаточно  просторные  для  размещения  всех  необходимых  товаров,  принтера  и  механизмовЗащита:  Влагонепроницаемый,  пылезащитный,  с  защитой  от  несанкционированного  доступа2. Система хранения и выдачи канцелярских принадлежностей:Виды хранения: подвесные модули-слотыСистема выдачи:  Механизм  автоматической  выдачи, сенсорные  панели  или  кнопки  для  выбора  товараОптимизация:  Система  управления  запасами  (датчики  определяют  уровень  товара  и  сигнализируют  о  необходимости  дозагрузки)3.Принтер:Тип:  Лазерный  (для  качественной  печати  документов)Функции:  Чёрно-белая  и/или  цветная  печатьРазмер:  Компактный  для  установки  в  автоматПодключение:  USB,  Wi-Fi  Защита:  Прочный  корпус,  защита  от  пыли  и  влаги4.Система оплаты:Виды оплаты:  Банковские  карты,  мобильные платежиБезопасность:  Защита  от  мошенничества,  шифрование  данных5.Программное обеспечение: Управлениеавтоматом:  Интерфейс  для  настройки  цен,  загрузки  товаров,  отслеживания  продаж Управлениепринтером:  Драйверы  и  программное  обеспечение  для  печати Аналитика:  Сбор  статистики  о  продажах,  популярности  товаров,  использовании  принтера6. Дополнительное оборудование: Камера:  Для  видеомониторинга  автомата Информационный дисплей:  Для  отображения  цен,  информации  о  товарах,  инструкций  по  использованию  автоматаОсвещение:  Для  освещения  внутреннего  пространства  автоматаСистемыаварийногооповещения:  Для  сигнализации  о  неисправностях  или  попытках  несанкционированного  доступа |
| **Партнеры (поставщики, продавцы)** | ООО "Кофе-автомат" ООО "ВендорМаш" ЗАО "Гамма" ООО "Канцтовары-Москва" ООО "ПринтЭксперт" ООО "ТехноПечать" Московский государственный университет (МГУ) Высшая школа экономики (НИУ ВШЭ)  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| **Формирование коллектива:** | **Формирование команды:**Задачи:Поиск  и  наем  первых  сотрудников: Технический  специалист:  Для  установки,  настройки  и  обслуживания  автоматов.Оператор по заполнению автоматов:  Для  заполнения  автоматов  товарами  и  расходными  материалами.Курьер:  Для  доставки  товаров  и  расходных  материалов  в  автоматы. Обучение  сотрудников  работе  с  автоматами  и  программным  обеспечением.Разработка  внутренних  регламентов  и  процедур  работы.**Расширение  штата:**Задачи:Наем  нового  менеджера  по  продажам  и  развитию  (с  опытом  работы  в  сфере  торговли).Наем  дополнительного  курьера  для  обеспечения  своевременной  доставки  товаров. Возможное  привлечение  бухгалтера  на  полную  ставку  (в  зависимости  от  объемов  работы). |
| **Функционирование юридического лица:** | Регистрация и организационные моменты:1. Регистрация компании в соответствии с законодательством о предпринимательстве.
2. Разработка устава и других учредительных документов.
3. Определение правовой формы предприятия и утверждение учредителей и руководителей.

Управление персоналом и ресурсами:1. Найм и управление персоналом, включая административный и технический персонал.
2. Организация закупок канцелярских принадлежностей и расходных материалов для печати.
3. Управление финансовыми и материальными ресурсами предприятия.

Бухгалтерия и налоговое обеспечение:1. Ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности.
2. Расчет налогов и уплата обязательных платежей в соответствии с налоговым законодательством.

Юридическое обеспечение:1. Заключение договоров с поставщиками, партнерами и клиентами.
2. Защита интеллектуальной собственности и конфиденциальной информации.
3. Соблюдение законодательства в области защиты персональных данных.

Маркетинг и продажи:1. Разработка маркетинговых стратегий и продвижение продукции через различные каналы.
2. Продажа товаров и услуг через автоматы с канцелярскими принадлежностями и мобильное приложение.

Техническое обеспечение и обслуживание:1. Обеспечение нормального функционирования автоматов и мобильного приложения.
2. Техническая поддержка для клиентов и решение возникающих проблем.

Контроль и аналитика:1. Мониторинг и анализ результатов деятельности предприятия.
2. Принятие управленческих решений на основе аналитических данных.

Соблюдение стандартов и сертификация:1. Соблюдение стандартов качества и безопасности продукции.
2. Получение необходимых сертификатов и разрешений на деятельность.
 |
| **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:** | Анализ рынка и потребностей:1. Проведение исследования рынка и анализа потребностей целевой аудитории.
2. Идентификация ключевых требований и характеристик продукта.

Формулирование концепции продукта:1. Разработка концепции продукта на основе результатов исследований.
2. Определение основных функций, возможностей и преимуществ продукта.

Проектирование и создание MVP:1. Проектирование минимальной жизнеспособной версии продукта (MVP) с учетом выявленных требований.
2. Разработка и создание прототипа продукта для проверки основных концепций и функциональности.

Тестирование и анализ результатов:1. Проведение тестирования MVP среди целевой аудитории для оценки реакции и обратной связи.
2. Анализ результатов тестирования для выявления удачных решений и возможных улучшений.

Доведение продукта до уровня TRL 3:1. Использование полученных результатов и обратной связи для доработки и совершенствования продукта.
2. Проведение дополнительных технических исследований и тестирований для достижения уровня TRL 3.

Документирование и отчетность:1. Составление документации о разработке, тестировании и достижении уровня TRL 3.
2. Подготовка отчета о выполненных работах и достигнутых результатах в рамках договора.

Оценка перспектив и планирование дальнейших шагов:1. Оценка перспектив и потенциала продукта на рынке.
2. Планирование дальнейших шагов по коммерциализации продукта и его внедрению на рынок.
 |
| **Выполнение работ по уточнению****параметров продукции, «формирование»****рынка быта (взаимодействие с****потенциальным покупателем, проверка****гипотез, анализ информационных****источников и т.п.):** | 1. Анализ и исследование рынка: - Изучение и анализ существующих продуктов и услуг на рынке быта. - Определение основных потребностей и проблем целевой аудитории.2. Взаимодействие с потенциальными покупателями: - Проведение опросов, интервью и фокус-групп с потенциальными пользователями для выявления их потребностей, предпочтений и ожиданий от продукции. - Получение обратной связи от потенциальных покупателей по различным аспектам продукта.3. Проверка гипотез - Формулирование гипотез относительно параметров продукции, целевой аудитории, спроса на рынке и других аспектов. - Проведение тестирования гипотез с помощью различных методов и инструментов, таких как прототипы, MVP, анализ данных и т.д.4. Анализ информационных источников: - Сбор и анализ информации из различных источников, таких как открытые источники данных, отчеты рынка, статистика, исследования и т.д. - Проведение SWOT-анализа для оценки сильных и слабых сторон продукции, анализа возможностей и угроз на рынке5. Уточнение параметров продукции: - Основываясь на полученных данных и анализе, уточнение и определение основных параметров продукции, таких как функциональные возможности, дизайн, ценовая политика, условия поставки и т.д.6. Формирование рынка быта: - Разработка маркетинговых стратегий и тактик для привлечения и удержания клиентов. - Создание продающего образа продукта, создание ценностного предложения для потребителей. - Планирование мероприятий по продвижению продукции на рынок, запуск рекламных кампаний, участие в выставках и т.д. |
| **Организация производства продукции:** | 1. Разработка производственного процесса
2. Выбор и закупка оборудования и материалов
3. Организация производственных помещений
4. Найм и обучение персонала
5. Внедрение системы контроля качества
6. Управление производственным процессом
7. Обеспечение устойчивости производства
 |
| **Реализация продукции:** | 1. Разработка маркетинговой стратегии
2. Создание бренда и упаковки
3. Продвижение продукции
4. Организация сбыта
5. Продажи и обслуживание клиентов
6. Анализ и управление результатами
 |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| **Доходы:** | Предполагаемый объем всех доходов составит около 4 500 000 рублей в месяц. |
| **Расходы:** | 250 000 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.):** | 1. Грантовая поддержка от Фонда содействия инновациям и других институтов развития:
2. Привлечение кредитных средств:
3. Венчурные инвестиции:
4. Привлечение частных инвесторов:
5. Государственные программы поддержки стартапов:
 |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Создание прототипа автомата | Сборка и тестирование прототипа автомата на основе разработанного дизайна и программного обеспечения | Оценивается на основе затрат на комплектующие, сборку и тестирование | Готовность к тестированию прототипа среди пользователей |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Тестирование прототипа среди пользователей | Проведение тестирования прототипа среди ограниченной аудитории для оценки удобства использования и выявления недостатков | Оценивается на основе затрат на организацию тестирования и анализ результатов | Полная информация о реакции пользователей и пути улучшения продукта |

 |
| **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 | Аудит клиента, интервью клиента и составление ТЗ | 1 | 100 000 |
| 2 | Разработка концепции  | 1 | 150 000 |
| 3 | Оценка рисков | 2 | 200 000 |
| 4 | Планирование ресурсов  | 3 | 300 000 |
| 5 | Разработка фирменного стиля компании  | 2 | 250 000 |
| 6 | Разработка ПО | 1 | 100 000 |
| 7 | Разработка тестовой модели и её тестирование  | 1 | 50 000 |
| 8 | Запуск производства  | 3 | 400 000 |
| 9 | Запуск рекламных компаний  | 1 | 100 000 |
| 10 | Техническая поддержка | 1 | 50 000 |