**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Сайт Hobby hub |
| **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.* | Сайт, который предоставляет образовательные ресурсы пользователям для обучения различным хобби и дает возможность для создания сообщества людей, объединенных общими интересами, целями, идеями с целью найти единомышленников и получить доступ к ресурсам и советам, которые помогут ему развиваться и улучшаться в своем хобби.Нашей целью является создание удобного и доступного онлайн пространства, где люди смогут раскрыть свой творческий потенциал и развивать его в различных областях креативной индустрии.На сайте Hobby hub пользователю предоставляется широкий выбор хобби: рисование, рукоделие, фотография, кулинария, музыка, путешествие, игра на гитаре и тп.Кроме того, на сайте пользователь может найти афишу проводимых мероприятий и событий, связанных с его хобби, включающие выставки, фестивали, встречи, мастер-классы и другие. Общение с единомышленниками позволит найти идеи для новых проектов, узнать о последних тенденциях в сфере своих интересов, обменяться опытом и идеями с другими участниками сообщества, а также получить независимое экспертное мнение об уровне выполненных работ и их коммерциализации. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам.Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U515876- Leader ID 2252826- ФИО Валеева Александра Эльдаровна- Телефон 79649747303- почта saha12letcat@mail.tu |
| **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 | *U515876* | *2752345* | Валеева Александра Эльдаровна | Лидер (генеральный директор) | 79649747303 | студент | ВО Экономика |
| 2 | *U517060* | *2258886* | Андропова Ирина Андреевна | Генератор идей (технический директор) | +7 960 834-44-70 | студент | ВО Экономика |
| 3 | *U517057* | *2258867* | Севастьянова Анастасия Алексеевна |  Изучение рынка (маркетинговый директор) | 89631188943 | студент | ВО Экономика |
| 4 | *U142138* | *948810* | Сурова Анастасия Алексеевна | Финансовый аналитик (финансовый директор) | 89084077622 | студент | ВО Экономика |
| 5 | *U517058* | *2258868* | Сиразетдинов Разиль Рашидович | Продвижение продукта на рынке (коммерческий директор) | 89053053733 | студент | ВО Экономика |
| 6 | *U547574* | *2331308* | Демидов Александр Вячеславович | Разработка бизнес-модели и бизнес-возможностей (директор по развитию бизнеса) | 89879420584 | студент | ВО Экономика |
| 7 | *U514051* | *2246148* | Глухих Евгений Антонович | Анализ и критическая оценка проекта (директор по оценке проектов) | 89376660505 | студент | ВО Экономика |

 |
|  | **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* | Задачей проекта является разработка и продумывание универсальной централизованной платформы ,призванной помочь пользователям исследовать и осваивать новые хобби.На данном этапе в идею концептуально входят данные функции:1. Каталог хобби.2. Пошаговые руководства.3. Интерактивные уроки. 4. Форум сообщества. 5. Трекер прогресса.6. Конкурсы по хобби.7. Библиотека ресурсов. 8. Персональные рекомендации. 9. Доступ в автономном режиме.10. Публикация в социальных сетях:Совместимость: Веб сайт |
|  | **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* | Вся система платформы имеет множество способов для заработка куда входят:1. Подписка на премиум-аккаунт:2. Реклама: размещение рекламных объявлений на сайте или в приложении.3. Партнерские программы4. Организация мероприятий и соревнований5. Партнерство с брендами6. Раздел для размещения и продажи своих работ |
| 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* | Данный продукт решает проблему следующих потребителей:1. Люди, которые хотят найти новое хобби или увлечение, но не знают, с чего начать.
2. Люди, уже имеющие несколько хобби, но желающие разнообразить свою жизнь новыми увлечениями.
3. Компании и организации желающие предложить потребителям новые тематические услуги и товары по их увлечениям.
 |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | В первую очередь продукт рассчитан на рынок B2B, на потребителей объединенных по интересам в виде хобби и увлечений.  |
| 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* | Единая платформа в виде web-сайта, а также мобильного приложения для устройств iOS, Windows phone и Android. |
| 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.*  | Бизнес модель проекта в первую очередь будет строиться на монетизации внутренних аспектов платформы. а именно:1. Предоставление дополнительных преимуществ и функций для пользователей, которые оформляют подписку на премиум-аккаунт. Например: доступ к эксклюзивным урокам, более широкий выбор ресурсов и инструментов, а также более персонализированные рекомендации.
2. Рекламодатели смогут предлагать свои продукты и услуги пользователям.
3. Мы можем получать комиссионные с продажи инструментов, материалов или книг, которые используются пользователями.
4. Организация платных мероприятий, воркшопов и соревнований для пользователей и партнеров.Участники смогут приобретать билеты или взносы, а также платить за участие в соревнованиях.
5. Сотрудничество с брендами, связанными с хобби. Мы сможем создавать совместные акции, специальные предложения или продавать брендированные товары.
6. Продвижение продукта будет происходить через таргетинговую рекламу и соц.сети, коллаборации с популярными брендами и компаниями, сотрудничество с блогерами
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты* | Узкоспециализированные сайты и сервисы для освоения конкретных хобби и увлечений1. ХочуХобби - <https://hhobby.ru/main>
2. Мир Хобби - <https://mirhobby.space/>
3. ЛайфХакер - <https://lifehacker.ru/25-hobbies/>
4. Хобби и ты - <https://hobbivdom.site/>
5. Женские увлечения - https://zhenskie-uvlecheniya.ru/category/hobby/katalog-uvlechenii
 |
| 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* | Конкурентным преимуществом нашего продукта является единая удобная платформа где будут собраны все необходимые материалы и инструменты как для изучения хобби так и для коммуницирования с инструкторами, учителями и другими пользователями сайта. Где также можно будет не выходят с платформы можно сделать все необходимые заказы и запросы. Обменяться информацией по интересующей вас теме и в реальном времени отслеживать свой прогресс и успехи свои и других пользователей. |
| 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* | При анализе конкурентов мы выявили, что на данный момент в Рф не имеется единой площадки для объединения различных хобби с возможностью их взаимодействия. Также нет сайтов для автоматического подбора инструментов для хобби по нужным критериям. Так сервисы по увлечениям являются похожими по функционалу, но они отвечают за курсы, а мы за инструментарий и площадку для взаимодействия пользователей.. Хобби Будут востребована еще многие годы. Сейчас активно ведется цифровизация деятельности различных увлечений, поэтому приложение, которое бы позволяло объединить все хобби в единую сеть будет актуально и востребовано в течение долгого периода времен*и.*  |
|  | **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* | Наша платформа позволяет объединить разные хобби людей в единую сеть. Мы предлагаем широкий спектр инструментов и функций .Возможны: участие в ивентах и конкурсах, торговая площадка, чат с коллегами по увлечению. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Создание собственного маркетплейса, оформление предпринимательского статуса, регистрация ООО, уставной капитал 10.000р, местоположение Тольятти, планируется взять в аренду помещение для маркетплейса |
| 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.)* | Основным конкурентным преимуществом будет являться возможность не только освоить или развить навыки в различных сферах, но монетизировать полученный опыт в виде собственного продукта или услуги. Тем самым мы даём возможность реализовать свой творческий потенциал в прибыль и в дальнейшем превратить своё хобби в регулярный доход. |
| 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* | Для осуществления работы нашей платформы нам необходим программист, который осуществит разработку кода по нашему макету. Необходимо приобрести хостинг и домен. Требуется привлечь маркетолога, который будет взаимодействовать с потенциальными пользователями и инвесторами, и предлагать им услуги нашей платформы.. Необходимо создать базу данных для внесения информации о клиентах, потребителях, курсах. и увлечениях Организация системы поддержки для потребител*я* |
| 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* | Проработанная концепция TRL 1Проект находится на стадии разработки. Проведен анализ рынка, выявлены сильные и слабые стороны конкурентов, изучена конкурентоспособность аналогичных сайтов. Ведется поиск разработчика для создания сайта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует приоритетам акселерационной программы Поволжского государственного университета сервиса |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Социальные сети. Для демонстрации привлекательного контента, повышения визуальной привлекательности и вовлечения сообщества. Стратегия здесь заключается в том, чтобы задействовать большие базы пользователей и использовать таргетированную рекламу для охвата определенных демографических групп, заинтересованных в изучении новых навыков и хобби.Реферальная система. Эта стратегия заключается в том, чтобы стимулировать существующих клиентов привлекать новых клиентов, предлагая им скидки или другие преимущества. Это помогает компании приобретать новых клиентов посредством рекомендаций и поощряет лояльность существующих клиентов.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Все инструменты продвижения веб-сайта |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Данный продукт решает проблему следующих потребителей:1. Люди, которые хотят найти новое хобби или увлечение, но не знают, с чего начать.
2. Люди, уже имеющие несколько хобби, но желающие разнообразить свою жизнь новыми увлечениями.
3. Компании и организации желающие предложить потребителям новые тематические услуги и товары по их увлечениям.
 |
| 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* | Стартап-проект решает проблему отсутствия доступного и качественного ресурса, который бы позволял пользователям осваивать новые навыки и интересы в комфортной и интересной форме. Проект предлагает широкий выбор курсов, разработанных профессионалами в различных областях. Курсы доступны как онлайн, так и через мобильное приложение, что обеспечивает удобство обучения в любое время и в любом месте. Кроме того, проект предлагает обратную связь и поддержку пользователей, а также систему отзывов и рейтингов, чтобы помочь людям выбрать наиболее подходящие курсы. |
| 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)*  | Инвесторам будет выгодно повысить свою узнаваемость и охват за короткий период времени, без лишних трудовых затрат, вложив небольшое количество денег. Для потребителей (B2B) площадка удобна тем что там сразу все нужные им сервисы, и возможность их подбора по интересам. Также они могут зарабатывать скидки на интересующие их товары и получать различные выгоды. Также люди смогут с помощью встроенного мессенджера смогут поддерживать связь с потенциальными покупателями своих хобби и единомышленников.. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Используя наш сайт люди смогут выбрать хобби, которым захотят заниматься, делиться опытом и находить единомышленников. Также с помощью нашего приложения можно продавать товары сделанные своими руками. |
| 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.* | PAM - 293 млрдTAM - 131 млрдSAM - 43 млрдSOM - 172 млнPI = 30% |

**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-start/fokusnye-tematiki.php> ) | А6.XX Другое (ПО/Образование)  |
| --- | --- |
| 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. Веб-разработчик: отвечает за проектирование и разработку веб-сайта, кодирование и обеспечение его функциональности.2. Графический дизайнер: создает визуально привлекательный дизайн, логотипы и изображения для веб-сайта.3. Автор контента: пишет интересный и информативный контент, связанный с вашим хобби.4. Менеджер социальных сетей: управляет присутствием веб-сайта в социальных сетях, взаимодействует с аудиторией и продвигает контент.5. Специалист по SEO: оптимизирует веб-сайт и его контент для улучшения рейтинга в поисковых системах и увеличения органического трафика.6. Менеджер сообщества: Модерирует сообщество веб-сайта и взаимодействует с ним, отвечая на вопросы и создавая позитивную атмосферу.7. Аналитик данных: анализирует аналитику веб-сайта и поведение пользователей, чтобы принимать решения на основе данных для улучшения производительности веб-сайта.8. Специалист по маркетингу: Разрабатывает и реализует маркетинговые стратегии для продвижения сайта и привлечения более широкой аудитории.9. Менеджер проекта: контролирует весь процесс разработки веб-сайта, координирует задачи и обеспечивает своевременное выполнение.10. Представитель службы поддержки клиентов: оказывает помощь пользователям веб-сайта, отвечает на запросы и решает любые проблемы. |
| 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.* | 1. Компьютер2. Стабильное и высокоскоростное подключение к Интернету 3. Веб-хостинг4. Доменное имя: уникальный адрес веб-сайта 5. Система управления контентом (CMS).6. Инструменты веб-разработки7. Программное обеспечение для редактирования графики и изображений8. Инструменты аналитики: 9. Система резервного копирования: регулярное резервное копирование вашего сайта для защиты от потери данных.10. Меры безопасности: плагины или службы безопасности для защиты вашего веб-сайта от попыток взлома и уязвимостей.11. Служба электронной почты или чат-платформы для взаимодействия с пользователями, ответа на запросы и оказания поддержки клиентам. |
| 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.* |  Интернет-магазины “Озон”, “Wildberries, “КазаньЭкспресс” и тд. |
| Объем реализации продукции |  1. Размещение рекламы на своем сайте 4422. Партнерский маркетинг 743. Продажа товаров (малый) 20804. Продажа товаров (средний) 11955. Продажа товаров (большой) 5506. Продажа услуг 607. Подписка на месяц 23008. Подписка на год 1499. Подписка на 5 лет 4510. Подписка навсегда 011. Спонсорство 6612. Консультация или услуги 3813. Консультация на 30 минут 105014. Консультация на 1 час 74015. Вебинар 2 часа(За 1 человека) 480Итого: 9 269 шт |
| 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.* |  1. Размещение рекламы на своем сайте 64652. Партнерский маркетинг 37003. Продажа товаров (малый) 1012504. Продажа товаров (средний) 3585005. Продажа товаров (большой) 2700006. Продажа услуг 3000007. Подписка на месяц 2300008. Подписка на год 1390009. Подписка на 5 лет 6750010. Подписка навсегда 011. Спонсорство 315000012. Консультация на 30 минут 84000013. Консультация на 1 час 111000014. Вебинар 2 часа(За 1 человека) 240000Итого: 6816415 руб |
| 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* | 1. Оплата за регистрацию 180002. Хостинг 1200003. Разработка 5900004. Дизайн 7600005.Заработная плата консультантам 24000006. Маркетинг и реклама 4800007.SEO-оптимизация 840008.Техническая поддержка 1800009.Аналитика 12000010. Расходы на коммуникации 300000Итого: 5052000 руб |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта*  | 2 года  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив  | 1.Автор контента2. Менеджер социальных сетей3.. Менеджер сообщества4. Аналитик данных5. Специалист по маркетингу10. Представитель службы поддержки клиентов  |
| Техническое оснащение: | 1. Компьютер2. Стабильное и высокоскоростное подключение к Интернету 3. Веб-хостинг4. Доменное имя: уникальный адрес веб-сайта 5. Программное обеспечение для редактирования графики и изображений6. Инструменты аналитики |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Магазины хобби “Леонардо”, “Гамма”, “Мастерица” “ Волжская картонная мануфактура” и тд |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)*  |
| Формирование коллектива:  | Найм бизнес-тренера, и профессиональных экспертов области проектаОбучение членов команды необходимым навыкам и знаниям для успешного выполнения их задач. Организация тренингов, семинаров и консультаций для повышения квалификации участников. Создание системы обратной связи для сотрудников |
| 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:  | В рамках разработки MVP планируется:– Разработать концепцию MVP, определить его основные функции и характеристики.– Разработать прототип MVP, используя результаты научно-технических исследований и собственные технологические наработки.– Протестировать прототип MVP, выявить и устранить возможные проблемы и недоработки.– Доработать MVP с учетом результатов тестирования и подготовить его к демонстрации потенциальным инвесторам и заказчикам. Для достижения уровня TRL 3 планируется:– Провести маркетинговые исследования и определить потенциальных заказчиков и инвесторов для MVP.– Подготовить презентационные материалы и провести презентации MVP для потенциальных заказчиков и инвесторов.– Заключить предварительные соглашения о сотрудничестве с потенциальными заказчиками и партнерами для дальнейшего развития и коммерциализации MVP.  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка сбыта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):  | В рамках данного этапа планируется выполнить следующие работы:– Анализ потребностей потенциальных клиентов и определение основных параметров продукта, который будет удовлетворять эти потребности.– Проведение маркетинговых исследований для выявления конкурентов на рынке.– Разработка стратегии продвижения и продаж продукта на рынке, включая определение каналов распространения, ценовой политики и методов стимулирования продаж.– Анализ информационных источников, таких как отчеты, исследования рынка, отзывы пользователей и конкурентов, для получения дополнительных данных о рынке и продукте.– Формирование плана производства и поставок продукции, исходя из результатов анализа рынка и взаимодействия с покупателями. |
| Организация производства продукции:  | 1.Закупка необходимого оборудования2. Организация рабочих мест: создание условий для работы сотрудников, обеспечение их необходимыми ресурсами (например, компьютерами, доступом в интернет и т.д.).3. Обучение персонала: сотрудники должны быть обучены работе с используемым оборудованием 4.Запуск производства: начало процесса создания продукции в соответствии с разработанным планом.5. Контроль качества продукции: проверка соответствия продукции установленным требованиям, исправление возможных недостатков.6.Оптимизация производственных процессов: улучшение эффективности работы, снижение затрат на производство.7. Улучшение качества продукции: постоянное совершенствование продукции с целью удовлетворения потребностей клиентов. |
| Реализация продукции:  |  Разработка концепции сайта: определение основных разделов, структуры, навигации, дизайна, функциональных возможностей и способов монетизации.Создание прототипа и макета сайта: проработка всех страниц, блоков и элементов интерфейса, а также общей структуры сайта.Разработка дизайна сайта: подготовка визуальных решений для всех страниц и разделов, создание логотипа, иконок и других графических элементов.Верстка сайта: перевод макета в код с использованием HTML, CSS и JavaScript, подготовка адаптивной верстки для различных устройств и разрешений экрана.Программирование и внедрение функциональных возможностей: разработка интерактивных элементов, учебных материалов, инструментов для отслеживания прогресса пользователей, системы регистрации и авторизации, а также интеграции с платежными системами  |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА |
| Доходы: | 1. Размещение рекламы на своем сайте - 15 руб. за одного переходящего по рекламе.
2. продажа товаров от 50-500 руб. за клиента.
3. Подписка на месяц(150), год(1500), 5 лет(5000), навсегда ( 9000) за клиента.4. Консультация от 30 мин. - 1 ч. в районе 800-1500 рублей за одного клиента.5. Вебинар 500 рублей за клиента.
 |
| Расходы:  | 1. Оплата за регистрацию в год 180002. Хостинг в год 1200003. Разработка в год 480004. Дизайн в год 6000005.Заработная плата консультантам в год 36000006. Маркетинг и реклама в год 4800007.SEO-оптимизация в год 840008.Техническая поддержка в год 1800009.Аналитика в год 12000010. Расходы на коммуникации в год 300000 |
| 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 является одним из основных источников привлечения ресурсов. Выбор грантовой поддержки обоснован возможностью получения средств на безвозмездной основе, что снижает финансовые риски и нагрузку на компанию.
2. В случае успешного завершения гранта и получения первых клиентов, стартап может привлечь кредитные средства для расширения бизнеса и выхода на новые рынки. Это может быть полезно для покрытия операционных расходов, закупки нового оборудования и расширения команды. Однако, важно учесть высокие процентные ставки и необходимость обеспечения возврата средств.
 |
| 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  | EdyNet  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:  |  Вся команда участвовала |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:  |  Нет |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:  |  Вся команда участвовала  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | Команда не участвовала  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Команда не участвовала  |
| 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 |   |   |   |
|   |   |   |   |