Приложение № 15 к Договору от № 70-2024-000237

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[*https://pt.2035.university/project/sozdanie-kreativnyh-naborov-s-razrabotkoj-metodiki-dla-stanovlenia-otvetstvennym-vzroslym-v-igrovoj-forme*](https://pt.2035.university/project/sozdanie-kreativnyh-naborov-s-razrabotkoj-metodiki-dla-stanovlenia-otvetstvennym-vzroslym-v-igrovoj-forme) *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого |
| Регион Получателя гранта | Северо-Западный |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Разработка интерактивных игровых наборов для взрослых с помощью 3д печати | | | |
| **2** | **Тема стартап-проекта\*** | | | | | | Разработка интерактивных игровых наборов для взрослых с помощью 3д печати | | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | TECHNET | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | |  | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | |  | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | Unti ID - U1041490  Leader ID - 2795411  Щербинина Елизавета  +79217383208  s249784@std.novsu.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 и квалификация (краткое описание) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 1 | U1823057 | 2401390 | Репин Даниил Денисович | Исполнитель | | s250231@std.novsu.ru  +7 921 884-08-30 | Студент | Без опыта |  |
| 2 | U1132985 | 3482602 | Боричева Анастасия Алексеевна | Исполнитель | | s249790@std.novsu.ru  +7 951 729-77-41 | Студент | Без опыта |  |
|  |  |  |  |  | |  |  |  |  |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |  |  |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | | | | | | Проект "Разработка интерактивных игровых наборов для взрослых с помощью 3D-печати" нацелен на создание инновационных игровых продуктов, которые будут использовать технологию 3D-печати для производства высококачественных и уникальных игровых элементов. Целью проекта является удовлетворение растущего спроса на интерактивные игры, которые могут быть использованы для развлечения, обучения и развития навыков взрослых.  Особенности проекта:  1. Использование 3D-печати: Технология 3D-печати позволит создавать сложные формы и детали, которые трудно или невозможно изготовить с помощью традиционных методов производства. Это обеспечит уникальность и высокое качество игровых наборов.  2. Интерактивность: Игры будут разработаны с учетом возможности взаимодействия игроков с игровыми элементами, что повысит уровень вовлеченности и удовольствия от игры.  3. Обучение и развитие: В игровых наборах будут включены элементы, способствующие развитию стратегического мышления, навыков решения проблем и кооперации.  4. Ориентация на взрослую аудиторию: Игры будут адаптированы для взрослых, учитывая их интересы и потребности, что позволит расширить рынок игр для взрослых.  5. Разнообразие игр: Проект предполагает разработку различных типов игр, от настольных игр до интерактивных ролевых игр, чтобы удовлетворить разнообразные вкусы и предпочтения потребителей.  6. Экологичность: Использование экологически чистых материалов PLA и методов производства будет обеспечивать устойчивость проекта и соответствие современным экологическим стандартам.  7. Маркетинг и дистрибуция: Проект будет включать стратегию маркетинга и дистрибуции, направленную на продвижение игровых наборов через онлайн-платформы, специализированные магазины и прямые продажи.  8. Сотрудничество с дизайнерами и разработчиками: В проекте будет задействована команда профессиональных дизайнеров и разработчиков, чтобы обеспечить высокий уровень креативности и качества игр. | | | |  |
|  | **Базовая бизнес-идея** | | | | | | | | | |  |  |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\*** | | | | | | Интерактивные игровые наборы: они будут включать в себя различные игровые элементы, созданные с помощью 3D-печати, и, следовательно. В рамках проекта будут создаваться и продаваться игровые элементы 3D-печати, такие как фигурки персонажей, декорации, инструменты и другие аксессуары, которые могут использоваться в различных играх. | | | |  |
| 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* | | | | | | Проект решает проблему поиска новых форм развлечений и обучения для взрослых, затрагивая интерактивные игровые наборы, которые сочетают в себе навыки бизнеса, обучения и развития, при этом учитываются инновационность и экологичность. | | | |  |
| 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.)* | | | | | | Основная целевая аудитория проекта - взрослые люди, заинтересованные в играх, которые могут быть использованы для развлечений, обучения и развития навыков.  Это включает в себя:  1) Людей, ищущих новые и уникальные способы провести время в компании друзей или самостоятельно.  2) Профессионалы, потенциальные специалисты развивают свои навыки решения проблем и стратегическое мышление с помощью игровой механики.  3) Любители экстравагантного и инновационного дизайна, ценящие уникальные и высококачественные игровые элементы, созданные с помощью 3D-печати.  4) Потребители, ориентированные на экологически чистые и устойчивые продукты, которые ценят использование экологически чистых материалов и методов производства. | | | |  |
| 12 |  | | | | | |  | | | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | **Создание ценностей и получение прибыли**  Инновационные игровые продукты : создание уникальных и высококачественных наборов игровых автоматов с использованием 3D-печати, которые открывают новые возможности для развлечений, обучения и развития навыков взрослых. Экологическая устойчивость : использование экологически чистых материалов и методов производства, которые привлекают потребителей, производятся в устойчивом потреблении. Интерактивность и обучение : включение элементов, способствующих развитию экономического мышления, навыков решения проблем и сотрудничества, что увеличивает ценность продукта.  **Отношения с потребителями и поставщиками**  Прямые продажи и онлайн-платформы: Продажа через онлайн-платформы и специализированные магазины для прямого контакта с потребителями. Партнерство с дизайнерами и разработчиками: Сотрудничество с профессиональными дизайнерами и разработчиками для обеспечения высокого качества и инновационности наборов игровых автоматов. Сотрудничество с брендами и странами мира: включение лицензионных соглашений с современными брендами и персонажами для создания привлекательных наборов игровых автоматов.  **Привлечение финансовых и иных ресурсов**  *Гранты и инвестиции:* поиск грантов и инвестиций от государственных и мировых фондов, поддержка устойчивых и экологических проектов. Для  **Каналы продвижения и сбыта**  Социальные медиа и реклама: использование социальных медиа и рекламных стратегий для продвижения игровых наборов и привлечения внимания к бренду.  Партнерство с блогерами и инфлюенсерами: сотрудничество с современными блогерами и инфлюенсерами в игровой индустрии для продвижения и обзора продуктов. Специализированные магазины и онлайн-платформы: распространение через специализированные магазины и онлайн-платформы для доступа к широкому кругу потребителей |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 3D Print Studio : Компания, специализирующаяся на 3D-печати и создающая игровые наборы для детей. Они могут предлагать похожие продукты, особенно если они также сосредоточены на создании интерактивных и обучающих наборов игровых автоматов для взрослых.  Game Factory : Специализируется на создании игровых наборов и аксессуаров для взрослых, использующая 3D-печать. Их продукция может включать в себя интерактивные игровые наборы, которые можно конкурировать с предложениями вашего проекта.  3D Print House : Компания, которая предлагает услуги по созданию 3D-печати и наборов игровых . Если они также будут разрабатывать собственные игровые наборы, они могут стать конкурентами, особенно если их продукты ориентированы на взрослую аудиторию.  Лаборатория 3D-печати : специализируется на создании уникальных игровых наборов и аксессуаров с использованием 3D-печати. Их продукция может включать в себя интерактивные и обучающие игровые наборы, которые можно конкурировать с вашими предложениями.  3D Club : организация, которая объединяет любителей и профессионалов 3D-печати, включая разработку наборов игровых автоматов. Если они также займутся созданием и продажей наборов игровых автоматов, они могут стать конкурентами. |
| 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* | Интерактивные игровые наборов для взрослых, с использованием передовых технологий и инновационных методов производства |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | - |
|  | **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* | *Технологии 3D-печати :*  Использование современных технологий 3D-печати, таких как FDM (моделирование наплавлением) и SLA (стереолитография), для создания деталейзированных и точных элементов игрового автомата. Эти технологии позволяют воплотить сложные дизайнерские идеи в реальность, обеспечивая высокое качество и точность печати.  *Материалы :*  Выбор дополнительных материалов для 3D-печати, которые обеспечивают безопасность и безопасность использования в наборах игровых автоматов. Полупрозрачные материалы, такие как специальные смолы и поликарбонаты, могут использоваться для достижения не только высокой детализации дизайна, но и создания эффектов рассеянного света, при условии игровых элементов мягкости и теплоты.  *Дизайн и функциональность :*  Разработанные игровые фигурки, маркеры, кубики и даже целые игровые досок, полностью соответствующие тематике и механике игры. Это позволяет воплотить в жизнь уникальные дизайнерские решения, которые были бы невозможны или слишком дороги при использовании традиционных методов производства.  *Образовательные аспекты :*  Внедрение элементов, содействие развитию определенных навыков у взрослых, таких как логика, стратегическое мышление и кооперативное взаимодействие. Использование 3D-и позволяет воплощать в жизнь инновационные идеи, делать обучение интерактивным и веселым.  *Экологическая устойчивость :*  использование экологически чистых материалов и методов производства, которые привлекают потребителей, производятся в устойчивом потреблении. Это также может обеспечить получение субсидий или поддержки со стороны правительств и мировых фондов, помощь в поддержке устойчивых экологических инициатив. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | - |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\*** | - |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *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.)* |  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* | - |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | - |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | - |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | - |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект** | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | 1) Недостаток инноваций и интерактивных игровых продуктов : существует потребность в новых и уникальных игровых продуктах, которые могут обеспечить не только интерес, но и возможность обучения и развития навыков. Стартап решает эту проблему, используя игровые наборы, разработанные с использованием 3D-печати, что позволяет создавать продукцию с высоким уровнем детализации и индивидуальности.  2) Отсутствие доступа к качественным и экологически чистым игровым продуктам :  Многие стремятся к экологически устойчивым и качественным продуктам. Стартап решает эту проблему, используя экологически чистые материалы и методы производства, которые делают его продукцию привлекательной для потребителей, производятся в устойчивом потреблении.  3) Необходимость в развивающих играх для взрослых : Взрослые ищут образовательные и развлекательные игры, которые способствуют развитию навыков, таких как логическое мышление, стратегическое планирование и кооперативное взаимодействие. Стартап решает эту проблему, интегрируя образовательные элементы в свои игровые наборы, делая обучение интерактивным и увлекательным.  4) Проблема привлечения и удержания внимания взрослых :  В современном мире возникают проблемы с множеством источников информации и развлечений, что затрудняет удержание их внимания. Стартап решает эту проблему, создавая уникальные и интерактивные игровые наборы, которые могут привлечь и удержать внимание взрослых, привлечь к ним новые и интересные способы обеспечения свободного времени |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с*  *помощью стартап-проекта* |  |
| 26 | **«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 11)* | *Держатель проблем - это взрослая аудитория, которая ищет новые и интересные способы проведения своего свободного времени, активные и интерактивные формы развлечений. Эта группа людей ценит качество, инновационность и экологичность продуктов, которые они выбирают для покупки.*  *Мотивации :*  Поиск новых форм развлечений: Взрослые ищут новые и интересные способы провести свободное время, отличные от традиционных видеоигр или кино. Навыки обучения и развития: многие люди хотят использовать свое свободное время для обучения и развития таких навыков, как логическое мышление, стратегическое планирование и кооперативное взаимодействие.  Экологическая устойчивость: Взрослые все больше обращают внимание на экологическую устойчивость товаров, которые они покупают, предпочитают читать, которые производятся с использованием экологически чистых материалов и методов. Индивидуальность и уникальность: Взрослые ценят уникальность и индивидуальность в продуктах, которые они выбирают, ищут продукты, которые могут сравнить их с другими. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | **Интерактивные игровые наборы**  *Уникальность и инновационность :* каждый игровой набор разработан с использованием 3D-печати, что позволяет создавать уникальные и инновационные игровые элементы, отличающиеся от традиционных наборов игровых автоматов. Это может включать в себя сложную механику, интерактивные элементы и даже адаптированные игровые доски, которые меняют свою конфигурацию в зависимости от игры. Обучающий и развивающий элемент : В игровые наборы встроены элементы, способствующие обучению и развитию навыков, таких как логическое мышление, стратегическое планирование и кооперативное взаимодействие. Это делает игры не только развлекательными, но и ключевыми для развития личных и профессиональных навыков. Экологическая устойчивость : Все игровые наборы производятся с использованием экологически чистых материалов и методов производства. Это не только оказывает воздействие на окружающую среду, но и делает продукты привлекательными для потребителей, производимыми в условиях устойчивого потребления.  **Пользовательский Подход**  Персонализация : Стартап предлагает возможность персонализации наборов игровых автоматов, позволяя пользователям выбирать элементы, которые наиболее соответствуют их интересам и предпочтениям. Это может включать выбор тематики, уровней сложности и даже цветовой палитры. Поддержка и обучение : Startap предлагает поддержку и обучение для пользователей, помогая им понять, как использовать и настраивать свои игровые наборы. Это может включать в себя руководства, видеоуроки и форумы для обмена опытом.  **Маркетинг и доступность**  Прямые продажи и онлайн-платформы : продукты доступны для покупки через онлайн-платформы и специализированные магазины, обеспечивающие быстрый и доступ к продуктам в широком масштабе. Социальные сети и реклама : Startap будет активно использовать социальные сети и рекламные кампании для продвижения своих продуктов, привлекая внимание потребителей и демонстрируя преимущества своих наборов игровых автоматов. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 16.* |  |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап- проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(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 |  |  |  |
|  |  |  |  |