**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/kontrol-zdorova *19.11.23*

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | Контроль здоровья |
| 2 | **Тема стартап-проекта** |  разработка мобильного приложения, предназначенного для владельцев кошек, которое помогает контролировать здоровье питомца и регулировать его поведение. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | 1. Интернет вещи (IoT) - для сбора данных с датчиков, установленных на кошке или в окружающей среде.

Технологии распределенных реестров (блокчейн) - для хранения и передачи данных о здоровье кошки безопасно и надежно. |
| 4 | **Рынок НТИ** | 1. любители домашних животных
2. профессионалы в области ветеринарии
 |
| 5 | **Сквозные технологии** | 1. IoT, блокчейн
 |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта** | - U1751386- Leader ID id 4969331- Маслякова Алёна Андреевна- +7 918 999 36 49- maslyakova040@mail.ru |
| 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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | U1749079 | 3539348 | Кочнева Елизавета Петровна |  | liza.weta@mail.ru, 89224144959 |  |  |
| **2** | U1756947 | 4967732 | Савин Антон Геннадиевич |  | antonsavin27@yandex.ru, 89198757579 |  |  |
| **3** | U1756940 | 4970194 | Сечкарев Матвей Сергеевич |  | 08102004@list.ru89168205901 |  |  |
| **4** | U1750484 | 4327535 | Шевченко Виктория Геннадьевна |  | vksvcnk@gmail.com,89898168525 |  |  |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта** | Цели и задачи:Основной целью стартап-проекта является разработка мобильного приложения для владельцев котов, которое поможет контролировать здоровье питомца, регулировать его поведение и облегчит взаимодействие с ветеринарами.Задачи:– Сбор данных о состоянии здоровья кота, включая вес, температуру, частоту дыхания, уровень активности и т. д.– Отслеживание вакцинации, медицинских процедур и истории болезней.– Онлайн консультации с врачом.– Предоставление образовательного контента по уходу за котами.– Создание социальной сети для общения с другими владельцами котов.– Отслеживания прогресса по уходу.– Разработка системы поощрений за выполнение задач по уходу за котом.Ожидаемые результаты:– Улучшение здоровья котов благодаря своевременному обнаружению заболеваний и правильному уходу.– Повышение уровня удовлетворенности владельцев котов благодаря удобству использования приложения и доступности информации о здоровье питомцев.– Расширение клиентской базы ветеринарных клиник за счет привлечения новых пользователей приложения.– Увеличение вероятности победы в выставке.- Области применения результатов:– Ветеринария и медицина.– Уход за домашними животными.– Образование и наука.Потребительские сегменты:– Владельцы котов.– Ветеринарные клиники.–Грумеры.–Заводчики. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | Продажа дополнительных услуг: приложение может предлагать дополнительные услуги, такие как консультации ветеринара, обучение уходу за кошками, продажа специализированных кормов. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | 1. Ненормальное поведение кошки (отказ от еды, отказ от лотка, хождение по обеденному столу)
2. Доступная онлайн связь с вет врачом под рукой.
3. Правильный уход за кошкой во время стерилизации и других факторах.
4. Адаптация к новому члену семьи
5. Гигиена питомца
 |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты** | B2C1. Возраст: от 25 до 45 лет, преимущественно женщины.
2. Забота о своем здоровье и благополучии.
3. Заинтересованность в улучшении качества жизни своих питомцев.
4. Готовность инвестировать в технологии, которые могут помочь в уходе за кошкой.
5. Наличие кошки или нескольких кошек.
6. Образование: высшее или среднее специальное.
7. Уровень дохода: средний или выше среднего.
8. Заинтересованные в получении новых знаний и навыков в области ветеринарии и ухода за кошками.
9. Активные пользователи социальных сетей, форумов и других интернет-ресурсов, связанных с кошками.
10. Любят общение и обмен опытом с другими владельцами кошек.
 |
| 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* | – Разработка мобильного приложения – Интеграция с внешними сервисами и устройствами– Использование искусственного интеллекта– Создание системы хранения и обработки данных на основе технологии блокчейн  |
| 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.* | https://docs.google.com/document/d/1HMbo36Ux7lXw7M\_m678opUBKUOHKC-A-/edit?usp=sharing&ouid=101133154864584332639&rtpof=true&sd=true |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 11petsMy petPetConnectМурлыкаМое зверьё |
| 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* | 1. Интеграция с другими устройствами и сервисами: приложение поддерживает работу с различными устройствами и датчиками
2. Регулирование поведения, рекомендации по воспитанию
3. Практичный контакт с вет врачами
 |
| 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* | Бизнес потенциально прибылен благодаря возможности расширения клиентской базы ветеринарных клиник и увеличению уровня удовлетворенности пользователей приложением.На рынке дефицит приложений для домашних животных, а рынок набирает обороты и все больше появляется стартапов на эту тему. Так как направление узкое(коты), работа будет проделана более качественно в следствии чего – востребована.  |
|  | **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. Отслеживания вакцинации
2. Записи на прием к ветеринару
3. Интеграция с устройствами и сервисами
4. Онлайн-консультации с врачом
5. Безопасность хранения данных
 |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Разработка продукта: Приложение для контроля за здоровьем кошек должно быть удобным, функциональным и простым в использовании. Оно должно предлагать различные функции для отслеживания здоровья кошки и рекомендаций.
2. Маркетинг и продвижение.
3. Партнерства: Приложение может сотрудничать с другими компаниями или организациями, такими как производители кормов для кошек, ветеринарные клиники и зоомагазины, предоставляя им специальные условия или скидки для их клиентов.
4. Техническая поддержка.
5. Обратная связь: Важно собирать отзывы пользователей для улучшения приложения и его функционала. Это поможет сделать приложение более удобным и полезным для пользователей.
 |
| 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. Интеграция с другими устройствами и сервисами: приложение может взаимодействовать с различными приборами и платформами
2. Рекомендации по питанию и уходу: приложение предлагает персонализированные рекомендации по питанию, уходу и упражнениям в зависимости от возраста, породы и состояния кошки, что позволяет поддерживать ее здоровье на оптимальном уровне
3. Безопасность и конфиденциальность: все данные, собираемые приложением, хранятся на защищенных серверах и доступны только пользователю, что гарантирует сохранность личной информации и исключает возможность ее утечки.
4. Воспитание и обучение: кошку также возможно обучить полезным привычкам, а приложение в этом поможет.
 |
| 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* | – Разработка мобильного приложения – Интеграция с внешними сервисами и устройствами. Приложение должно поддерживать работу с различными датчиками и устройствами.– Использование искусственного интеллекта для анализа данных о здоровье и поведении кошек, а также для предоставления рекомендаций по уходу и лечению.(экспериментально)– Создание системы хранения и обработки данных на основе технологии блокчейн для обеспечения безопасности и конфиденциальности информации. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | концепт |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Соответствуют |
| 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: это один из самых популярных и эффективных способов привлечения внимания к продукту. Мы будем использовать Facebook, Instagram, Twitter и другие платформы для публикации полезного контента, проведения акций и конкурсов.– Реклама на поисковых системах: контекстная реклама на Google и Яндекс позволит привлечь внимание пользователей, которые уже ищут информацию о здоровье своих питомцев.– Email-маркетинг: мы будем использовать email-рассылки для информирования пользователей о новых функциях приложения, акциях и специальных предложениях.– Блоггинг и influencer-маркетинг: сотрудничество с популярными блогерами и ветеринарами поможет привлечь внимание к нашему приложению и увеличить количество пользователей.– Партнерские программы: мы также планируем сотрудничать с другими компаниями, работающими в сфере здоровья животных, чтобы расширить нашу аудиторию. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | - Онлайн-магазины приложений (App Store, Google Play): эти каналы являются основными для распространения мобильных приложений и обеспечивают широкий охват аудитории.- Прямая продажа через сайт: мы планируем создать удобный и функциональный сайт, на котором пользователи смогут приобрести приложение и получить доступ к дополнительным функциям. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Ненормальное поведение кошки может быть вызвано различными причинами, такими как стресс, боль, болезнь или недостаток внимания. Если кошка отказывается от еды или использует обеденный стол в качестве туалета, это может быть признаком того, что что-то не так. В таком случае необходимо обратиться к ветеринару для диагностики и лечения, но не у всех людей есть время, также проблема может быть не столь значительной для обращения в вет клинику, но беспокойство владельца поведение любимца вызывает.Онлайн связь с ветеринарным врачом может быть полезной, особенно если вы живете в отдаленном месте или если у вас нет возможности немедленно обратиться к врачу. Многие ветеринарные клиники предлагают онлайн консультации, которые позволяют получить квалифицированную помощь без необходимости посещения клиники, но многие люди сомневаются в выборе клиники или ленятся поискать вет клинику у которой есть возможность дистанционно обсудить проблему, также такая возможность известна не всем владельцам кошек.Уход за кошкой во время стерилизации зависит от конкретной ситуации и состояния кошки. Обычно рекомендуется обеспечить кошке покой и комфорт, избегать активных игр и следить за тем, чтобы она не прыгала высоко. Также важно следить за состоянием швов и обрабатывать их согласно рекомендациям специалиста.При появлении нового члена семьи в доме важно обеспечить кошке комфортное и безопасное пространство. Это может включать в себя разделение территории, предоставление дополнительных игрушек и лакомств, а также обучение кошки новому поведению.Гигиена кошки включает в себя регулярную чистку зубов, ушей, глаз и шерсти, но не все знают, как правильно это делать из-за чего не делают вовсе. Также кошка может агрессивно реагировать на попытку ухода за ней, что может привести к ее стрессу и травмам владельца. |
| 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* | Во-первых, оно позволяет владельцам кошек следить за различными показателями здоровья своих питомцев, такими как вес, температура тела, активность и частота дыхания. Это позволяет вовремя заметить любые отклонения от нормы и принять необходимые меры.Во-вторых, приложение помогает контролировать питание кошек, предоставляя рекомендации по кормлению в зависимости от возраста, породы и индивидуальных особенностей животного. Таким образом, владельцы могут обеспечить своим питомцам сбалансированное питание, которое поможет поддерживать их здоровье на высоком уровне.В-третьих, приложение упрощает процесс ухода за кошкой, предоставляя информацию о необходимых процедурах, таких как чистка зубов, ушей и глаз. Это помогает владельцам кошек не забывать о важных аспектах ухода и делает процесс более организованным.В-четвертых, приложение открывает многим владельцам знания и возможность обучить свою кошку полезной привычке или «команде», что способствует улучшении гигиены, воспитании питомцаНаконец, приложение обеспечивает связь между владельцами кошек и ветеринарными клиниками, предоставляя возможность записаться на прием к врачу или получить консультацию по вопросам здоровья питомца. Это особенно полезно в случае возникновения серьезных проблем со здоровьем, когда требуется немедленная помощь специалиста. |
| 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)* | Владельцы кошек сталкиваются с различными проблемами, связанными с поведением, здоровьем и уходом за своими питомцами. Эти проблемы могут вызывать у них беспокойство, стресс и необходимость обращаться за помощью к ветеринарам.Приложение для контроля здоровья кошек помогает владельцам решать эти проблемы, предоставляя инструменты для мониторинга здоровья, консультации ветеринаров и рекомендации по уходу.Таким образом, взаимосвязь между проблемой и пользователем заключается в том, что приложение помогает пользователям решать возникающие проблемы и улучшать качество жизни своих питомцев. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | В приложении есть функция мониторинга поведения кошки. Если владелец замечает, что кошка отказывается от еды или не ходит в лоток он может нажать на соответствующую кнопку в приложении и отправить сигнал ветеринарному врачу. Врач получит уведомление и сможет связаться с владельцем для консультации.В приложении также есть функция онлайн-консультаций с ветеринарными врачами. Владелец может связаться с врачом в любое время и получить необходимую консультацию или помощь.В приложении есть раздел с рекомендациями по уходу за кошкой во время стерилизации. Владелец может прочитать эти рекомендации и следовать им, чтобы обеспечить кошке правильный уход.Приложение может помочь в адаптации кошки к новому члену семьи. В нем есть раздел с советами по знакомству кошки с новым человеком, чтобы кошка чувствовала себя комфортно в новой обстановке.В приложении есть раздел с информацией о гигиене кошки. Владелец может узнать, как правильно ухаживать за зубами, ушами, глазами и шерстью кошки, чтобы поддерживать ее здоровье в хорошем состоянии.Если кошка неподобающе себя ведет: запрыгивает на обеденный стол, точит когти об мебель и тд. В приложении имеется раздел обучения. |
| 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 приложений для контроля здоровья кошек является быстрорастущим и перспективным. Потенциальная доля рынка может быть значительной, учитывая растущий интерес к здоровью и благополучию домашних животных. Кроме того, существует возможность масштабирования бизнеса за счет расширения партнерских отношений приложения и привлечения новых пользователей. |

**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/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.* | Служба поддержки, команда разработчиков, что поддерживает и обновляет приложение, маркетологи, фелинолог. |
| 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.* | Частные вет врачи, вет клиники, компании производящие продукцию для отслеживания здоровья, питания, местонахождения питомца. |
| 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.* | Около миллиона |
| 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* | Около 5 миллионов |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* | 5-6 месяцев |
| **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 разработкепродукции 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 уточнениюпараметров 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** |
| Разработка концепта приложения | Определение целей и задач приложения. Это может быть контроль за здоровьем кошки, отслеживание ее активности, напоминание о прививках и т.д.Создание прототипа приложения. На этом этапе разрабатывается основная функциональность приложения и определяются его основные элементы: главная страница, разделы для отслеживания здоровья, настроек и т.д. | 80 000 | Прототип приложения |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Разработка и запуск приложения, его продвижение | Тестирование прототипа. Проводится тестирование прототипа на реальных пользователях или фокус-группе для выявления возможных проблем и недоработок.Доработка прототипа и создание финальной версии приложения. На основе обратной связи от тестирования вносятся изменения в прототип и создается финальная версия приложения.Выпуск приложения и его продвижение. После создания финальной версии приложение выпускается на рынок и начинается его продвижение. | Около 5 миллионов | Готовый продукт |

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