*Заполняйте паспорт в электронном виде, чтобы иметь возможность вносить изменения. Для удобства доступа можно сохранить файл в папку вашей команды на Google-диске.*

*Этот файл доступен для чтения, чтобы его заполнить, сделайте копию или скачайте. Если скачиваете, то загрузите на диск в формате Word-документа.*

*При редактировании выделенное цветом можно убрать :)*

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*не заполнять (ссылка на проект)*  не заполнять *(дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | “AllergicClub” | | | |
| **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.* | | | | | | Приложение, помогающее людям, склонным к аллергическим реакциям, упростить поиск и выбор продуктов. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **HealthNet** - рынок персонализированных медицинских услуг и лекарственных средств, обеспечивающих рост продолжительности жизни, а также получение новых эффективных средств профилактики и лечения различных заболеваний;  **FoodNet** - рынок потребительской продукции от роботизации и IT в сегментах Агротех и Фудтех до биотехнологий, стимулирующий рост экономики и способный радикально повысить доступность и качество питания. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Технологии хранения и анализа больших данных | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — U903246 * Leader ID — id 2533965 * ФИО Иванов Денис Александрович * телефон 89535334164 * почта derisiuz@mail.ru | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U903246 | 2533965 | Иванов Денис Александрович | Лидер проекта | | 89535334164  derisiuz@mail.ru |  | Проекты: Спортивно-развлекательное мероприятие «Спортивный бум», Образовательное движение "ЭкоТур" и Антикоррупционный возраст |
| 2 | U903249 | 3285147 | Пельменев Артем Дмитриевич | Разработчик | | 89110322310  apelmeshak@mail.ru |  | Участвовал в проектах: Спортивно-развлекательное мероприятие «Спортивный бум», Образовательное движение "ЭкоТур" и Антикоррупционный возраст |
| 3 | U907888 | 3296031 | Бакуменко Анна Олеговна | Администратор/менеджер | | 89212185440  annabakumenko23@mail.ru |  | Участвовала в проектах: "ЭкоТур", «Антикоррупционный возраст», онлайн игра "Распоряжение личными финансами" и другие. |
|  |  | 4 | U755923 | 2123440 | Степанкова Анастасия Александровна | Предприниматель, продакт-менеджер | | 89532546930 stepankowanasta@yandex.ru |  | Руководитель проектов студенческой инициативной разработки «Антикоррупционный возраст», образовательное движение «Экотур» «Культура города Пскова»; участник проекта «ЗОЖ в телеграм»; руководитель проекта «Ассоциация выпускников ПсковГУ»; сотрудник материально-технического обеспечения тренингов предпринимательских компетенций; организатор всероссийских мероприятий |
|  |  | 5 | U899966 |  | Иванова Снежана Александровна | Дизайнер | | 89113649104 isn3zhana@yandex.ru |  | Участник проекта «Культура города Пскова» (2020), где в моих обязанностях было оформление путеводителя по г. Пскову. В 2022-м году являлась участником таких проектов, как «ЭкоТур», который был направлен на решение проблем низкого уровня заинтересованности молодежи в сфере экологии, и «Антикоррупционный возраст», в рамках которого нашей командой было проведено внеклассное мероприятие для школьников с целью изучения коррупции и её последствий. |

|  | **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* | 1. Цель проекта: упростить процесс выбора продуктов под индивидуальные запросы каждого пользователя, предрасположенного к аллергическим реакциям с помощью мобильного приложения. 2. Задачи проекта:   1) Проанализировать целевую аудиторию  2) Проработка функций и деталей приложения  3) Разработка макета (прототипа)  4) Создание приложения (его тестирование)  5) Выгрузка приложения в магазины приложений  6) Получение обратной связи и совершенствование приложения.   1. Ожидаемые результаты: успешное функционирование приложения и получение прибыли. 2. Области применения результатов: Созданное приложение может применяться для упрощения поиска гипоаллергенных товаров в крупных сетях магазинов по России. 3. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать):   Потенциальным потребительским сегментом будут являться люди, которые не любят долгий шоппинг (хотят уделить это время на изучение чего-то нового/семью/хобби/отдыху)  Люди, имеющие предрасположенность к пищевым аллергическим реакциям (хотят питаться качественно и без вреда для здоровья).  Частые пользователи мобильных приложений от 15 до 60 лет, так как наше приложение доступно для всех возрастов за счет простого интерфейса. |
|  | **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* | Наша приложение “AllergicClub” помогает подобрать продукты для людей с индивидуальными непереносимостями, чтобы снизить риск аллергических реакций. |
| 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* | В современном мире у людей есть аллергические реакции на различные компоненты в составе. Приходя в магазин, люди довольно долго изучают состав, этикетки продукта, чтобы найти безопасный/гипоаллергенный товар. Наше приложение поможет упростить поиск, экономить время выбора продукции и анализ его состава путем формирования индивидуальной базы аллергенов и информационной базы составов продукции в магазине c помощью мобильного приложения. |
| 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.)* | Люди с индивидуальной непереносимостью, в том числе с аллергическими реакциями всех возрастов. (Частые пользователи мобильных приложений от 15 до 60 лет, так как наше приложение доступно для всех возрастов за счет простого интерфейса.) |
| 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* | Для реализации будет использоваться приложение для мобильных устройств. Основной язык программирования - Java/Kotlin/Python/C++ |

| 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.* | В своей бизнес-идее, наша модель монетизации будет зарабатывать на рекламе других полезных приложений (тренировок, медитации, контроль здорового питания и т.д.), а также с помощью Premium-подписки, включающая в себя аллергены на уходовую/декоративную косметику, лекарственные препараты, диагностика и методы борьбы с аллергией. |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | ALLERGY REALITY - Приложение, рассчитанное помочь аллергикам в увлекательной игровой форме узнать о своих аллергенах и помочь справиться с проблемой. Плюс - сделать рацион вкусным и питательным, исключив из него опасные продукты.  SPOKIN - Мобильное приложение. Предоставляет пользователям информацию о ресторанах, гостиницах и авиакомпаниях, учитывающих особенности питания аллергиков. Здесь же можно найти рецепты блюд, приготовленных без использования аллергенов.  AllerGeek - Приложение AllerGeek – это первое в России мобильное приложение, созданное специально для аллергиков с самыми распространенными видами аллергии. Цель – создание единого сообщества аллергиков, которые смогут с помощью приложения вести более комфортный образ жизни с аллергией, помогать друг другу и делиться полезными советами.  CARA - Приложение выявляет связь между вашим рационом питания и тем, как вы себя чувствуете. А также анализировать питание и настроение пользователя, признаки стресса, аллергические симптомы и реакцию на принимаемые лекарства. |
| 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* | Наше приложение позволит пользователю узнать какие товары гипоаллергенны для него, на основе индивидуальных аллергенов. Это оптимизирует процесс выбора и покупки продуктов. Наши преимущества: простой интерфейс, который позволит использовать приложение разным возрастным категориям, постоянная поддержка пользователей (форум вопрос-ответ), фильтр (отсев) аллергенных продуктов в каталогах магазинов (например, для заказа еды на дом). |
| 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* | 1. По оценкам Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в мире более 300 миллионов человек страдают от аллергий, а каждый десятый житель планеты имеет какую-либо форму аллергической реакции. В России из 10000 опрошенных в разных регионах аллергию на пищевые продукты имеет 35% опрошенных, что говорит об актуальности нашего проекта. 2. Наш проект будет востребованным так как, в настоящее время происходит рост популярности мобильных приложений, тенденция развития различных форм аллергических реакций, следовательно большое количество потенциальных клиентов. Смартфон продолжает занимать ключевые позиции среди других девайсов. Так, 96,8% людей от 16 до 64 лет владеет смартфоном (по версии Digital 2023 July Global Statshot Report). Большая часть пользователей (65,6%) предпочитает использовать мобильные приложения на своих смартфонах. Их удобно использовать в любое время дня без привязки к локации. Сегодня использование приложений находится на рекордно высоком уровне. В 2022 году пользователи скачали на 11% больше приложений, чем в 2021, а среднее время, проведенное в мобильных приложениях, увеличилось на 3% и составило 5 часов в день. (Компания по аналитике приложений и данных [data.ai](https://www.data.ai/ru/)) |
|  | **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* | Для реализации будет использоваться приложение для мобильных устройств. Основные языки программирования приложений - Java/Kotlin/Python/C++ |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Партнерские возможности: сотрудничество с крупными сетями магазинов (Магнит, Пятёрочка, Лента). Сотрудничество с магазинами приложений (PlayMarket, App Store) |

| 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.)* | Сервис нашего приложения включает в себя: Базу составов продуктов, онлайн - чат для поддержки (форум), сегменты пользователей: все пользователи из РФ, каналы дистрибуции: Магазин приложений (Play Market и AppStore) |
| --- | --- | --- |
| 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 их*  *конкурентоспособность* | 1. Мобильные устройства, планшеты: портативные устройства с доступом и возможностью использовать наше приложение в любом месте. 2. Язык программирования C++: надежный и доступный язык программирования для работы с нашим продуктом. |
| 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* | Уровни готовности технологии:  TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии  TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения  **TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик**  TRL 4 – Проверка основных технологических компонентов в лабораторных условиях  TRL 5 – Проверка основных технологических компонентов в реальных условиях  TRL 6 – Испытания модели или прототипа в реальных условиях  TRL 7 – Демонстрация прототипа (опытного образца) в условиях эксплуатации  TRL 8 – Окончание разработки и испытание системы в условиях эксплуатации  TRL 9 – Демонстрация технологии в окончательном виде при летных испытаниях образца |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | В современном мире у многих людей есть аллергические реакции на различные компоненты в составе. По оценкам ВОЗ, распространённость пищевых аллергий составляет примерно 3% среди взрослого населения от 18 до 70 лет (примерно 3 363 270 человек) В список пищевых аллергенов попадает порядка 70 различных продуктов. Наше мобильное приложение помогает подобрать продукты для людей с индивидуальными непереносимостями, чтобы снизить риск аллергических реакций. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы, через которые, в первую очередь, будем привлекать своих клиентов:   * Группы в социальных сетях (бизнес-аккаунты Vk, Тг, Instagram и тд) * Таргетинг в социальных сетях * Сарафанное радио/ виральность |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Планируется использовать следующие каналы сбыта: магазины приложений (Play Market и AppStore), а также социальные сети, так как данные способы наиболее актуальны в современном мире. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | По оценкам Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в мире более 300 миллионов человек страдают от аллергий, а каждый десятый житель планеты имеет какую-либо форму аллергической реакции. В России из 10000 опрошенных в разных регионах аллергию на пищевые продукты имеет 35% опрошенных, что говорит об актуальности нашего проекта. Приходя в магазин, люди довольно долго изучают состав, этикетки продукта, чтобы найти безопасный, гипоаллергенный товар. Наш проект предполагает создание приложения, которое поможет упростить поиск, сэкономить время выбора продукции и анализ его состава, путем формирования индивидуальной базы аллергенов и информационной базы составов продукции. |
| 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* | Наше приложение поможет решить проблему долгого изучения состава, этикетки продукта, путем создания удобного и быстрого сервиса. Приходя в магазин, людям больше не нужно будет тратить много времени на чтение составов. Все данные будут зафиксированы в приложении. Более того, приложение само будет подсказывать человеку гипоаллергенен ли тот или иной товар (исходя из индивидуальных особенностей каждого пользователя, которые будут заполняться в личном аккаунте) |

| 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)* | Наша приложение “AllergicClub” помогает подобрать продукты для людей с индивидуальными непереносимостями, чтобы снизить риск аллергических реакций.  В современном мире у людей есть аллергические реакции на различные компоненты в составе. Приходя в магазин, люди довольно долго изучают состав, этикетки продукта, чтобы найти безопасный/гипоаллергенный товар. Наше приложение поможет упростить поиск, экономить время выбора продукции и анализ его состава путем формирования индивидуальной базы аллергенов и информационной базы составов продукции в магазине c помощью мобильного приложения.  Планируется использовать следующие каналы сбыта: магазины приложений (Play Market и AppStore), а также социальные сети, так как данные способы наиболее актуальны в современном мире. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | С помощью нашего приложения человек, предрасположенный к аллергии (пользователь) всегда сможет быстро выбрать необходимые для него продукты без вреда для здоровья на своём мобильном телефоне. |
| 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.* | ТАМ Наша целевая аудитория, предрасположенная к пищевым аллергическим реакциям, с доступом к смартфону в мире (129 млн. чел.)  SAM Наша целевая аудитория, предрасположенная к пищевым аллергическим реакциям, с доступом к смартфону по России (38 млн. чел)  SOM Наша целевая аудитория, предрасположенная к пищевым аллергическим реакциям, с доступом к смартфону по Псковской области (157 тыс. чел.) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

Следующую информацию нужно заполнить в том случае, если вы претендуете на участие в конкурсе и получение гранта

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | Выберите из списка по ссылке |
| --- | --- |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |

| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие*  *технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| --- | --- |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может*  *быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их*  *источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |

| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и  обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | | |  | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | |  | | | |
| Организация производства продукции: | | |  | | | |
| Реализация продукции: | | |  | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | |  | | | |
| Расходы: | | |  | | | |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после  завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая  поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,  венчурных инвестиций и др.): | | |  | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | | | | | | |
|  |  | | | | |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |

| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| --- | --- |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий  стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |