**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект) (дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Псковский Государственный Университет |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковский |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | StressOff | | | |
| **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.* | | | | | | Проект StressOff направлен на профилактику психологических заболеваний у подростков и молодежи с помощью нескольких методик: медитация или погружение в виртуальную реальность с помощью VR-очков, разрушение хрупких предметов, медитации в тишине или спокойное уединенное место где ты можешь подготовиться к экзамену или к вступительным экзаменам. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии доступа к искусственному интеллекту | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | SafeNet — безопасные и защищенные компьютерные технологии, решения в области передачи данных, безопасности информационных и киберфизических систем | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | |  | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID — https://pt.2035.university/project/stressoff * Leader ID — <https://leader-id.ru/profile> * Мосолова Злата Сергеевна * 89643135295 * zlatamos3@gmai.com | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1885286 | 6424877 | Мосолова Злата Сергеевна | Публичные выступления Организация команд Командная работа | | 89643135295  zlatamos3@gmail.com | Лидер проекта, коммуникатор | Разработка проекта в полуфинале конкурса “Большая перемена” |
| 2 | U1898170 | 6479341 | Мосолова Лада Сергеевна | Реклама  Планирование Способность к взаимодействию Командная работа | | +79643135287  mosolovalada@gmail.com | Коммуникатор,сборщик информации | Разработка проекта в полуфинале конкурса “Большая перемена” |
| 3 | U1885304 | 5383073 | Иванова Ангелина Андреевна | Создание презентаций  Командная работа Решение проблем Управление временем | | Podachina12@gmail.com  89517589885 | Координатор, визуализатор | Участник образовательно-патриотического лагеря “Курган Дружбы” |
| 4 | U1885307 | 4630096 | Никина Виктория Валерьевна | Подготовка проектного задания Планирование Способность к взаимодействию Командная работа | | Nikinavictoria@mail.ru  89212192490 | Менеджер, сборщик информации | Участник и волонтер соревнований и мероприятий |
|  |  | 5 | U1885296 | 4630019 | Никина Вероника Валерьевна | Разрешение конфликтов Публичные выступления Создание дорожной карты проекта Командная работа | | nikinav27@mail.ru  89212191105 | Исследователь | Участник и волонтер соревнований и мероприятий |

|  | **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* | Проект StressOff который направлен на профилактику психологических заболеваний у подростков и молодежи с помощью нескольких методик: медитация или погружение в виртуальную реальность с помощью VR-очков, разрушение хрупких предметов, медитации в тишине или спокойное уединенное место где ты можешь подготовиться к экзамену или к вступительным экзаменам.  Задачи проекта:  1. Исследование рынка:  • Анализ конкурентов и существующих предложений.  • Определение потребностей целевой аудитории (Подростков в предэкзаменационный период).  2. Разработка продукта:  • Подбор техник и техники  3. Производственный процесс:  • Налаживание процесса аренды (условия и инструкция использование VR-очков)  • Создание прототипов для тестирования и получения обратной связи.  4. Маркетинг и продвижение:  • Создание бренда и логотипа.  • Разработка стратегии маркетинга (социальные сети, интернет-магазин, выставки).  • Запуск рекламных кампаний для привлечения клиентов.  5. Оптимизация продаж:  • Установление ценовой политики, учитывающей себестоимость и рыночные цены.  6. Обратная связь и улучшение продукта:  • Сбор отзывов от клиентов для улучшения качества продукции.  • Внедрение новых идей и тем для книжек на основе полученной информации.  Ожидаемые результаты:  1. Финансовые результаты:  • Прибыль: Ожидается стабильный рост доходов в первые 1-2 года, с увеличением объема аренды VR-оборудования  • Возврат инвестиций: Достижение точки безубыточности в течение первого года, с последующим увеличением прибыли.  2. Качество продукта:  • Безопасность и долговечность: Продукция будет соответствовать всем стандартам безопасности, что повысит доверие клиентов.  3. Развитие бренда:  • Узнаваемость: Создание сильного бренда, который станет ассоциироваться с качеством и безопасностью.  • Лояльность клиентов: Формирование постоянной клиентской базы за счет высококачественного обслуживания и уникального продукта.  4. Социальное воздействие:  • Поддержка местных мастеров: С учетом продаж брака в гончарных мастерских, они не будут уходить в большой минус  5. Расширение рынка:  • Новые каналы сбыта: Успешный запуск сайта и/или приложение для VR- оборудования  6. Инновации и улучшения:  • Обратная связь от клиентов: Сбор отзывов и предложений для постоянного улучшения продукта и разработки новых тем.  • Расширение ассортимента: Введение дополнительных услуг  Области применения результатов (где и как сможем применить проект)   1. Проведение антистрессовых мероприятий   Потенциальные потребительские сегменты (кто будет покупать):  1. Выпускники школ в предэкзаменационный период |
|  | **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* | Услуга:   1. Аренда VR-очков и доп. оборудования(рук, колеса или иных трекеров движения) 2. Бита и набор бракованных гончарных изделий для дальнейшего их уничтожения |
| 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* | *Выпускники 9 и 11 классов в предэкзаменационный период чтобы спокойнее подготовится к экзаменам и в дальнейшем хорошей сдачи экзаменов* |
| 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.)* | 1. Выпускники 9 и 11 классов |
| 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* | 1. Технология полного погружения в VR-пространства 2. Искусственный интеллект, виртуальная реальность |

| 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.* | Ценностное предложение   * Создание уютного и безопасного пространства для школьников и студентов, где они смогут расслабляться и восстанавливать силы в период учебной нагрузки * Формирования умения целенаправленно использовать условия помещения для коррекции своего психологического состояния * Повышение мотивации к обучению благодаря снятию усталости и тревожности   Ключевые партнеры:   * Организация “Добро.РФ” * Организация “Волшебный мир”   Ключевые виды деятельности:   * Разработка дизайна комнаты * Организация мероприятий и занятия по арт-терапии   Ключевые ресурсы:   * Финансовые * Временные * Кадровые   Взаимоотношения с клиентами:   * Социальные сети * Сайт “StressOff”   Потребительский сегменты:   * Школьники выпускных классов   Каналы сбыта:   * Традиционные методы рекламы(флаеры, визитки, сарафанное радио) * Социальные сети   Структура издержек:   * Стартовые затраты( около 25 тыс рублей) * Коммунальные услуги(около 5 тыс рублей) * Ежемесячные затраты(около 15 тыс рублей)   Потоки поступления доходов   * Плата за сеанс * Тематические мероприятия |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. VK клипы и VK видео связанные с медитацией и развлекательным-отвлекающим контентом 2. Онлайн-психологи 3. Лофты 4. Прочие VR-студии с похожей или тематикой игр |
| 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* | Смотря развлекательный контент, мозг способен отвлечь и успокоить ученика.  Школы и продленки показывают что ученик способен решить большинство задач и ему беспокоится не надо(что хорошо) |
| 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. Проект может быть реализован из-за тенденции повышения сложности выпускных экзаменов, следственно стрессовый фон ученика увеличен 2. Новый опыт для человеческого мозга, не привыкшего к визуализации 3д пространства. Мозг будет получать новый опыт и от смены обстановки и смены деятельности он будет отдыхать 3. Наш проект будет востребованным как продукт для улучшения ментального здоровья. Наше поколение настроено на сохранение как ментального так и физического 4. Мы используем новые нестандартные технологии VR- пространства (например, вы используете уникальные технологии, которых нет на рынке, или у вас большое количество она потенциальных клиентов и т.п.). |
|  | **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* | Наш проект используются:   * VR технологии для погружения нашего клиента в успокаивающую атмосферу * Искусственный интеллект |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Организационные параметры:  план по организации деятельности предприятия, в котором указываются статус, размер уставного капитала, состав организации, распределение долей, форма собственности претендента, члены совета директоров и т. д.  Производственные параметры:   * программа производства и реализации продукции; * действующая технология производства и влияние внедрения новых технологий на объемы производства; * анализ основных средств (первоначальная, остаточная стоимость, форма и норма амортизационных отчислений), их поставщики и условия поставок (аренда, покупка, лизинг), поставщики сырья и материалов (название, условия поставок) и ориентировочные цены;   Финансовые параметры:   * объем финансирования проекта; * финансовые результаты реализации проекта: выручка, издержки производства; * движение денежных средств (основополагающим условием реализуемости проекта является положительное значение показателя денежного потока); * эффективность инвестиционного проекта по показателям срока окупаемости, индекса рентабельности, бюджетной эффективности. |

| 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.)* | В нашем городе, в котором мы собираемся открываться, нет подобных нам проектов. Мы будем предоставлять аренду VR-очков, инструкцию по эксплуатации VR-очков, также доступ к файлу с материалом  Наши конкурентные качества:   * Мы предоставляем услугу, которая не будет негативно влиять на другие способности ученика, как например ВК клипы. (Клипы развивают клиповое мышление, которое уменьшает способность к долгой концентрации ученика) |
| --- | --- | --- |
| 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* | 1. Методики психоэмоциональной релаксации:  - Разработка VR-сценариев, которые помогут пользователям погрузиться в успокаивающую среду, например, природу или медитативные пространства.  - Исследование эффективности различных медитационных техник и их адаптация для использования в приложении.  2. Психология и физиология стресса:  - Изучение влияния стресса на подростков и молодежь, включая стрессоры, связанные с экзаменами.  - Оценка воздействия практик, таких как разрушение хрупких предметов, на уровень стресса и эмоциональное состояние.  3. Оценка результатов:  - Разработка методик для измерения уровня стресса и тревожности до и после применения методик (опросники, физиологические показатели).  - Сбор данных о том, как методы релаксации влияют на подготовку к экзаменам и общую успеваемость.  4. Технологическая реализация:  - Создание интуитивно понятного интерфейса для приложения, который будет легко использовать подростками и молодежью.  - Тестирование VR-устройств и выбор оптимального оборудования для реализации проекта.  Эти элементы помогут создать продукцию, способствующую профилактике психологических заболеваний и улучшению эмоционального состояния молодежи. |
| 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* | TRL 3 – Проведено исследование заинтересованности выпускников в данном продукте, выяснено что ученики показали заинтересованность |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект StressOff крайне актуален и необходим в современном обществе, учитывая рост случаев психологических заболеваний среди подростков и молодежи. По данным исследований, стресс и тревожность становятся все более распространенными проблемами в этой возрастной группе, особенно в условиях учебной нагрузки и социальных ожиданий. Профилактика этих состояний через использование методик, таких как медитация и VR-технологии, позволяет создать безопасные и эффективные способы управления эмоциями.  Кроме того, создание пространства для спокойного уединения и подготовки к экзаменам способствует не только снижению стресса, но и повышению успеваемости, что является важным фактором для молодежи. Проект StressOff отвечает на запросы времени, предлагая инновационные и доступные решения для улучшения психологического благополучия, что делает его значимым для общества и образования. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Таргетированная реклама  Яндекс, группы в социальных сетях |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Партнёры:   * Организация «Добро.РФ»,Организация   «Волшебный мир», Школы и университеты стремящиеся повысить успеваемость студентов и снизить уровень стресса среди учащихся. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Аренда VR-оборудования имеет риск поломки оборудования клиентом. 2. Когда глиняное изделие разбивается, то осколки могут травмировать клиента |
| 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* | Проблема стрессового давления на ученика будет уменьшина. К сожалению, в этот период нельзя избавится от давления на ученика, но мы можем попытаться им помочь. |

| 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)* | Общие проблемы:  1. Высокий уровень стресса и тревожности у подростков и молодежи, особенно в преддверии экзаменов.  2. Накопление негативных эмоций и отсутствие эффективных способов их выражения.  3. Потребность в улучшении академической успеваемости и уверенности в своих силах.  Мотивации:  1. Желание успешно сдать экзамены и поступить в учебные заведения.  2. Стремление к психоэмоциональному благополучию и снижению уровня стресса.  3. Интерес организаций к повышению успеваемости и созданию поддерживающей среды для учащихся.  Возможные решения:  1. Использование VR-технологий для создания успокаивающих и расслабляющих опытов, помогающих снизить стресс и тревогу.  2. Предоставление физических активностей, таких как разрушение хрупких предметов, для выражения эмоций и снятия напряжения.  3. Организация мероприятий и программ, направленных на психоэмоциональное здоровье учащихся, с использованием методик StressOff для подготовки к экзаменам. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | С помощью погружения в виртуальную реальность ученик на время будет забывать о своих проблемах или в спокойно среде он сможет разложить по полочкам свои мысли и планы и с новой энергией идти вперед. В случае с разрушением гончарного брака, ученик будет вымещать свою злость, стресс и нервозность и станет спокойнее относится к своим проблемам и с свежей головой он будет делать следующие шаги к своему успеху |
| 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.* | Потенциальные клиенты — 10 человек  средний чек : за сеанс 20 минут — 1500 рублей  SAM :  готовы купить — каждый 5 человек  5 • 1500 = 7500 рублей ( в день )  SOM :  1 конкурент ( + наш проект ) = 2 игроков  5/2 = 2,5 чел ( покупателей )  2,5 • 1500 = 3750 рублей ( в день )  допустим ежедневно комнату посещают 5 человек, значит дневная выручка составит 3750 рублей  Выручка : за месяц — 112 500 тыс рублей ; 1 год — 1 350 000 тыс рублей  постоянные затраты : за месяц — 195 000 тыс рублей , за год — 2 340 000 тыс рублей )  переменные затраты : за месяц — 50 850 тыс рублей , за год — 610 200 тыс рублей  прибыль : за месяц — 60 625 тыс рублей , за год — 727 500 тыс рублей  показатель :  рентабельность продаж : прибыль : выручка • 100 % = 54,2 % ( можно округлить до 54)  точка безубыточности : 300 человек в месяц ( если в день приходят по 10 человек,то в месяц 300 человек )  срок окупаемости : 18 месяцев ( 1 год и 6 месяцев) — примерно ) |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**В дальнейшем мы планируем сами изготавливать данный продукт по заявкам потребителя, обращаясь за помощью к ИИ для формирования картинки.**

Следующую информацию нужно заполнить в том случае, если вы претендуете на участие в конкурсе и получение гранта

**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) ) | Выберите из списка по ссылке |
| --- | --- |
| **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* | Важно описать именно будущий состав. В него могут быть включены не только текущие члены команды, но и специалисты, которые понадобятся вам в будущем. |

| 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.* | Укажите, какое оборудование вам необходимо для реализации проекта. Это могут быть компьютеры, какие-либо станки и всё, что может быть необходимо для реализации. |
| --- | --- |
| 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.* | Опишите всех возможных партнеров, с которыми вы планируете работать. |
| 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* | Опишите то, каким вы видите объем реализации продукции |
| 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.* | Опишите, какой объем дохода планируется, и как вы этого достигнете |
| 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* | Опишите, какие расходы будут, и как вы к этому придете |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | Опишите, когда вы планируете выйти на самоокупаемость продукта |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | Опишите то, что у вас есть сейчас |
| Техническое оснащение: | Опишите то, что у вас есть сейчас |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Опишите то, что у вас есть сейчас |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |
| Функционирование юридического лица: | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет |

| 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: | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| Организация производства продукции: | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| Реализация продукции: | | | Опишите то, что вы планируете делать в этом направлении в рамках двух лет | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | | Урок 8. | | | |
| Расходы: | | | Урок 8. | | | |
| 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.): | | | Опишите, откуда вы планируете привлекать средства | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ**  Здесь нужно описать каждый этап реализации проекта. Пример: <http://joxi.ru/J2b1pavS0PVDOm> Стоимость работ можно взять среднюю из поисковой выдачи. | | | | | | |
| 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** | Пример заполнения: <http://joxi.ru/J2b1pavS0PVDOm> |  |  |
| **2** |  |  |  |