**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\*** | | | | | | «Cook and Learn» | | | |
| **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.* | | | | | | Cook and Learn - это встречи, где вы можете взаимодействовать на английском языке и усовершенствовать свои кулинарные навыки. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | - | | | |
| **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\*** | | | | | | - UntiID — <https://steps.2035.university/account/info>  -Leader ID — <https://leader-id.ru/profile>  -ФИО - Аббасгулуева Сара Мубаризовна  -телефон - 89517585901  -почта - abbasgulueva@yandex.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 | U1727951 | 4930546 | Аббасгулуева Сара Мубаризовна | Лидер, предприниматель | | 89517585901  abbasgulueva@yandex.ru |  | Проектная деятельность в школе и в вузе |
| 2 | U1728978 | 4259736 | Безменова София Борисовна | Администратор | | +7 911 881-68-06  milaveresk3@gmail.com |  | Проектная деятельность в школе и в вузе |
| 3 | U1729007 | 5206904 | Буянова Ольга Денисовна | Изобретатель | | 89517550773  olgaaaaaax@gmail.com |  | Проектная деятельность в школе и в вузе |
|  |  | 4 | U1728491 | 4933001 | Фатихи Айсу Араз кызы | Генератор идей | | 79113967300  fatihi2005@bk.ru |  | Проектная деятельность в школе и в вузе |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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. Цели проекта: Добиться популярности и монетизировать наш проект Cook and talk 2. Задачи проекта: Заинтересовать и организовать встречи, на котором люди будут разговаривать, усовершенствовать свой английский язык, а также готовить разные блюда во время разговора 3. Ожидаемые результаты: Встречи, где гости общаются на английском языке за приготовлением интересных блюд и получение дохода за занятия 4. Области применения результатов (где и как сможем применить проект): в кулинарных заведениях Псковской области 5. Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать): люди интересующиеся английском языком и кулинарией | |
|  | **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* | Мы делаем проект Cook&Learn – это встречи, во время которых происходит диалог и кулинария. И самое важное, чему можно научиться во время этого диалога — это навыку общения. |
| 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* | Наш продукт поможет решить проблему нехватки практики английского языка с помощью оффлайн встреч, а также интересное времяпровождения во время готовки |
| 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.)* | Маша, студенка, 18 лет, учитсся в Псковгу. В семье она один ребёнок, любит читать книги и изучать языки. Она живёт в г. Пскове или в п. Дедовичи и ходит в университет, иногда выходит гулять с друзьями. Она прислушивается к мнению своих родителей, её мотивирует изучать языки её мечты уехать в Лондон и жить там, для этого она усердно учится. |
| 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* | - |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 партнёры:  -Производители продуктов питания - Рестораны и кулинарные школы - Кулинарные блогеры и инфлюенсеры  Ключевые виды деятельности:  - Организация мероприятий на английском языке и мастер-классов по кулинарии - Создание контента в сообществе,  - Партнерство с производителями продуктов питания  Ценностные предложения:  - Возможность обмена опытом на английском языке и рецептами с кулинарами со всего мира - Эксклюзивный контент от гостей из разных стран, которую будут учить новым блюдам.  - Доступность и удобство использования сообщество в ВК, где будет выходить важная информация  Взаимоотношения с клиентами:  - Регулярное обновление контента в сообществе - Поддержка пользователей и ответы на вопросы через чат - Скидки и бонусы для постоянных пользователей  Потребительские сегменты:  - Любители кулинарии и приготовления еды - Люди, интересующиеся английским языком  Ключевые ресурсы:  - IT-инфраструктура для продвижения сообщества - Финансовые ресурсы для развития и продвижения проекта  Каналы сбыта:  - Сообщество в ВК - Реклама в социальных сетях, кулинарных сайтах и форумах  Структура издержек:  - Реклама - Организация мероприятий и мастер-классов - Партнерские выплаты производителям продуктов питания и ресторанам  Полки поступления доходов:  - Организация мероприятий и мастер-классов за дополнительную плату - Реклама в сообществе и партнерские программы с производителями продуктов питания и ресторанами. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1- онлайн курсы английского языка  2- репетиторы  3- видео на Ютубе про английский язык 4- бесплатные приложения для изучения английского языка  5- учебник английского языка |
| 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* | Больше практики, больше новой информации, новые знакомства, интересный подход, кулинария, еду можно забрать с собой, можно будет предложить любую тему для разговоров. |
| 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* | 1. Мы уверены, что проект Cook and Learn может быть реализован, потому что объединяет две популярные сферы - кулинарию и изучение английского языка. Существует спрос на оба этих направления, и наш проект сочетает их вместе, предоставляя уникальную возможность для людей улучшить навыки готовки и одновременно практиковать английский.  2. Полезность нашего проекта заключается в том, что он предоставляет двойную выгоду: участники смогут улучшить свои навыки в готовке, и одновременно практиковать английский язык в неформальной обстановке. Это особенно ценно для людей, которые изучают английский язык и хотят применить его на практике.  3. Мы верим, что наш проект будет прибыльным по нескольким причине, что спрос на кулинарные курсы и обучение английскому языку, и наш проект сочетает оба аспекта, что делает его привлекательным для широкой аудитории.  4. Наш бизнес будет устойчивым, потому что мы предлагаем сочетание кулинарного обучения и изучения английского языка. Мы сможем привлечь и удержать клиентов, предоставляя им ценные навыки и опыт. Кроме того, у нас есть потенциал для расширения предложения курсов и программ, чтобы привлечь больше клиентов разного уровня подготовки. |
|  | **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* | Сообщество в VK и в Телеграмме |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса включают в себя разработку структуры команды, определение ролей и обязанностей сотрудников, создание системы управления проектами и установление партнерских отношений с поставщиками продуктов и оборудования для проведения мероприятий.  Производственные параметры бизнеса включают в себя выбор места проведения мероприятий, разработку меню и рецептов, закупку необходимых продуктов и оборудования, а также организацию процесса приготовления блюд и проведения занятий.  Финансовые параметры бизнеса включают в себя расчет затрат на аренду помещения, закупку продуктов и оборудования, оплату труда сотрудников, маркетинговые расходы на привлечение клиентов, а также формирование цен на услуги с учетом всех затрат и желаемой прибыли. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Качественные характеристики продукта, обеспечивающие конкурентные преимущества: -Предлагаем разговоры на английском языке, включая готовку и общение на английском. Не только помогает улучшить навыки разговорный речи, но и делает процесс изучение интересным и запоминающимся. -Предлагаем возможность учиться в группе, что способствует обмену опытом и коммуникации с другими студентами. Это создает дополнительные возможности для практики разговорного английского Количественные характеристики продукта, обеспечивающие конкурентные преимущества: - Предлагаем встречи людям любого возраста и пола, что даёт возможность всем принять участие - предлагаем скидки и бонусы, что является выгодным |
| 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* | - |
| 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* | 1.Основа MVP – интересная практика изучения английского языка + система скидок и бонусов для постоянных пользователей  2. Проверять MVP будем путем развития сообщества в VK  3. Тип MVP - прямые презентации  4. Проверка MVP – 4 клиента за одно занятие  TRL 3: Проведено исследование в виде опроса, выяснено заинтересованность в данном продукте |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект Cook and Learn актуален в современном образовании, так как он сочетает в себе два важных аспекта: обучение английскому языку и кулинарии. Этот проект позволяет людям не только улучшить свои языковые навыки, но и развить практические навыки приготовления пищи. Кроме того, проект способствует развитию социальных навыков, так как он предполагает работу в группе и коммуникацию с другими участниками. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | Маркетинговая стратегия для проекта Cool and Learn будет основываться на комбинации контент-маркетинга, социальных медиа и партнерских отношений.   Контент-маркетинг будет использоваться для создания полезного и привлекательного контента о кулинарии, который будет привлекать внимание потенциальных клиентов и устанавливать экспертный статус бренда Cool and Learn.   Социальные медиа будут использоваться для привлечения молодежной аудитории, а также для взаимодействия с клиентами и продвижения мероприятий, таких как мастер-классы и участие в выставках.   Партнерские отношения будут использоваться для сотрудничества с кулинарными школами, ресторанами и учебными заведениями, чтобы расширить аудиторию и привлечь новых клиентов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Сообщество в социальной сети ВКонтакте позволит привлечь внимание молодежи, реклама в слц сетях заинтересует людей изучающий английский язык, реклама на кулинарных сайтах и форумах – любителей готовить. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проект Cook&Learn предлагает решение проблем путем создания комфортной обстановки для общения, где участники могут на практике освоить навыки эффективного общения через совместное занятие кулинарией. Участники могут учиться выражать свои мысли, слушать других, находить общие интересы и строить позитивные отношения.  Проект Cook&Learn помогает решить проблему неэффективного общения путем предоставления возможности участникам развивать свои коммуникативные навыки через совместное занятие кулинарией. |
| 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* | 1.Недостаток навыков общения: многие люди испытывают трудности в установлении контакта с другими людьми, поддержании беседы и выражении своих мыслей. 2. Стеснение и неуверенность: некоторые люди испытывают страх перед общением из-за стеснительности или неуверенности в себе. 3. Недопонимание: неумение правильно выражать свои мысли и слушать других может приводить к конфликтам и недопониманию.  4.Отсутствие интересных способов изучения английского языка |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с**  **использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и*  *потенциальным потребителем (см. пункты 9,*  *10 и 24)* | Держатель проблемы, в данном случае, это человек, который сталкивается с недостатком определенных навыков или ситуациями, которые вызывают у него стеснение и неуверенность, а также приводят к возникновению конфликтов и отсутствию мотивации.  Потенциальный потребитель - это человек или группа людей, которые испытывают подобные проблемы и ищут решения для них. Они могут быть кому-то, кто желает улучшить свои навыки общения, преодолеть стеснение, разрешить конфликты или обрести мотивацию.  Продукция, предлагаемая в качестве решения проблемы, должна быть специально разработана с учетом потребностей и целей потенциальных потребителей. Например, это может быть курс обучающих занятий, программное обеспечение, литература, тренинги или консультации специалистов. Основная задача состоит в том, чтобы предложить продукцию, которая поможет улучшить навыки общения, повысить уверенность, научить разрешать конфликты и найти внутреннюю мотивацию.  Взаимосвязь между выявленными проблемами и потенциальными потребителями заключается в том, что продукция, предлагаемая в качестве решения, должна именно нацелена на конкретные проблемы, с которыми сталкиваются потребители. Например, если потребитель испытывает стеснение и неуверенность в общении, продукция должна предлагать методы и инструменты, которые помогут преодолеть эти проблемы. Если причиной конфликтов является недостаток навыков управления, продукция должна предоставлять обучение и практические навыки, которые помогут разрешить конфликтные ситуации.  Важно, чтобы продукция была точно спроектирована и представлена таким образом, чтобы потребители осознавали преимущества ее использования и видели связь между этой продукцией и решением их проблем. Коммуникационная стратегия должна подчеркивать, как продукт может помочь преодолеть их проблемы и достичь желаемых результатов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | 1. Недостаток навыков общения: Проект Cool and Learn предлагает уникальную возможность общения на английском языке в неформальной обстановке, что поможет улучшить навыки общения и преодолеть языковой барьер.  2. Стеснение и неуверенность: Участие в мастер-классах и кулинарных сессиях поможет участникам почувствовать себя более уверенно, так как они будут иметь возможность практиковать свои навыки в приятной и дружественной атмосфере.  3. Конфликты: В рамках проекта Cool and Learn будет проводиться акцент на командной работе и взаимодействии, что поможет участникам научиться решать конфликты и работать в коллективе.  4. Не мотивированность: Участие в интересных и увлекательных мероприятиях, таких как кулинарные мастер-классы и участие в выставках, поможет увеличить мотивацию участников, так как они будут получать новые знания и навыки, а также вдохновение от общения с единомышленниками. |
| 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: комбинация двух популярных сфер: языкового обучения и кулинарии. Это предоставляет уникальную возможность привлечь и заинтересовать широкую аудиторию, включая как тех, кто хочет улучшить свои языковые навыки через занятия на английском языке, так и тех, кто интересуется кулинарией и готовкой.  Доля рынка: С учетом растущего интереса к кулинарии и изучению английского языка, сегмент рынка для проекта Cool and Learn имеет большой потенциал для роста.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: Возможности для масштабирования проекта Cool and Learn включают расширение географического охвата, добавление новых форматов мероприятий (например, онлайн-курсы или участие в фестивалях), а также партнерство с другими организациями или брендами, чтобы расширить аудиторию и предложить новые возможности участия. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие*  *технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может*  *быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем*  *всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и 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 |  |  |  |
| … |  |  |  |