**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 (краткоеописание) |
| 1 | U1885286 | 6424877 | Мосолова Злата Сергеевна | Публичные выступления Организация команд Командная работа | 89643135295zlatamos3@gmail.com | Лидер проекта, коммуникатор | Разработка проекта в полуфинале конкурса “Большая перемена” |
| 2 | U1898170 | 6479341 | Мосолова Лада Сергеевна | РекламаПланирование Способность к взаимодействию Командная работа | +79643135287mosolovalada@gmail.com | Коммуникатор,сборщик информации | Разработка проекта в полуфинале конкурса “Большая перемена” |
| 3 | U1885304 | 5383073 | Иванова Ангелина Андреевна |  Создание презентацийКомандная работа Решение проблем Управление временем  | Podachina12@gmail.com89517589885 | 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.ru89212192490 | 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.ru89212191105 | 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 техники3. 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 минус5. Расширение рынка: • Новые каналы сбыта: Успешный запуск сайта и/или приложение для VR- оборудования6. Инновации и улучшения: • Обратная связь от клиентов: Сбор отзывов и предложений для постоянного улучшения продукта и разработки новых тем. • Расширение ассортимента: Введение дополнительных услугОбласти 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 рекламаЯндекс, 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 человексредний чек : за сеанс 20 минут — 1500 рублейSAM :готовы купить — каждый 5 человек5 • 1500 = 7500 рублей ( в день )SOM :1 конкурент ( + наш проект ) = 2 игроков5/2 = 2,5 чел ( покупателей )2,5 • 1500 = 3750 рублей ( в день )допустим ежедневно комнату посещают 5 человек, значит дневная выручка составит 3750 рублейВыручка : за месяц — 112 500 тыс рублей ; 1 год — 1 350 000 тыс рублейпостоянные 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 рублейприбыль : за месяц — 60 625 тыс рублей , за год — 727 500 тыс рублейпоказатель :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 иобоснование 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 спотенциальным 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 послезавершения договора гранта и обоснование их выбора (грантоваяподдержка 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 формированиекомпетентностного 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 «Студенческийстартап» |  |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1** | Пример заполнения: <http://joxi.ru/J2b1pavS0PVDOm> |  |  |
| **2** |  |  |  |