Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[*https://pt.2035.university/project/foody\_2023\_11\_16\_09\_26\_39*](https://pt.2035.university/project/foody_2023_11_16_09_26_39) *(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\*** | FoodY |
| 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.* | FoodY- приложение, которое генерирует рецепты с помощью заданных продуктов |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** |  |
| 4 | **Рынок НТИ** | Foodnet |
| 5 | **Сквозные технологии** |  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | U1749357 - Unti ID  4283062 - Leader ID  Данилов Иван Владимирович - ФИО  89281115181 - телефон  [Ivandanilov692@gmail.com](mailto:Ivandanilov692@gmail.com) - почта |
| 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** | U1758203 | 4330875 | Латифли Эльвин Тариел оглы | Работа с:  Экономикой | 89508494810  elvinlatifli00@gmail.com | нет | нет | | **2** | U1750518 | 4282185 | Шатов Степан Сергеевич | Работа с:  Экономикой, интерфейсом приложения | +79189541937 shatov1975@gmail.com | нет | Работа в power point,экономика и расчеты | | **3** | U1750517 | 4282099 | Ширяева Полина Алексеевна | Работа с:  экономикой,  Таблицей exsel | 89097609057 polina.shiryayeva.04@mail.ru | нет | Опыт - была держателем идеи по проекту  Умею искать информацию и могу заниматься дизайном | | **4** | U1750487 | 3094351 | Гуммель Павел Сергеевич | Работа с:  Экономикой,  интерфейсом приложения | 89185657634  psgml@yandex.ru | нет | нет | | **5** | U1761327 | 4327536 | Горбенко Сергей Сергеевич | Работа с:  таблицей exsel,  экономикой | 89960505418  kolmnet@yandex.ru | нет | нет | | **6** | U1750519 | 4587868 | Сидоренко Роман Валерьевич | Сбор информации | asb.2004@mail.ru | нет | нет | | |
|  | **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* | Пользователь, скачавший это приложение может ввести продукты, которые у него есть в наличии или же конкретные ингредиенты, из которых он хочет приготовить блюда. Далее приложение выдает полный перечень блюд из всей библиотеки, которые подходят по данному запросу. У каждого рецепта в карточке есть уровень сложности приготовления и количественный процент всех ингредиентов. Также в карточке можно узнать время приготовления, посмотреть полный список ингредиентов и указать количество порций этого блюда.  Далее начинается поэтапное приготовление. На страницах рецепта присутствуют окна, где расписаны лайфхаки и советы, актуальные для конкретного этапа. В приложении есть свой таймер, который будет попадаться на тех шагах приготовления, на которых нужно засекать время.  В приложении есть огромный перечень фильтров, что поможет точно найти подходящее для пользователя блюдо.  Приложение включает в себя две подписки: стандартную и премиум. В стандартную подписку входит:  - отключение рекламы  - полная библиотека блюд  - доступ к сетам блюд на всю неделю. Он включает в себя составленный рацион питания на семь дней и необходимые ингредиенты, которые пользователь может купить на неделю, а по истечению времени израсходуются все продукты; пользователь попробует все блюда, и, в дальнейшем, сможет выбрать другой сет. Таким образом он всегда будет знать, что можно приготовить и рацион питания не будет одинаковым.  - функция добавления своих рецептов- интерфейс добавления блюда очень удобен и прост. Выглядит функционал примерно так, как в Яндекс форме.  Премиум подписка включает:  - доступ к отдельному детскому меню, где все блюда сделаны по ГОСТУ, проверены и собраны в отдельную библиотеку.  - блюда для людей с какими-либо заболеваниями, которым необходима особая диета.  - появление своего аккаунта и возможность подписаться на других -если пользователю понравился какой-либо рецепт, сделанный другим человеком, то через карточку блюда он может перейти к автору и подписаться на его аккаунт, тем самым не будет пропускать дальнейшие новинки.  Также в приложении будет присутствовать новостная лента, в которой будут отображаться новости в мире кулинарии и новые авторские рецепты. Еще в приложении будет присутствовать таблица популярных блюд и пользователей и их авторскими рецептами. |
|  | **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* | Реклама в приложении.  Подписка 2х уровней:  Базовая: отключение рекламы, возможность создавать в приложении свои рецепты, доступ к полной библиотеке блюд  Премиум: Возможность вести свой блог, доступ к отдельной библиотеке блюд для людей с заболеваниями-требующие особые диеты и перечень блюд |
| 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* | 1. Проблема отсутствия кулинарных навыков  2. Проблема отсутствия времени и желания искать рецепт  3. Находишься не дома, не помнишь какие продукты в холодильнике |
| 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.)* | Социально-демографической фактор:  Пол: Мужчины/Женщины  Возраст:16-30 (и более) лет  Род деятельности: студенты, рабочие  Поведенческий фактор:  Любят готовить, часто смотрят рецепты и предпочитают русскую кухню, хотят знать весь спектр возможных блюд.  Психологический фактор:  Готовят больше по необходимости, планируют готовку заранее. |
| 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* | Figma - программа для создания интерфейса и логотипа.  Swift или Kotlin– язык программирования, подходящий для написания кода для нашего приложения на платформе IOS.  Java - язык программирования, подходящий для написания кода для нашего приложения на платформе Android.  AWS – Облачный сервис.  Git – Система управления версией кода.  MySQL/PostgreSQL - Базы данных.  Miro – онлайн доска для удобной работы с командой и определение задач. |
| 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 будущем, мы планируем запустить две платные подписки и предлагать свою рекламу. Также в планах сделать свою службу доставки и обучающие курсы. Источники предполагаемого финансирования- студенческая грантовая работа и помощь инвесторов |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Kitchen Stories, RecipeBook, Лучшие рецепты мира, Что готовим?, Cookpad, Smachno, ШефКот, Patee, Yummly, My CookBook, Поваренок.ру |
| 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 преимущество перед конкурентами в том, что у нас стабильно работающий сервер, меньше навязчивой рекламы и удобный интерфейс. Также у нас есть переключение на другие языки и постоянно пополняющаяся библиотека блюд, что редко встречается у конкурентов. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);**  **дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.) \***  *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* | Приложение будет удобным для использования, с большим перечнем функционала. У всех конкурентов мы замелил сбои в работе приложения. Приложение будет своего рода первой кулинарной соцсетью. Бизнес будет устойчивым благодаря правильному подходу к клиентам |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры,**  **включая обоснование соответствия**  **идеи/задела тематическому направлению**  **(лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | 1. Регистрация пользователя: Пользователь должен иметь возможность зарегистрироваться в приложении с использованием электронной почты или учетных данных социальных сетей.  2. Авторизация: после регистрации пользователь должен иметь возможность войти в приложение с использованием своих учетных данных.  3. Профиль пользователя: Приложение должно позволять пользователям установить и обновить свой профиль, включая изображение профиля, личные данные и настройки.  4. Уведомления: Приложение должно уведомлять пользователей о различных событиях или действиях, например, новых сообщениях, комментариях или обновлениях.  5. Интеграция с социальными сетями  6. Оффлайн режим: возможность использования приложения без подключения к Интернету, чтобы пользователи могли продолжать взаимодействовать с контентом и функциями в ограниченном режиме.  7. Аналитика и отчетность: возможность сбора и анализа данных о поведении пользователей в приложении, чтобы получить информацию о его использовании и эффективности, а также для принятия решений по улучшению пользовательского опыта.  8. Версии операционной системы: минимальные и рекомендуемые версии операционных систем для нашего приложения: Android 8.0 и выше, iOS 13 и выше.  9. Безопасность: меры безопасности будут применены, такие как шифрование данных, проверка подлинности пользователей и защита от взлома. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Команда программистов будет получать зарплату за разработку приложения, реклама которого будет на всеми известных платформах и в соц.сетях у food- блогеров. |
| 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.)* | Благодаря искусственному интеллекту, пользователь сможет вносить свои ингредиенты и получать множество различных рецептов согласно этому списку, а возможность выбрать в фильтрах подходящие параметры сделает меню индивидуальным для каждого пользователя |
| 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* | Удобный для пользования интерфейс  Разнообразный функционал |
| 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* | Посчитана экономика, создан дальнейший план работы, есть готовый интерфейс приложения со всеми функциями, готова четкая идея и суть приложения, а также основные варианты заработка и реализации проекта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Наш товар соответствует приоритетам foodnet. Приложение предполагает улучшить качество жизни людей, путем улучшения их самочувствия правильной пищей. Наше приложение сможет радикально повысить доступность и качество питания, что очень важно для данного рынка. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | ВКонтакте - популярный мессенджер для русскоязычного населения, имеющий подходящую для нас целевую аудиторию.  Телеграмм – мессенджер имеет множество частных сообществ с нашей целевой аудиторий  Яндекс бизнес – удобная платформа с результативной рекламой |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Магазины приложений: Play market, App store, App Gallery, Aptoide, Nash Store, Ru Store, Qoo App |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Многие люди сталкиваются с проблемой выбора рецептов для приготовления еды, особенно когда у них ограниченный выбор продуктов в холодильнике. Это может привести к тому, что люди тратят много времени на поиск подходящих рецептов или просто выбрасывают продукты, которые испортились из-за неправильного использования. |
| 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* | Если детально рассмотреть идею нашего проекта и довести его до рабочего состояния, становится ясно, что данная проблема решается полность. |
| 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)* | Потребитель (мужчины и женщины в возрасте от 17 до30 и более лет, различных родов деятельности) не обладают достаточными навыками готовки чтобы знать весь спектр блюд, которые можно сделать из продуктов в холодильнике. У него появляется желание приготовить что-то новое, но на сайтах с рецептами не всегда достоверная и нужная информация. Наше приложение легко справляется с данной функцией и помогает потенциальному клиенту в решении поставленной проблемы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема недостаточных знаний легко решиться благодаря большому спектру блюд, которые представлены в приложении. Различные лайфхаки и советы прокачают навык готовки, что поможет нашим клиентам готовить легко и быстро в дальнейшем. А генерация блюд, согласно заданному списку ингредиентов, уберет ненужную информацию о рецептах, на которые нет необходимых продуктов. |
| 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.* | Наше приложение поможет людям улучшить качество своего питания и повысит их умения и навыки в области кулинарии. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Выход на заграничные рынки-разработка интерфейс на популярные иностранные языки мира.  Создание свой службы доставки продуктов необходимых для рецепта. |

**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 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**

***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.** |