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\*** | Helping Hands |
| 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.* | В рамках акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях, старт-ап будет фокусироваться на использовании передовых технологий распознавания образов и анализа данных для оптимизации участия волонтёров. Приложение будет предлагать возможность быстрого поиска и регистрации на различные волонтерские мероприятия, а также автоматизировать отслеживание участия в них, с учетом личных интересов и предпочтений волонтёров. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Одним из технологических направлений в соответствии с перечнем критических технологий РФ является "Информационные технологии и телекоммуникации". |
| 4 | **Рынок НТИ** | Рынок Национальной технологической инициативы (НТИ) для данного проекта включает в себя разработку и внедрение инновационных информационных технологий для социальных проектов и волонтерской деятельности. Это также включает в себя улучшение эффективности и доступности волонтёрских программ, поддерживаемых с помощью передовых технологий, а также развитие социального предпринимательства в области социальных и благотворительных инициатив. |
| 5 | **Сквозные технологии** | Для данного проекта сквозные технологии могут включать в себя:  - Использование облачных технологий для хранения и обработки данных волонтёров и проектов, обеспечивая масштабируемость и удобный доступ к информации.  - Применение технологий машинного обучения и анализа данных для предсказания и оптимизации участия волонтёров в различных мероприятиях.  - Использование мобильных технологий для создания удобного и интуитивно понятного интерфейса приложения для волонтёров.  - Применение технологий интернета вещей (IoT) для отслеживания участия волонтёров в различных мероприятиях и проектах. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1758843  - id 4328099  - Мазикина Ангелина Денисовна  - 89054517267  - angelinamazikina584@gmail.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** | **U1756141** | **4328109** | **Будьков Вячеслав Андреевич** |  | **+79034302099 mrbudkov2018@yandex.ru** |  | **Участие в**  **проектной**  **деятельности** | | **2** | **U1749660** | **4362298** | **Радченко Евгений Витальевич** |  | **+79515251395**  **eradchenko2004@gmail.com** |  | **Участие в**  **проектной**  **деятельности** | | **3** | **U1758855** | **5591696** | **Манджгаладзе Алина Кахавна** |  | **+79054781064 alya.mandzhgaladze@bk.ru** |  | **Участие в**  **проектной**  **деятельности** | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *Указывается краткая информация (не более1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализацияотдельных блоков предусмотрена другимиразделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | Цели проекта: Создание мобильного приложения – помощник для волонтеров, с указанием точного описания, время проведения и местоположения мероприятия, контактов кураторов, а также пояснения четких задач, которые необходимо будет выполнить волонтерам, оставившие заявку на конкретно выбранное мероприятие.  Задачи: Формирование и укрепление связей между организаторами различных массовых мероприятий и волонтеров, желающих принять участие в процессе подготовки мероприятий. Организация регулярных публикаций, освещающие ближайшие мероприятия, где будет нужна помощь волонтеров, с указанием описания мероприятия: даты и времени проведения, четких задач, которые необходимо выполнить зарегистрированным волонтерам на конкретно выбранное мероприятие. Улучшение коммуникации и обратной связи с кураторами массовых мероприятий, а также с другими волонтерами.  Привлечение новой аудитории-волонтеров путем создания интересного контента об грядущих мероприятий, а также использование современных медиа-платформ и форматов.  Область применения результатов: Добровольческая деятельность, волонтерство. Социальная сфера (как инструмент для взаимодействий волонтеров).  Потенциальные потребительские сегменты: Студенты, специалисты, заинтересованные в волонтерском движении, активисты. Люди, имеющие желание помогать другим для достижения общих целей. |
|  | **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* | Наш продукт – это мобильное приложение «HelpingHands» для волонтерства. Данное приложение  поможет волонтерам и людям, желающим помочь другим, с легкостью находить различные  массовые мероприятия, где нужна помощь волонтеров, и самое главное принимать участие в  подготовке этих мероприятий. В нашем приложении, пользователь может найти понравившееся  ему мероприятие, связаться с организатором для получения более точной и подробной  информации касательно данного мероприятия. В результате стать частью группы волонтеров,  которые с радостью помогут в подготовке массовых мероприятий. |
| 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* | Наш продукт – мобильное приложение «HelpingHands» создано в помощь для волонтеров. Ведь по  итогам опроса, проводившегося нами среди волонтеров, были выделены важные проблемы в  этой сфере:   * Проблемы с организационным процессом * Проблема поиска мероприятий ля волонтеров * Проблема коммуникации с другими волонтерами * Проблема с контактами куратора мероприятий * Проблема с описание мероприятия, место и время проведения * Проблема с указанием четких задач, которые необходимы выполнить   В нашем приложении каждый, кто желает стать волонтером, может найти нужное ему мероприятие, с  четким указанием место проведения, времени начало и конца, также описание данного мероприятия, а также  контакты куратора. В нашем продукте предусмотрены карты, где будут указаны ближайшие мероприятия.  Также через наше приложение можно с легкостью поддерживать связь с кураторами мероприятия, а также с  другими волонтерами, для этого Вам необходимо только зарегистрироваться в нашем мобильном  приложении. |
| 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.)* | Для юридических лиц:  • Коммерческие вид юридических лиц:  • Товарищества (полные и коммандитные);  • Хозяйственные общества (ООО, АО);  • Производственные кооперативы;  • Унитарные предприятия (ГУП, МУП);  Некоммерческие вид юридических лиц:  • Потребительские кооперативы;  • Общественные или религиозные организации, учреждения;  • Благотворительные и иные фонды;  Для физических лиц:  Демографические данные – возраст от 18 до 50 лет; пол – М, Ж; место проживание – Россия. Уровень образования – средние или высшие образование; географическое расположения рынка – Россия; |
| 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* | Наш продукт – мобильное приложение было создано на основе опросов, которые были проведены у активистов и волонтеров, где были выявлены основные минусы и проблемы в данной сфере. |
| 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.* | Один из способов получения прибыли – реклама мероприятий, где нужна помощь волонтеров. Организаторы данных мероприятий будут платить нам определенную сумму за то, чтобы мы указывали именно их мероприятие/событие в каталоги мероприятий в нашем приложении, следовательно, данное событие будет видно и у потребителей нашего продукта – волонтеров.  Для пользователей нашего приложения – для активных людей, которым нравятся развивать и улучшать волонтерское движение, мы предоставляем наш продукт – приложение, где указаны мероприятия, их описание, дата и время проведения, контакты куратора, а также указание задачи для волонтеров, что облегчить активистам в этой области, поиск мероприятий, где нужна их помощь в качестве волонтера.  Форма отношений с клиентами: служба поддержки, которая поможет клиенту в решении его проблемы. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкуренты:  Главный конкурент – приложение «Добро. РФ».  Группа в Вконтакте – «ДонВолонтер»  Организация: Волонтерское движение «Помощь СВОим»  Организация: «Я есть!»  Организация: «Волонтеры Победы» |
| 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* | Мы и наш продукт стремится высшему стандарту качества. Мы уделяем внимание деталям и постоянно работаем над улучшением нашего продукта. При заключении контракта Вы и Ваша компания сможет достичь успеха, получить именно тот результат, о котором мечтают многие в данной сфере. |
| 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* | Главная полезность и основная задача нашего продукта – мобильного приложения является помощь волонтерам в поиске мероприятий, где нужна их помощь. Очень много людей-активистов хотят помощь с организацией какого-то мероприятия, к примеру, но не могут его найти из-за различных трудностей. Наш продукт поможет волонтерам без труда найти мероприятие в их городе, предоставить четкое описание и вид работы, который предстоит выполнить, чтобы мероприятие состоялось.  Потенциальность прибыльность заключается в рекламе. Организаторы мероприятий будут платить за рекламу и размещение своего мероприятия в мобильном приложении в пункте «Каталог мероприятий» для привлечения новой аудитории – активистов, волонтеров. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры,**  **включая обоснование соответствия**  **идеи/задела тематическому направлению**  **(лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Основными техническими параметрами проекта являются технологии трехуровневой архитектуры построения информационных систем «клиент – сервер приложений – сервер базы данных». При этом проект обеспечивает:  - ведения единой, централизованной базы данных, исключение дублирования кодов, использование единого справочника ролей и полномочий пользователей;  - реализацию единого средства обеспечения информационной безопасности Приложения;  - обеспечение возможности работы под управлением распространенных операционных систем (Linux, AIX, HP-UX, Solaris, Windows Server или др.), базирования на стандартных интерфейсах и протоколах передачи данных;  - динамическое распределение нагрузок для сохранения работоспособности при критических нагрузках.  -единый механизм аутентификации и авторизации пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Основным организатором данного проекта будет инициативная группа людей, изначально не связанных друг с другом.  Проект будет работать без  образования юридического  лица.  Управление будет осуществляется  группой неформальных  лидеров и привлекать ресурсы  самостоятельно.  В качестве потенциальных партнеров можно рассматривать различные государственные, муниципальные и коммерческие организации, заинтересованные в продвижении основных идей проекта. |
| 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.)* | Основными преимуществами данного проекта можно считать:  - масштабируемость;  - информационная безопасность;  - гибкость;  - наблюдаемость;  - достоверность;  - стандартизация (унификация) и информационная совместимость.  Проект достаточно уникальный, цели некоммерческие поэтому прямая конкуренция отсутствует. |
| 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* | В проекте будут использованы следующие технические решения и результаты  экспериментальных исследований:  - создание мобильного приложения  - создание универсальной базы данных  - реализация средств безопасности и сохранности персональных данных  - разработка совместимости приложения с основными операционными системами  - разработка универсального механизма идентификации клиентов |
| 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 решены основные организационные, кадровые проблемы. Вопросы финансирования находятся на стадии разработки. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Данный проект полностью соответствует приоритетам в области молодежной политики нашей образовательной организации. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Основными способами продвижения проекта будут социальные сети, участие в общественных мероприятиях, распространение печатных материалов. Реклама. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Программное приложение будет свободно распространятся через основные социальные сети и рекламу. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема волонтеров часто связана с недостаточной организацией и координацией их деятельности. Несмотря на благородные намерения помогать и делать доброе дело, многие волонтеры сталкиваются с трудностями, которые могут негативно сказываться на эффективности и результативности их работы.  Одной из основных проблем является нехватка информации и нечеткость задач. Волонтеры, часто не знают точно, что от них ожидается и какими методами следует достичь поставленных целей. Это может приводить к неправильному распределению времени и ресурсов, а также к конфликтным ситуациям внутри волонтерской группы.  Кроме того, нередко бывает недостаток мотивации и энтузиазма у волонтеров. Неконтролируемый и недостаточно обратной связью со стороны руководства процесс утомляет и отнимает энергию участников. Волонтерская деятельность, не приносящая конкретных результатов или не оцениваемая в достаточной мере, может приводить к потере интереса и желания продолжать свою помощь.  В целом, для улучшения работы волонтеров необходимо усилить взаимодействие с организациями, которые занимаются координацией и поддержкой волонтерской деятельности. Это позволит расширить информационное поле, повысить квалификацию волонтеров, улучшить систему обратной связи и создать комфортные условия для работы. Также необходимо обратить внимание на мониторинг и оценку результативности волонтерской деятельности, чтобы выявить проблемные моменты и предложить решения. Только в таком случае возможно добиться максимальной эффективности работы волонтеров и достижения поставленных целей. |
| 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* | Многие студенты проявляют желание помогать и быть полезными обществу, но часто не знают, как найти подходящие волонтёрские программы или организации, которые нуждаются в их помощи. Они могут задаваться вопросами о том, где искать возможности волонтёрства, как связаться с организациями, какие требования требуются для участия и т.д. В результате, многие потенциально заинтересованные студенты не могут реализовать своё желание и внести вклад в социальное развитие.  «HelpingHands» играет критическую роль в решении многих аспектов проблемы, связанной с волонтёрством. Его функционал и возможности позволяют оптимизировать процесс организации волонтерской деятельности, улучшить коммуникацию и координацию между участниками, обеспечить эффективную управляемость и повысить эффективность работы волонтерской группы.  Помимо этого, «HelpingHands» связывает волонтёров с организациями, которые нуждаются в волонтёрской помощи, позволяя им быстро и просто найти и присоединиться к нужным проектам. Приложение также способствует улучшению коммуникации между волонтерской группой. Встроенные чаты и форумы позволяют участникам обмениваться идеями, задавать вопросы, делиться опытом и давать обратную связь. Это содействует формированию сильной команды и обеспечивает поддержку и взаимодействие между ее участниками.  В итоге, «HelpingHands» вносит значительный вклад в решение проблем, связанных с организацией и эффективностью волонтерской деятельности. Оно предоставляет удобные инструменты для поиска и участия в проектах, облегчает коммуникацию и координацию действий волонтерской группы, а также позволяет оценить результаты своей работы и внести необходимые изменения для повышения эффективности волонтерства в целом, не снижая инициативность и рвение помогать другим. |
| 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)* | Недостаток стимуляции и вознаграждения для волонтёров. Часто, осознавая свою значимость и значительный вклад в общее благо, волонтёры сталкиваются с отсутствием слаженной и систематической поддержки. Недостаток оценки и признания труда может ухудшить мотивацию волонтёров и привести к их уходу или уменьшению активности.  Для решения проблемы можно воспользоваться «HelpingHands». Такое приложение предлагает широкий спектр функций, которые способствуют улучшению мотивации и вовлеченности волонтёров:  1. Уведомления и напоминания: приложение отправляет волонтёрам регулярные уведомления о предстоящих мероприятиях и акциях. Это помогает сохранить постоянный интерес и заинтересованность в деятельности.  2. Обмен опытом и коммуникация: приложение предоставляет возможность волонтёрам общаться друг с другом, обмениваться опытом и идеями. Это способствует созданию поддерживающей и вдохновляющей среды, где волонтёры могут находить взаимопонимание и поддержку.  3. Помощь в организации: приложение помощника может предоставлять информацию и материалы, необходимые для организации благотворительных акций. Это упрощает процесс планирования и увеличивает успех мероприятий.  В результате, использование «HelpingHands» способно значительно повысить мотивацию и эффективность волонтёров. Оно предлагает инструменты, необходимые для поддержания интереса и вовлеченности в деятельность, а также предоставляет поддержку и коммуникацию в рамках сообщества волонтёров. В итоге, приложение помощника для волонтёров эффективно решает проблемы с мотивацией, способствуя укреплению и развитию волонтёрского движения. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема организации и координации волонтёрской деятельности является актуальной и нередко затрудняет эффективное взаимодействие между волонтерами и организациями, нуждающимися в помощи. Однако, с развитием современных технологий, разработка специальных приложений для волонтёров стала эффективным решением данной проблемы.  Приложение для организации волонтёрской деятельности студентов решает эту проблему, предоставляя студентам информацию о возможностях для участия в различных благотворительных и социальных проектах. Оно упрощает процесс поиска и выбора подходящих программ волонтёрства, предлагая информацию о целях и задачах каждой программы, требованиях и ожидаемых обязанностях.  Помимо этого, «HelpingHands» связывает студентов с организациями, которые нуждаются в волонтерской помощи, позволяя им быстро и просто найти и присоединиться к нужным проектам. Студенты также получают возможность взаимодействовать и общаться с другими волонтерами, делиться опытом и идеями через функции чата и форума.  «HelpingHands» решает проблему организации и координации волонтёрской деятельности. Благодаря удобству использования и доступности приложения, волонтеры могут более эффективно организовывать свою работу, находить проекты, соответствующие их интересам, и с легкостью общаться с другими волонтёрами и организациями. Это полезный инструмент, содействующий развитию волонтёрского движения и повышению его эффективности. |
| 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.* | Оценка потенциала рынка для «HelpingHands» основанного на передовых технологиях, показывает, что спрос на такие сервисы растет. С развитием цифровых технологий и увеличением интереса к участию в волонтерских проектах, многие организации, благотворительные фонды и сообщества ищут инновационные способы управления волонтёрской деятельностью.  Однако важно иметь в виду, что успешная монетизация такого приложения может быть сложной, особенно если оно ориентировано на волонтерский сектор. Многие волонтерские программы и организации могут иметь ограниченный бюджет, что усложняет введение платных моделей использования приложения. Поэтому, возможно, будет важно задействовать другие источники дохода, такие как корпоративные спонсоры, партнерские программы или гранты. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Исследование рынка: проведение анализа конкурентов, изучение потребностей потенциальных клиентов и определение лучших стратегий для привлечения аудитории.  2. Расширение продуктовой линейки: разработка новых продуктов и услуг, учитывая запросы рынка и потребности клиентов.  3. Улучшение технических решений: непрерывное совершенствование технологий, обновление программного обеспечения и инфраструктуры для обеспечения эффективной работы продукта.  4. Увеличение клиентской базы: активное продвижение продукта на рынке, проведение маркетинговых кампаний, участие в выставках и событиях для привлечения новых клиентов.  5. Поиск инвесторов и партнеров: поиск инвесторов для финансовой поддержки проекта, а также установление партнерских отношений с другими компаниями для расширения возможностей и ресурсов.  6. Масштабирование бизнеса: введение процессов для увеличения производства и расширения географии продаж, развитие дистрибьюторской сети и открытие новых офисов.  7. Улучшение сервиса и клиентского опыта: развитие клиентской поддержки, внедрение системы обратной связи и постоянное улучшение сервиса для удовлетворения потребностей клиентов.  8. Адаптация к изменяющимся условиям: постоянное мониторинг рынка и изменений в законодательстве, адаптация бизнес-стратегии и оперативное реагирование на новые вызовы. |

**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 можетбыть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объемреализации продукции на момент выходапредприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как может бытьосуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объемвсех доходов (вне зависимости от ихисточника, например, выручка с продаж ит.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 объемвсех расходов предприятия на момент выходапредприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше*  *представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия насамоокупаемость  *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.** |