**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект) (дата выгрузки)*

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

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Тату как искусство | | | |
| **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.* | | | | | | Создание сайта с онлайн генерацией эскизов татуировок на основе ИИ. Производство временных татуировок по уникальным/ выбранным клиентом дизайном для самовыражения и удовлетворения эстетической потребности. | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Нет соответствия с перечнем критических технологий РФ | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | **WearNet** | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | |  | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | UntiID — U1898260  Leader ID — 5021798  Соловьёв Никита Евгеньевич  79118829424  nikitasiki5@yandex.ru | | | |
| **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 | U1898266 | 6369409 | Панова Алеся Алексеевна | Координатор | | 89118929626  alesapanova6@gmail.com |  |  |
| 2 | U1898428 | 5021787 | Скворцова Влада Артёмовна | Генератор идей | | 89113758140, vladapsk0303@yandex.ru |  |  |
| 3 | U1898261 | 5021724 | Репина Екатерина Витальевна | Мотиватор | | 89118929626  yekaterina.repina.05@mail.ru |  |  |

|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| --- | --- | --- |
| 8 | **Аннотация проекта\*** | 1. **Цели проекта**: Создание сайта с онлайн генерацией эскизов татуировок на основе ИИ. 2. **Задачи проекта**:   1) Создание уникальных дизайнов татуировок в соответствии с пожеланиями клиентов на основе ИИ; 2) Подбор качественных материалов для временных татуировок, обеспечивающих безопасное и комфортное использование; 3) Изготовление татуировок; 4) Продвижение продукта, привлечение клиентов и продажа временных татуировок; 5) Предоставление консультаций, рекомендаций по уходу за товаром.   1. **Ожидаемые результаты**: 2. Создание платформы для генерации эскизов татуировок. 3. Создание страницы в социальной сети, предполагающая персонализированный подход к клиенту; 4. Организация производства и доставки товара в краткие сроки; 5. Рост числа людей, которые могут самовыражаться и реализовывать себя в творчестве 6. **Области применения результатов**: 7. Сфера татуировок; 8. Сфера организации мероприятий; 9. **Потенциальные потребительские сегменты**: 10. Молодёжь и взрослые, заинтересованные в самовыражении; 11. Организаторы мероприятий и тематических вечеринок; 12. Люди из творческой сферы деятельности. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет**  **продаваться\*** | Сайт с онлайн генерацией эскизов татуировок на основе ИИ позволит решить проблему персонального дизайна по эскизам клиента или предполагаемым стилем татуировки и выбрать подходящий макет.  В производство временных татуировок “Тату как искусство” помогают решить проблему самовыражения и неопределённости с выбором дизайна для молодёжи, творческих людей и организаторов различных тематических мероприятий. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\*** | Наш проект решает проблему для тех людей, кто сомневается в выборе татуировки, решает экспериментировать с собственным индивидуальным дизайном или хочет творчески самовыражаться. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\*** | - Молодежь: Студенты и молодежь, активно использующие  социальные сети и стремящиеся к уникальности и самовыражению.  - Подростки: Молодые люди, ищущие новизну в своем имидже без постоянного изменения внешнего вида.  - Родители: заинтересованные в безопасных развлечениях для детей, временные татуировки могут стать интересным занятием.  - Модные энтузиасты: люди, следящие за модными трендами и  ищущие новинки в области красоты и стиля.  - Участники мероприятий: люди, посещающие фестивали, вечеринки и другие мероприятия, где временные тату могут  служить ярким акцентом. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\*** | Для реализации проекта будет использоваться сайт, с онлайн генерацией эскизом при помощи алгоритмов ИИ. |

| 13 | Бизнес-модель\* | 1. Прямая продажа и персонализация:  - Создание онлайн сайта, предоставляющего возможность пользователям создавать и заказывать индивидуальные эскизы или временные татуировки. Персонализация под интересы клиента будет играть важную роль в привлечении клиентов и повышении лояльности.  2. Подписочные сервисы:  - Введение подписок на новые дизайны ежемесячно с доступом к эксклюзивным коллекциям. Это позволит создавать стабильный доход и поддерживать интерес аудитории.  3. Участие в выставках и мероприятиях:  - Презентация продукта на мероприятиях, посвященных искусству и моде, для привлечения новой аудитории и создания бренда. Здесь будет возможность демонстрации уникальности и качества наших предложений. |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\*** | Схожие предприятия и маркет-плейсы со схожими товарами:Everink TattooWildberriesOzon  1. PrintTattoo 2. AliExpress |
| 15 | **Ценностное предложение\*** | Мы предлагаем удобный сервис, где можно создать собственный уникальный дизайн и здесь же на сайте оформить заказ изготовления этого принта. Удобство и практичность — всё в одном месте. |
| 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.)\*** | Проект является востребованным среди молодежи, организаторов мероприятий и творческих людей. Временные татуировки стали неотъемлемым атрибутом моды и самовыражения. Их популярность продолжает расти, особенно среди молодежи, так как они предоставляют возможность экспериментировать с образом без долгосрочных последствий. Они также широко используются в рекламе и на мероприятиях для продвижения брендов и проведения маркетинговых кампаний.  Наш проект будет прибыльным благодаря персональному подходу и использования технологии ИИ для создания и помощи клиенту в создание индивидуального эскиза. В Пскове отсутствует серьёзная конкуренция на данном рынке. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\*** | 1. Долговечность: - Продукты будут иметь срок службы до 10 дней, что является оптимальным для временных татуировок, оставляющих о себе приятные воспоминания, но легко удаляемых. 2. Удобство нанесения: - Разработка татуировок, которые легко наносятся и удаляются без следов. Это позволит пользователям без труда менять свои образы, отвечая на запросы современного потребителя. 3. Качество изображения: - Использование высококачественных чернил и технологий печати для создания ярких, детализированных изображений, которые максимально приближены к оригинальному дизайну. 4. Экологичность: - Использование безопасных и биоразлагаемых материалов и красителей, что соответствует современным трендам осознанного потребления и заботы о здоровье. 5. Персонализированный подход: - Возможность создания уникальных дизайнов на основе индивидуальных предпочтений и требований клиентов, что обеспечивает дополнительную ценность для пользователей. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** | **Статус и форма собственности:**  ИП "Тату как искусство".  Создатель ИП - Соловьёв Никита Евгеньевич.  Участники команды:   1. Cкворцова Влада Артёмовна; 2. Панова Алеся Алексеевна; 3. Репина Екатерина Витальевна.   **1. Организационные параметры:**  **• Офис:**  Аренда офиса: ~25 000 р./мес.  Услуги ЖКХ - 30 000 р./ мес.  **• Инфраструктура:**  Принтер для печати тату - 17 200 р  **• Программное обеспечение:**  Лицензии на ИИ-модели: ~ 10 000 руб./год  **2. Производственные параметры:**  **• Технологии**:  Разработка ИИ алгоритма: ~ 50 000 руб. (одноразовая)  **• Ресурсы:**  Облачные вычисления: ~ 5 000 - 10 000 руб./мес.  **3. Финансовые параметры:**  • Стартовые инвестиции:  1) Разработка сайта: ~ 100 000- 500 000 руб. (одноразовые затраты)  2) Приобретение лицензий: ~ 30 000 руб. (одноразовые затраты)  3) Маркетинг: ~ 50 000 - 200 000 руб. (одноразовые затраты)  **• Ежемесячные расходы:**  1) Офис: ~ 25 000 руб.  2) Облачные сервисы: ~ 5 000 - 10 000 руб.  3) Маркетинг: ~ 15 000 руб.  4) Переменные издержки - 30 000 руб.  **• Доходы:**  1) Подписочный сервис - 30 000 ~ 70 000 руб/мес.  2). Продажа татуировок: ~ 50 000 - 100 000 руб./мес.  3) Продажа эскизов ~ 10 000 - 50 000 руб./мес.  **• Ценообразование:**  Определить стоимости исходя из выбора конкретной услуги и предоставления дополнительных опций.  **• Окупаемость:**  ~ 6 - 12 месяцев (зависит от эффективности маркетинга и продаж)  **4. Дополнительные параметры:**  **• Юридические вопросы:**  1) Регистрация интеллектуальной собственности: ~ 10 000 - 15 000 руб.  2) Договор оферты: ~ 10 000 руб. |

| 19 | **Основные конкурентные преимущества\*** | **1. Качество и долговечность:** Наша задача - предлагать временные татуировки, превосходящие по качеству и долговечности, существующие на рынке.  **Сравнение:** Многие временные татуировки тускнеют быстро, смазываются, оставляют неровный отпечаток.  **Наше решение:** использовать высококачественные материалы, такие как водостойкая краска, прочные листы с более четким рисунком.  **2. Уникальность дизайна:** предложить широкий выбор дизайнов, выходящий за рамки стандартных наборов.  **Сравнение:** Большинство временных татуировок предлагают ограниченный выбор типовых рисунков.  **Наше решение:** сотрудничать с художниками, предлагать индивидуальные эскизы, использовать современные тренды и модные элементы.  **3. Удобство и простота нанесения:** разработать удобный и простой способ нанесения, доступный даже для детей.  **Сравнение:** Существующие варианты часто требуют специальных инструментов, времязатратны и могут вызвать неудобства.  **Наше решение:** предложить готовые шаблоны, упрощенную инструкцию, самоклеящиеся материалы для быстрого и легкого нанесения.  4. **Безопасность:** использовать гипоаллергенные материалы, безопасные для чувствительной кожи.  **Сравнение:** Некоторые временные татуировки могут вызывать аллергические реакции.  **Наше решение:** провести независимые испытания на безопасность и получить сертификаты.  **5. Экологичность:** использовать экологически чистые материалы, упаковку и производство.  **Сравнение:** Многие производители временных татуировок не уделяют внимания экологическим аспектам.  **Наше решение:** использовать перерабатываемую упаковку, биоразлагаемые материалы и минимально загрязнять окружающую среду в процессе производства. |
| --- | --- | --- |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\*** | **Алгоритмы ИИ для создания дизайна:**  Разработка программного обеспечения с функциональностью генерации тату-дизайна на основе предпочтений пользователя для дальнейшей интеграции в сайт. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** | **TRL 1** |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | **Социально-культурный аспект актуальности**  Актуальность проекта заключается в том, что современная молодёжь стремится к самовыражению и поиску уникальности. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\*** | Личные аккаунты и группы в социальных сетях (Telegram, VK))  Благодаря этим каналам мы сможем распространить информацию о себе и использовать технологию ИИ, интегрировав её в чаты. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\*** | 1. Интернет-магазин: Платформа для онлайн-   покупок с удобным интерфейсом и различными способами  оплаты.   1. Социальные сети: продвижение через Vk, TikTok и   другие платформы, где легче всего достигнуть целевой аудитории.   1. Розничные магазины: сотрудничество с   магазинами одежды или косметики для реализации продукции.   1. Мероприятия и выставки: Участие в   фестивалях и мероприятиях для свидания с клиентами и  демонстрации продукции. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\*** | Некоторые люди испытывают страх перед самовыражением через татуировки из-за возможности совершить ошибку в выборе дизайна или темы.  Этот страх может быть связан с боязнью негативных реакций окружающих, недостаточным пониманием процесса удаления татуировок, а также сомнениями в своем собственном вкусе и предпочтениях. Неопределенность и страх перед возможными последствиями могут остановить людей от самовыражения через татуировки, что препятствует развитию их индивидуальности и самоидентификации. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Временные татуировки являются уникальной формой выражения себя, популярной в различных культурах и возрастных группах. Они предоставляют возможность украшения кожи разнообразными изображениями, не требуя постоянного обязательства, и могут стать интересным объектом для дальнейших исследований и инноваций в области  современной моды и искусства.  Таким образом, временные татуировки, олицетворяя сочетание традиции и современности, играют  значительную роль в культурном  контексте и представляют собой уникальный аспект моды и самовыражения. |

| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\*** | В нашем проекте «Тату как искусство» основной «держатель» проблемы — это молодые люди и творческие личности, которые стремятся выразить свою индивидуальность и уникальность через искусство татуировок, но, возможно, не готовы к постоянным татуировкам по ряду причин. Эти клиенты могут испытывать различные мотивации: от желания выделиться в социальной среде до потребности в самовыражении и поиске новых форм эстетической выразительности.  Существующие на рынке татуировочные услуги обычно предлагают лишь постоянные решения, что может вызывать у потенциальных потребителей опасения по поводу боли, долговечности и нежелательных последствий. Временные татуировки, разработанные по индивидуальному дизайну с использованием технологий ИИ, могут стать идеальным выходом из этого положения. Они позволяют клиентам экспериментировать с изображениями и стилями, не неся долговременных обязательств. Наши татуировки легко удаляемы, безопасны и доступны по цене, что удовлетворяет запросы целевой аудитории.  Наша продукция не только решает проблему недостатка самовыражения, но и открывает новые горизонты для креативности и индивидуального выбора. Индивидуальный подход к созданию дизайна, включающий элементы искусственного интеллекта, позволяет клиентам почувствовать себя активными участниками процесса, что значительно повышает уровень удовлетворенности и лояльности к бренду. |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*** | С помощью наших временных татуировок молодёжь сможет попробовать свой индивидуальный дизайн на себе и определится с выбором. Также благодаря нам организаторы тематических мероприятий смогут реализовать идеи и задумки своих клиентов по оформлению мероприятий. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** | * + TAM: 4 млн рублей;   + SAM: 400 000 рублей;   + SOM: 20 000 рублей;   + PAM: 4,8 млн рублей.   Конкурентами нашего проекта являются региональные и международные компании, производящие схожий с нами продукт. Среди компаний Псковской области можно выделить: everink.ru , amtattoo.tb.ru , Dream art и тд…  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса в будущем включают расширение ассортимента, разработку новых технологий для создания костюмированных татуировок, выход на новые рынки и возможное сотрудничество с известными иллюстраторами и дизайнерами для создания уникальных коллекций. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**



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** |  |  |  |