**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | «Тематика – математика» | | | |
| **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.* | | | | | | Мы делаем проект «тематика-математика»  Который помогает решать студентам с физмата проблему доступности материалов различных тем по высшей математике, понятным языком.  С помощью нашего сервиса, где будут собраны видео-разборы различных тем по высшей математике | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | - | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID U1298554 * Leader ID 3754375 * ФИО Воробьева Виктория Андреевна * Телефон 89118919675 * Почта [vorodiva80@gmail.com](mailto:vorodiva80@gmail.com) | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1300361 | 3762473 | Баранова Алина Андреевна | Продуктолог | | 89113610554 [balya.0482@gmail.com](mailto:balya.0482@gmail.com) |  | Участие в проекте по созданию сайта |
| 2 | U1298644 | 4259645 | Васина Алена Игоревна | Визуализатор | | +79113651114 [vasinaa684@gmail.com](mailto:vasinaa684@gmail.com) |  | Участие в проекте по созданию сайта |
| 3 | U1298554 | 3754375 | Воробьева Виктория Андреевна | Тестировщик | | 89118919675  [vorodiva80@gmail.com](mailto:vorodiva80@gmail.com) |  | Участие в проекте по созданию сайта |
|  |  | 4 | U1728291 | 4929372 | Грохольский Владислав Павлович | Продуктолог | | 89113901298  [Grvlpa@mail.ru](mailto:Grvlpa@mail.ru) |  | Участие в экологическом проекте |
|  |  | 5 | U1298441 | 11298441 | Ростина Диана Игоревна | Координатор - коммуникатор | | 89532482078 [dianarostina307@gmail.com](mailto:dianarostina307@gmail.com) |  | Участие в проекте по созданию сайта |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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**: дать возможность студентам физмата, самостоятельно разбираться в сложных темах по высшей математике, не тратя на поиск нужной информации много времени  2.**Задачи проекта:**  Создать платформу, где будут собраны видео – разборы в плейлистах по высшей математике и разместить всю полезную информацию по математике.  3.**Ожидаемые результаты**: Мы надеемся, что наш продукт зайдёт студентам и они будут активно им пользоваться и рассказывать о нем своим друзьям и знакомым.  4.**Области применения результатов**: наш продукт может использоваться студентами физмата или просто людьми которые хотят изучить высшую математику Потенциальные потребительские сегменты: студенты и различные учебные заведения, репетиторы. |
|  | **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* | Стриминговая платформа по высшей математике будет решать проблему доступности материалов и уроков по математике для студентов, у которых математика является профильным предметом. |
| 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* | Так как мы учимся на физмате бывают темы по высшей математике, которые с первого раза не поймешь. В интернете очень много видео – объяснений, но найти, где будут объяснять доступным языком для понимания сложно, поэтому мы хотим создать стриминговый сервис, который будет объединять все видео - объяснения по высшей математике более-менее простым языком, чтобы каждый мог самостоятельно разобраться в той или иной теме. |
| 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.)* | Сергей, мужчина,18 лет, студент, увлекается математикой, но не которые темы ему даются сложно.  Он встаёт, завтракает, идёт на учебу.  На паре по математическому анализу не понял тему степенные ряды, поэтому ему необходимо разобраться самому в этой теме.  Первое, он заходит на сайт и ищет плейлист по теме нужной теме, выбирает нужное видео про степенные ряды, не тратя время на поиск хорошего разбора.  До нас он ходил к репетитору и тратил много времени на дорогу и немало денег.  Наш продукт позволит не тратить время и деньги на дорогу и заниматься из дома.  Мария, девушка, 17лет, закончила 11 класс, любит математику и физику, собирается поступать на физмат, но в школе им совсем не объясняли тему интегралов, за лето девушка сама хочет разобраться в этой теме, но не знает где найти качественные разборы.  Она встаёт, завтракает, делает зарядку. Использует наш продукт для разбора данной темы.  Она заходит на сайт, ищет плейлист про интегралы, выбирает нужное видео и начинает изучать их, не тратя время на поиск видео.  До нас она не знала, где найти качественные и понятные разборы темы.  Наш продукт поможет тем, что здесь будут разборы всех тем в удобных подборках. |
| 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* | Основные языки программирования с# и Python.  Основные платформы поиска информации: методички по высшей математике, YouTube, собственные записи с пар по высшей математике. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | **Ключевые партнеры**: преподаватели, учебные учреждения, рекламодатели в сфере образования  **Ключевые виды деятельности**: еженедельные трансляции и ежедневные выгрузки видео по высшей математике.  **Ключевые ресурсы**: личный кабинет пользователя, служба поддержки.  **Ценностные предложения**: выгодные цены на подписку, большой выбор научных тем.  **Взаимо – отношения с клиентами**: свобода выбора, рекомендации платформы.  **Каналы сбыта**: наша платформа, социальные сети  **Потребительские сегменты**: преподаватели, школьники, студенты, репетиторы.  **Структура издержек**: реклама, обслуживание платформы, операционные издержки, разработки и исследования, соответствие нормативным требованиям.  **Поток поступления доходов**: подписка.  **Модель монетизации** - подписка |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Telеgram** – популярный мессенджер, для обмена сообщениями и создания тематических каналов.  **Likee** – социальная сеть, пользователи которой могут создавать и распространять короткие видеоклипы.  **WhatsApp** – бесплатный сервис обмена информацией  **RUTNBE** – российский онлайн-сервис для хостинга и просмотра видео  **YouTube**-видеохостинг, предоставляющий пользователям услуги хранения, доставки и показа видео. |
| 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* | Наш продукт позволит пользователям смотреть онлайн-уроки, лекции и решать задачи по высшей математике в удобное для них время и место. |
| 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* | **Глобальная доступность**: Онлайн-платформа позволяет обучаться из любой точки мира, что делает ее доступной для широкой аудитории. Это дает возможность привлечь студентов и профессионалов со всего мира, которые хотят изучать высшую математику.  **Возрастающий спрос на онлайн-образование:**  В последние годы все больше людей обращаются к онлайн-образованию для получения новых знаний и навыков. Стриминговая платформа по высшей математике может предложить качественные уроки и материалы для тех, кто хочет изучать эту область.  **Платежи за подписку**: Модель подписки является основным источником дохода для многих стриминговых платформ. Пользователи могут платить ежемесячную или ежегодную плату за доступ к контенту высшей математики. Если проект предложит качественный и уникальный контент, пользователи будут готовы платить за подписку.  **Рекламные возможности**: Стриминговая платформа может предложить рекламные возможности для компаний и организаций, связанных с высшей математикой. Это может включать размещение рекламы перед видеоуроками или спонсорство контента. Рекламные доходы могут стать дополнительным источником прибыли для проекта.  **Партнерства и сотрудничество**: Проект может установить партнерские отношения с университетами, преподавателями и другими экспертами в области высшей математики. Это может привлечь больше пользователей и создать дополнительные источники дохода, такие как совместные программы обучения или платные вебинары.  **Создание активного сообщества пользователей**, которые могут обмениваться опытом, задавать вопросы и обсуждать математические темы. Это создаст лояльность пользователей и поможет удерживать и привлекать новых пользователей. |
|  | **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)Пропускная способность  2) Качество видео  3) Аудио качество  4) Масштабируемость  5) Адаптивное воспроизведение  6) Защита авторских прав:  7) Поддержка устройств  8) Другие функции  9) DVR (Digital Video Recorder): Возможность записи и сохранения стриминговых трансляций для последующего просмотра или прослушивания.  10) Интерактивность  11) Персонализация  12) Система рекламы  13) Аналитика  14) Защита от копирования  15) Социальное взаимодействие.  Группа 1:  1) Пропускная способность  4) Масштабируемость  7) Поддержка устройств  Группа 2:  2) Качество видео  3) Аудио качество  5) Адаптивное воспроизведение  Группа 3:  6) Защита авторских прав  9) DVR (Digital Video Recorder): Возможность записи и сохранения стриминговых трансляций для последующего просмотра или прослушивания.  14) Защита от копирования  Группа 4:  8) Другие функции  10) Интерактивность  11) Персонализация  12) Система рекламы  13) Аналитика  15) Социальное взаимодействие. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | **Организационные параметры** проекта включают в себя структуру команды, планы по разработке и запуску платформы, стратегию маркетинга и продвижения, а также управление проектом.  **Производственные параметры** проекта включают в себя создание и поддержку платформы, разработку и обновление контента, а также взаимодействие с экспертами и университетами для получения новых материалов и контента. **Финансовые параметры** проекта включают в себя оценку затрат на разработку и поддержку платформы, прогнозирование доходов от подписок или рекламы, определение ценовой политики и модели монетизации, а также управление финансами проекта. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые*  *обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим*  *параметрам и проч.)* | 1. Уникальность и качество контента  2. Экспертиза и партнерство  3. Гибкая ценовая политика  4. Репутация и доверие  5. Масштабируемость |
| 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* | **Язык программирования с#:** современный объектно-ориентированный и типобезопасный **язык** **программирования**.  **Язык программирования Python**: высокоуровневый язык программирования общего назначения с динамической строгой типизацией и автоматическим управлением памятью, ориентированный на повышение производительности разработчика, читаемости кода и его качества, а также на обеспечение переносимости написанных на нём программ.  **YouTube** - видеохостинг, предоставляющий пользователям услуги хранения, доставки и показа видео. |
| 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* | Сайт будет сделан с помощью конструктора ReadyMag + тг канал, тик-ток и вк, где мы будем рассказывать о своём проекте.  TRL 2: Мы провели опрос среди студентов физмата разных курсов нашего института и выясняли, что многим понравилась наша концепция по созданию платформы по высшей математике. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | *Проект стриминговой площадки по высшей математике может быть нужен и актуален по следующим факторам:*  *1. Распространение онлайн-образования*  *2. Популярность математики*  *3. Недостаток качественного контента*  *4. Интерактивность и удобство*  *5. Глобальный доступ* |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Личные аккаунты в социальных сетях (Vk, Тг, Instagram и тд)  Группы в социальных сетях (бизнес-аккаунты Vk, Тг, Instagram и тд)  Таргетинг в социальных сетях  Для продвижения нашего продукта это самые лучшие каналы продвижения, потому что у всех студентов есть социальные сети, и они достаточно времени проводят там. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Социальные сети (VK, Instagram, TikTok)  У всех людей сейчас есть странички в социальных сетях, тем более у студентов и школьников, поэтому именно эти каналы сбыта мы планируем использовать. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Стриминговая платформа по высшей математике может решать проблему доступности материалов и уроков по математике. Это будет удобно, потому что она позволяет пользователям смотреть онлайн-уроки, лекции и решать задачи по высшей математике в удобное для них время и место. |
| 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* | В нашем проекте решается проблема доступности материалов и удобности изучения, т.к. наша платформа позволяет изучать материал дома в комфортной обстановке. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Многие студенты сталкиваются с трудностями в изучении высшей математики, особенно если они имеют ограниченный доступ к качественным материалам или не могут посещать лекции и семинары из-за своего расписания. Стриминговая платформа позволяет им изучать материалы в удобное для них время и повторять сложные концепции.  Школьники и абитуриенты: для школьников и абитуриентов, которые готовятся к поступлению в вузы или сдают экзамены по математике, доступность качественных материалов и уроков может быть решающим фактором для успешной подготовки. Стриминговая платформа дает им возможность изучать материалы в своем темпе и получать дополнительную помощь при необходимости. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | С помощью нашей платформы студент сможет изучать темы самостоятельно в удобное ему время и в удобном для него месте, не тратя времени и денег на дорогу репетитору или сокурснику, с которым они будут разбирать эту тему. |
| 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 (Потенциальный объем рынка) =  ВКонтакте 2.9 миллиона  TikTok 55.12 миллиона  TAM (Общий объем целевого рынка) =  58.1 миллиона  SAM (доступный объем рынка) =  99 миллионов  SOM (реально достижимый объем рынка) = 54 миллиона  Рентабельность нашего бизнеса будет зависеть от нескольких факторов, включая спрос на материалы и уроки по высшей математике, конкуренцию на рынке, стоимость создания и поддержания стриминговой платформы, а также возможность монетизации контента через подписки и рекламу. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

1. Исследование рынка и анализ конкурентов. Определение потенциала спроса на материалы и уроки по высшей математике и оценка конкуренции на рынке.

2. Разработка и создание стриминговой платформы. Включает в себя разработку технической инфраструктуры, дизайна и функционала платформы.

3. Создание и обновление контента. Разработка материалов и уроков по высшей математике, их систематизация и структурирование для удобства пользователей.

4. Маркетинг и привлечение пользователей. Разработка стратегии маркетинга, продвижение платформы через социальные сети, рекламные кампании и партнерские программы.

5. Монетизация контента. Разработка модели монетизации, включая возможность подписки на платформу или размещение рекламы.

6. Анализ эффективности и рентабельности проекта. Оценка доходов и затрат, анализ ключевых показателей эффективности, таких как ARPU (средний доход с одного пользователя) и CAC (стоимость привлечения клиента).

7. Дальнейшее развитие и масштабирование проекта. На основе анализа результатов, корректировка стратегии и планов дальнейшего развития проекта, включая расширение контента, привлечение новых пользователей и поиск дополнительных источников дохода.

8. Удержание пользователей и повышение лояльности. Развитие программы лояльности, предоставление дополнительных возможностей и бонусов для активных пользователей, постоянное обновление и улучшение контента.

9. Мониторинг рынка и анализ конкурентов. Постоянное наблюдение за изменениями на рынке, анализ действий конкурентов и реакция на них для сохранения конкурентоспособности и рентабельности проекта.

10. Постоянное развитие и инновации. Исследование новых технологий и методик преподавания математики, постоянное обновление и улучшение контента, внедрение новых функций и возможностей на платформе для удовлетворения потребностей пользователей и привлечения новых клиентов.

**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 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 |  |  |  |
| … |  |  |  |