**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project/magic (ссылка на проект)* 21.11.2023*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПИШ Союзного государства» |
| Дата заключения и номер Договора | «4» июля 2023 г. № 70-2023-000735 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | MAGIC |
| **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.* | Перепродажа автомобилей, купленных на заграничных аукционах. |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ ВЫСОКОСКОРОСТНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ НОВЫМИ ВИДАМИ ТРАНСПОРТА.  |
| **4** | **Рынок НТИ** |  |
| **5** | **Сквозные технологии** |  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID U1748346
* Leader IDU1748346
* ФИО Коелсников Евгений Александрович
* Телефон 89633352222
* Почта keugenealex@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 (краткоеописание) |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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. Анализ рынка перепродажи автомобилей, купленных на заграничных аукционах.
2. Разработка стратегии оптимизации затрат на покупку и транспортировку автомобилей с заграничных аукционов.
3. Создание системы оценки и выбора автомобилей на заграничных аукционах на основе анализа их состояния и рыночной стоимости.
4. Разработка бизнес-модели для организации перепродажи автомобилей с учетом специфики работы с заграничными аукционами.
5. Внедрение автоматизированной системы управления процессом перепродажи автомобилей.
6. Анализ возможных рисков и разработка мер по их минимизации.
7. Оценка экономической эффективности проекта.

Задачи проекта:1. Изучение рынка автомобилей, покупаемых на заграничных аукционах, и определение основных игроков.
2. Анализ существующих стратегий и тактик покупки и продажи автомобилей на аукционах и выявление возможностей для оптимизации.
3. Разработка алгоритма оценки автомобилей на основе анализа аукционных предложений, фотографий, отчетов о состоянии и истории автомобиля.
4. Создание базы данных с информацией о продаваемых на аукционах автомобилях и формирование выборки подходящих для перепродажи машин.
5. Разработка системы поиска и подбора автомобилей на аукционах в соответствии с заданными параметрами и требованиями рынка.
6. Ожидаемые результаты:
7. Бизнес станет очень прибыльным и востребованным.
8. Области применения:
9. Организация собственного бизнеса по перепродаже автомобилей, купленных на заграничных аукционах.
10. Участие в инвестиционных проектах по покупке и продаже автомобилей на аукционах с целью получения прибыли.
11. Расширение ассортимента автосалонов и автосервисов за счет автомобилей, купленных на аукционах за границей.
12. Оптимизация процессов покупки и продажи автомобилей внутри компании или холдинга.
13. Использование полученных данных и алгоритмов для создания мобильных приложений и веб-сервисов для помощи в покупке и продаже автомобилей на аукционах.
14. Потенциальные потребительски сегменты:
15. Индивидуальные предприниматели и владельцы бизнеса, занимающиеся перепродажей автомобилей.
16. Частные лица, желающие приобрести автомобиль на аукционе и перепродать его с прибылью.
17. Автосалоны и автосервисы, заинтересованные в расширении ассортимента автомобилей.
18. Инвесторы, ищущие возможности для вложения средств в покупку и продажу автомобилей на аукционах.
 |
|  | **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* | Автомобили. |
| 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* | Этот стартап решит проблему нехватки эксклюзивных автомобилей в России. |
| 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. Индивидуальные предприниматели и владельцы бизнеса, занимающиеся перепродажей автомобилей.
2. Частные лица, желающие приобрести автомобиль на аукционе и перепродать его с прибылью.
3. Автосалоны и автосервисы, заинтересованные в расширении ассортимента автомобилей.
4. Инвесторы, ищущие возможности для вложения средств в покупку и продажу автомобилей на аукционах.
 |
| 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* | Продукт будет создан на основе собственных разработок в области анализа данных и машинного обучения. Используя алгоритмы обработки естественного языка и компьютерного зрения, будет создана система оценки состояния автомобилей по фотографиям и аукционным описаниям. Это позволит автоматизировать процесс выбора автомобилей на аукционах и оптимизировать затраты на их покупку. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 будет основана на создании платформы для перепродажи автомобилей, купленных на заграничных аукционах. Платформа будет предоставлять услуги по подбору автомобилей на аукционах, оценке их состояния, покупке и доставке в страну назначения. Также будут предоставляться услуги по предпродажной подготовке автомобилей и их последующей продаже на внутреннем рынке. Основной источник дохода - комиссия от сделок по покупке и продаже автомобилей, а также дополнительные услуги, такие как оценка состояния автомобиля, транспортировка и предпродажная подготовка. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. AutoNation
2. CarMax
3. Carmel Auto Group
4. Hagerty
5. Kelley Blue Book
 |
| 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* | Наши клиенты выбирают нас, потому что мы предлагаем уникальную возможность покупать автомобили на иностранных аукционах по более низким ценам, чем на внутреннем рынке. Мы предлагаем профессиональные услуги по оценке состояния автомобилей, их транспортировке и предпродажной подготовке. Благодаря нашим услугам, клиенты могут получить максимальную прибыль от перепродажи автомобилей. |
| 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* | Продукт будет полезен для тех, кто хочет купить автомобиль на аукционе за границей и перепродать его с прибылью. Он позволит оптимизировать затраты на покупку автомобилей и снизить риски, связанные с их состоянием и рыночной стоимостью.Продукт будет востребован на рынке, так как он предлагает уникальные возможности для тех, кто занимается перепродажей автомобилей. Благодаря машинному обучению и анализу данных, продукт сможет предложить наиболее выгодные варианты покупки автомобилей на аукционах, что повысит прибыльность бизнеса.Бизнес будет устойчивым, так как продукт предлагает уникальные преимущества для клиентов и позволяет получать прибыль от перепродажи автомобилей. Кроме того, рынок автомобилей является одним из самых крупных и быстрорастущих, что обеспечивает потенциал для роста и развития бизнеса. |
|  | **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* | – Алгоритм оценки состояния автомобиля на основе анализа фотографий и аукционных описаний.– Система подбора автомобилей на основе заданных параметров и требований рынка.– Возможность интеграции с внешними базами данных и аукционными площадками.– Удобный интерфейс для поиска и подбора автомобилей.– Поддержка различных языков и валют.– Возможность работы с различными типами автомобилей и аукционных площадок. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Организационные параметры:* Создание команды специалистов для разработки и поддержки продукта.
* Поиск и привлечение инвесторов для финансирования проекта.
* Организация процесса разработки и тестирования продукта.

Производственные параметры:* Разработка и внедрение алгоритмов машинного обучения для оценки состояния автомобилей.
* Создание системы подбора автомобилей на основе заданных параметров.
* Интеграция с внешними базами данных и аукционными площадками.Финансовые параметры:
* Оценка затрат на разработку и поддержку продукта.
* Расчет ожидаемой прибыли от продажи автомобилей.
* Оценка рисков и возможных проблем в процессе перепродажи автомобилей.
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Продукт предлагает ряд уникальных возможностей для тех, кто занимается перепродажей автомобилей на аукционах:– Система оценки состояния автомобиля: Используя алгоритмы машинного обучения, продукт позволяет автоматически оценивать состояние автомобиля по фотографиям и аукционному описанию. Это снижает затраты на оценку автомобиля и уменьшает риск покупки некачественного товара.– Подбор автомобилей: Продукт предлагает систему подбора автомобилей на основе заданных пользователем параметров. Это позволяет быстро и эффективно находить подходящие для покупки автомобили, сокращая время на поиск и выбор товара.– Интеграция с базами данных: Продукт интегрируется с различными базами данных, что позволяет пользователю получать доступ к большому количеству информации о автомобилях и аукционах. Это увеличивает вероятность нахождения наиболее выгодных предложений для покупки.– Удобный интерфейс: Продукт обладает удобным и интуитивно понятным интерфейсом, который позволяет легко находить нужную информацию и выполнять необходимые операции.– Поддержка различных типов аукционов: Продукт поддерживает работу с различными типами аукционов, включая онлайн-аукционы, автомобильные аукционы, страховые аукционы и т.д. Это расширяет возможности для покупки автомобилей и увеличивает прибыль от их перепродажи. |
| 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* | Технические параметры научно-технических решений:– Алгоритм оценки состояния автомобиля - точность оценки не менее 90%, время обработки одной фотографии не более 10 секунд.– Система подбора автомобилей - время поиска подходящего автомобиля не более 30 секунд, вероятность нахождения подходящего автомобиля не менее 80%.– Интеграция с внешними базами данных - поддержка более 100 различных аукционных площадок, возможность интеграции с собственными базами данных.– Удобный интерфейс - наличие функций поиска и фильтрации автомобилей, возможность просмотра подробной информации о каждом автомобиле, поддержка различных языков.– Поддержка различных типов автомобилей - возможность работы с легковыми, грузовыми, мотоциклами и другими видами автомобилей. |
| 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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническим приоритетам в области анализа данных, машинного обучения и искусственного интеллекта. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Планируется использовать следующие каналы продвижения:– Социальные сети (Facebook, Instagram, Twitter) - для привлечения внимания к продукту и демонстрации его возможностей.– Контекстная реклама в поисковых системах (Google, Яндекс) - для показа объявлений тем, кто уже ищет информацию о покупке автомобилей на аукционах.– Партнерские программы с автосайтами и автоклубами - для привлечения новых клиентов и расширения аудитории.– Участие в выставках и конференциях, связанных с автомобилями и автобизнесом - для налаживания контактов с потенциальными клиентами и партнерами. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для реализации продукта планируется использовать следующие каналы сбыта:– Собственный интернет-магазин - для продажи продуктов и услуг компании напрямую клиентам;– Партнерские программы с автодилерами и автосалонами - для расширения сети продаж и увеличения клиентской базы;– Сотрудничество с автомобильными аукционами - для предоставления услуг по покупке и перепродаже автомобилей на их площадках;– Организация оффлайн-точек продаж - для предоставления возможности клиентам ознакомиться с продуктом и получить консультацию. Для реализации продукта планируется использовать следующие каналы сбыта:– Собственный интернет-магазин - для продажи продуктов и услуг компании напрямую клиентам.– Партнёрские программы с автодилерами и автосалонами - для расширения сети продаж и увеличения клиентской базы.– Сотрудничество с автомобильными аукционами - для предоставления услуг по покупке и перепродаже автомобилей на их площадках.– Организация оффлайн-точек продаж - для предоставления возможности клиентам ознакомиться с продуктом и получить консультацию. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Одной из проблем перепродажи автомобилей, купленных на заграничных аукционах, является высокая конкуренция на рынке. В связи с этим, необходимо разработать уникальный продукт или услугу, которые позволят выделиться на фоне конкурентов и привлечь клиентов. |
| 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* | Потенциальные потребители могут испытывать трудности при покупке автомобилей на зарубежных аукционах из-за языкового барьера, различий в законодательстве и правилах проведения торгов, а также сложностей с доставкой и оформлением документов. Наш продукт позволит решить эти проблемы, предоставляя услуги по подбору и оценке автомобилей, их покупке и доставке, а также предпродажной подготовке и продаже на внутреннем рынке. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | «Держатель» проблемы: предприниматели и компании, занимающиеся покупкой и продажей автомобилей на зарубежных аукционах.Мотивация: увеличение прибыли за счет снижения затрат на покупку и продажу автомобилей, повышение конкурентоспособности на рынке.Возможности решения проблемы с использованием продукции: разработка и внедрение системы автоматизации процессов покупки и продажи автомобилей на зарубежных аукционах, которая позволит снизить затраты и повысить эффективность работы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Наши товары и услуги позволят потребителям автоматизировать процессы покупки и продажи автомобилей на зарубежных аукционах, снизить затраты на эти операции и повысить свою конкурентоспособность на рынке. |
| 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.* | Сегмент рынка перепродажи автомобилей, купленных на заграничных аукционах, представляет собой значительную долю автомобильного бизнеса. С развитием технологий и усилением конкуренции, возможности для масштабирования данного бизнеса возрастают. Потенциальные возможности для масштабирования включают расширение ассортимента услуг, географическое расширение, а также увеличение клиентской базы и объемов продаж. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**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) ) |  |
| **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 технологическихисследований (собственных и/или легитимно полученных илиприобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационныхисточников 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 послезавершения договора гранта иобоснование 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 |  |  |  |
| … |  |  |  |