Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**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\*** | Архипелаг Aer-Wi-Fi |
| **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.* | Беспилотные Авиационные Системы», а также проекты, где применяются БАС (БВС, компоненты БАС, инфраструктура, РЭБ и т.д. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | БЕЗОПАСНОСТЬ И ОБОРОННАЯ СФЕРА, БЕСПИЛОТНЫЕ АВИАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ, СВЯЗЬ |
| **4** | **Рынок НТИ** | AERONET, NEURONET, SPACENET, TECHNET |
| **5** | **Сквозные технологии** | 3D ПРОТОТИПИРОВАНИЕ, ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ, ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ, НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ТЕХНОЛОГИИ БЕСПРОВОДНОЙ СВЯЗИ И «ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ», ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, ТЕХНОЛОГИИ КОМПОНЕНТОВ РОБОТОТЕХНИКИ И МЕХАТРОНИКИ, ТЕХНОЛОГИИ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ И КОГНИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ТЕХНОЛОГИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ МАТЕРИАЛОВ С ЗАДАННЫМИ СВОЙСТВАМИ, ТЕХНОЛОГИИ ХРАНЕНИЯ И АНАЛИЗА БОЛЬШИХ ДАННЫХ. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID - U1422352  - Leader ID - 4888320  - ФИО - Ефименков Семен Николаевич  - телефон - +79204267682  - почта - Semen.Efimenkov@gmail.com |
| **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 |  |  |  |  |  |  |  | | 2 |  |  |  |  |  |  |  | | 3 |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | 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* | Целью данного проекта является создание и внедрение атмосферных зондов оснащенных Wi-Fi модулями для решения проблемы отсутствия быстрого и стабильного доступа в интернет в отдаленных местах нашей страны. Основные задачи проекта: – Разработка и создание атмосферных зондов оборудованных Wi-Fi передатчиками; – Запуск зондов на разных высотах для максимального покрытия территории; – Мониторинг и управление работой зондов для поддержания стабильного сигнала; – Сотрудничество с операторами связи и местными органами власти для интеграции системы в существующую инфраструктуру; – Обучение местного населения использованию системы беспроводного интернета. В результате реализации данного проекта ожидается: – Обеспечение доступа к высокоскоростному интернету в ранее недоступных местах; – Улучшение качества жизни населения отдаленных уголков страны; – Развитие научно-технического сотрудничества между различными регионами. |
|  | **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* | Атмосферный зонд, оборудованный ретранслятором интернета. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Проект решает проблему отсутствия доступа к высокоскоростному Интернету в отдаленных районах страны. Он также решает проблемы жителей этих районов, которые сталкиваются с ограниченными возможностями в плане образования, медицинского обслуживания и других услуг, связанных с Интернетом. |
| 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. Государственные организации и учреждения: Обеспечение доступа к интернету для улучшения эффективности работы и предоставления онлайн-услуг местному населению.  2. Образовательные учреждения: Предоставление доступа к образовательным ресурсам и возможность дистанционного обучения.  3. Коммерческие предприятия: Улучшение коммуникации с клиентами и партнерами, возможность работы с базами данных и электронными документами.  4. Туристические группы и путешественники: Возможность делиться информацией о местах посещения, бронировать услуги и покупать билеты онлайн.  5. Местное население: Доступ к информации, образованию, здравоохранению, коммерции и развлечениям.  6. Исследователи и ученые: Доступ к научным данным и возможность обмена информацией с коллегами.  7. Благотворительные организации: Онлайн-сбор средств, информирование о деятельности и привлечение волонтеров. |
| 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* | Проект основан на использовании уже существующих разработок в области атмосферных зондов и Wi-Fi технологий. Развертывание системы зондов с Wi-Fi-модулями позволит обеспечить беспроводной доступ в интернет в ранее недоступных районах, что станет важным шагом в улучшении качества жизни населения и развитии научно-технического сотрудничества. |
| 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.* | 1. Отношения с потребителями: Партнерство с местными органами власти и операторами связи для интеграции системы беспроводного доступа в существующую инфраструктуру и обучения местного населения.  2. Источники дохода: Плата за предоставление услуг доступа в интернет от местных органов власти и операторов связи, продажа услуг местным предприятиям и организациям.  3. Ключевые ресурсы: Разработки и производство атмосферных зондов, оснащенных Wi-Fi-модулями, мониторинг и управление зондами, сотрудничество с операторами и властями.  4. Основные виды деятельности: Разработка и изготовление зондов, запуск зондов на различных высотах, мониторинг их работы, интеграция системы в существующую сеть, обучение населения использованию системы.  5. Ключевые партнеры: Операторы связи, местные органы власти, научные и технические организации, поставщики оборудования и материалов. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | AerialX: Компания специализируется на предоставлении беспроводного доступа в отдаленных районах.  Skyhook Wireless: предлагает услуги беспроводного доступа для удаленных и сельских районов.  Wi-Fi Pineapple: предоставляет решения для создания беспроводных сетей в труднодоступных местах.  Tp-Link AV500: Оборудование для создания беспроводных сетей на больших расстояниях.  Ubiquiti Networks: Производитель оборудования для создания беспроводных сетей. |
| 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* | 1. Задача клиента - провести некоторую деятельность через интернет = проект предоставляет доступ в интернет.  2. Боль клиента - интернет медленный или его и вовсе нет = проект предоставляет быстрый с широким покрытием доступ в интернет.  3. Выгода клиента - так как проект предполагается федеральным, то стоимость услуг не будет меняться в зависимости от региона, что позволит стабильно удерживать среднюю цену по рыку, или даже ниже. |
| 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. Наличие уникальных РИД: Проект предусматривает разработку и создание атмосферных зондов с Wi-Fi-передатчиками, которые не имеют аналогов на рынке. Это обеспечивает конкурентное преимущество перед другими компаниями, предлагающими аналогичные услуги.  2. Индустриальные партнеры: Проект предполагает сотрудничество с операторами связи, научными и техническими организациями, поставщиками оборудования и материалов, что обеспечивает доступ к ресурсам и знаниям, необходимым для успешной реализации проекта.  3. Дешевизна: Использование атмосферных зондов вместо наземных станций может снизить затраты на установку и обслуживание системы, что делает проект более привлекательным для инвесторов и заказчиков.  4. Уникальность: Проект предлагает инновационное решение проблемы доступа в интернет в удаленных регионах, что может привлечь внимание государственных органов и частных компаний, заинтересованных в развитии инфраструктуры.  5. Дефицит: в настоящее время в некоторых отдаленных регионах отсутствует доступ к интернету, что создает спрос на подобные услуги и делает проект актуальным. Вместе эти факторы создают устойчивое конкурентное преимущество и делают проект реалистичным для реализации. |
|  | **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* | Технические параметры атмосферных зондов:  – Высота полета: от 200 метров;  – Максимальная скорость: 5 м/с;  – Грузоподъемность: до 5 кг;  – Время автономной работы: до 12 часов;  – Радиус покрытия Wi-Fi: от 30 км;  – Поддержка стандартов Wi-Fi 802.11 a/b/g/n/ac;  – Возможность интеграции с другими системами связи.  Обоснование соответствия идеи тематическому направлению:  – Проект соответствует тематическому направлению, так как предполагает создание и использование атмосферных зондов позволяющих обеспечить стабильный и высокоскоростной доступ к сети, что является одним из актуальных направлений в AeroNet. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организационная структура: для реализации проекта будет создана команда из специалистов в области разработки и производства зондов, управления проектами, маркетинга и продаж, а также поддержки пользователей.  2. Производственные процессы: Производственный процесс будет включать разработку и изготовление атмосферных зондов, их тестирование и сертификацию, запуск на различных высотах и мониторинг работы.  3. Партнерские возможности: Проект предусматривает сотрудничество с операторами связи, местными органами власти, научными и техническими организациями. Возможно создание партнерств с другими компаниями для расширения рынка и привлечения дополнительных ресурсов. Финансовые параметры: для создания прототипа проекта потребуется финансирование в размере 150000 рублей. Предполагаемый срок окупаемости прототипа - 3 года. |
| 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.)* | 1. Эффективность покрытия: Использование атмосферных зондов, размещенных на разных высотах, обеспечит максимальное покрытие отдаленных районов, недоступных для наземных точек доступа.  2. Прочность и долговечность: Атмосферные зонды, оборудованные Wi-Fi-передатчиками, способны работать в экстремальных условиях, таких как сильные ветры и низкие температуры, что делает их более надежными и долговечными по сравнению с обычными точками доступа.  3. Экономическая эффективность: в отличие от традиционных решений, требующих значительных инвестиций в инфраструктуру, данный проект позволяет обеспечить беспроводной доступ в интернет с минимальными затратами, используя уже существующие атмосферные зонды.  4. Гибкость системы: Управление и мониторинг зондов может осуществляться удаленно, что позволяет оперативно реагировать на возникающие проблемы и поддерживать стабильное качество сигнала.  5. Сотрудничество с местными сообществами: Проект предполагает активное сотрудничество с местным населением и органами власти, что способствует повышению уровня доверия и принятия новой технологии.  6. Технологическое развитие: Реализация проекта будет способствовать научно-техническому сотрудничеству между различными регионами, развитию новых технологий и улучшению качества жизни людей в отдаленных регионах. |
| 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. Разработка и создание атмосферного зонда с Wi-Fi модулем: Научно-техническим решением будет являться разработка и создание атмосферного зонда, способного работать в экстремальных погодных условиях и обладающего высокой прочностью и долговечностью. Обоснование конкурентоспособности данного решения заключается в обеспечении стабильного и качественного беспроводного интернет-соединения в отдаленных и труднодоступных местах, где использование традиционных точек доступа невозможно или экономически невыгодно.  2. Запуск зондов на различных высотах: Научно-технический результат заключается в оптимизации высоты размещения зондов для обеспечения максимального покрытия отдаленных территорий. Обоснование конкурентоспособности: предоставление возможности доступа к высокоскоростному интернет-соединению на больших расстояниях и в сложных географических условиях.  3. Мониторинг и управление работой зондов: Научно-технические решения включают разработку алгоритмов и программного обеспечения для мониторинга и управления работой зондов. Обоснование: обеспечение стабильного качества сигнала и оперативное реагирование на возникающие проблемы.  4. Сотрудничество с операторами связи: Научно-техническая составляющая заключается в разработке механизмов интеграции системы беспроводного доступа в существующую телекоммуникационную инфраструктуру. Обоснование: упрощение процесса подключения и использования системы для конечных пользователей, а также снижение затрат на интеграцию.  5. Разработка и создание атмосферного зонда с Wi-Fi модулем: Научно-техническим решением будет являться разработка и создание атмосферного зонда, способного работать в экстремальных погодных условиях и обладающего высокой прочностью и долговечностью. Обоснование конкурентоспособности данного решения заключается в обеспечении стабильного и качественного беспроводного интернет-соединения в отдаленных и труднодоступных местах, где использование традиционных точек доступа невозможно или экономически невыгодно.  6. Запуск зондов на различных высотах: Научно-технический результат заключается в оптимизации высоты размещения зондов для обеспечения максимального покрытия отдаленных территорий. Обоснование конкурентоспособности: предоставление возможности доступа к высокоскоростному интернет-соединению на больших расстояниях и в сложных географических условиях.  7. Мониторинг и управление работой зондов: Научно-технические решения включают разработку алгоритмов и программного обеспечения для мониторинга и управления работой зондов. Обоснование: обеспечение стабильного качества сигнала и оперативное реагирование на возникающие проблемы.  8. Сотрудничество с операторами связи: Научно-техническая составляющая заключается в разработке механизмов интеграции системы беспроводного доступа в существующую телекоммуникационную инфраструктуру. Обоснование: упрощение процесса подключения и использования системы для конечных пользователей, а также снижение затрат на интеграцию. |
| 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* | В процессе распланировки |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Для продвижения проекта необходимо использовать социальные сети, такие как Vk, Одноклассники, ЯRUS и другие. Это позволит быстро и эффективно распространить информацию о проекте среди широкой аудитории, а также привлечь внимание СМИ и влиятельных лиц.  2. Следует активно использовать онлайн-платформы для привлечения инвестиций, такие как Kickstarter, Boomstarter и др. Они позволяют собрать средства на реализацию проекта и привлечь внимание потенциальных спонсоров.  3. Оффлайн-мероприятия, такие как конференции, выставки и семинары, также могут быть полезны для продвижения продукта. Они помогут установить контакты с потенциальными партнерами и клиентами.  4. Для успешного продвижения продукта важно разработать качественный контент, который будет интересен и полезен целевой аудитории. Это могут быть обучающие видео, статьи, блоги и т.д.  5. Не стоит забывать и о традиционных методах продвижения, таких как реклама в СМИ, печатная реклама и т.п. Однако, в условиях современного мира, акцент следует делать на использовании цифровых каналов продвижения. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Интернет-магазины и маркетплейсы (Ozon, Wildberries, Авито, и т. д.) - они предоставляют широкий охват аудитории и возможность продавать товар по всей стране.  2. Специализированные магазины электроники и технологий - они имеют опыт работы с высокотехнологичными товарами и могут помочь в продвижении продукта.  3. Прямые продажи через веб-сайт или социальные сети - этот канал позволяет напрямую взаимодействовать с клиентами и получать обратную связь.  4. Участие в выставках и конференциях — это возможность продемонстрировать продукт потенциальным клиентам и партнерам. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема заключается в отсутствии стабильного и быстрого интернет-соединения в отдаленных регионах страны. Это не только ограничивает доступ к информации и образовательным ресурсам, но и затрудняет развитие бизнеса и технологий в этих областях. |
| 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. Обеспечение стабильного и быстрого доступа к интернету в удаленных районах.  2. Улучшение доступа к образовательным ресурсам и информации для местного населения.  3. Создание условий для развития бизнеса и технологий в отдаленных областях.  4. Упрощение доступа к интернету для туристов и путешественников.  5. Развитие научно-технического сотрудничества и обмена знаниями между различными регионами страны. |
| 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 отсутствия стабильного и быстрого интернета в отдаленных регионах — это население этих регионов, которое испытывает трудности с доступом к информации, образованию и развитию бизнеса. Мотивация для решения этой проблемы у населения может быть различной - от улучшения качества жизни до развития бизнеса и технологий. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проект “Архипелаг Aer-Wi-Fi” решает проблему отсутствия стабильного и быстрого интернета в отдаленных регионах страны путем создания и внедрения атмосферных зондов, оснащенных Wi-Fi модулями. Эти зонды будут размещены на разных высотах для максимального покрытия и обеспечат доступ к высокоскоростному интернету для местных жителей и туристов. |
| 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.* | В настоящее время, в России существует значительный спрос на доступ к интернету в отдаленных районах, особенно в сельской местности и малонаселенных пунктах. По данным Росстата, в городах доступ к интернету отсутствует у 24% домохозяйств, а в сельских населенных пунктах — у 43,5%. Это создает огромный потенциал для роста и масштабирования бизнеса.  С технической точки зрения, проект “Архипелаг Aer-Wi-Fi” может быть реализован с использованием уже существующих технологий и решений. Например, можно использовать готовые атмосферные зонды, оснащенные Wi-Fi оборудованием, которые можно запустить на разных высотах. Мониторинг и управление зондами может осуществляться через специальное программное обеспечение или облачные сервисы.  Для интеграции системы с существующей инфраструктурой необходимо будет сотрудничать с операторами связи и местными властями. Обучение местного населения использованию системы беспроводного интернета может быть организовано через местные образовательные учреждения или путем предоставления обучающих материалов и инструкций.  В целом, проект “Архипелаг Aer-Wi-Fi” имеет большой потенциал для развития и масштабирования. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **1. Расширение зоны покрытия: после успешного запуска зондов в тестовом режиме, необходимо расширить зону покрытия, установив дополнительные зонды в других отдаленных районах страны.**  **2. Улучшение технических характеристик: необходимо постоянно совершенствовать технические характеристики зондов, чтобы обеспечить более стабильное и быстрое соединение.**  **3. Внедрение новых технологий: нужно следить за развитием технологий в области беспроводного доступа и внедрять новые технологии в систему, чтобы улучшить качество связи.**  **4. Сотрудничество с другими организациями: Проект может сотрудничать с другими организациями, такими как научные институты, университеты и телекоммуникационные компании, для обмена опытом и знаниями.**  **5. Привлечение инвестиций: для дальнейшего развития проекта необходимо привлекать инвесторов, которые могут помочь в финансировании новых разработок и расширении зоны покрытия.**  **6. Обучение и поддержка пользователей: важно проводить обучение пользователей по использованию системы и предоставлять техническую поддержку для решения возникающих проблем.**  **7. Создание мобильного приложения: Разработка мобильного приложения, которое позволит пользователям легко подключаться к сети и управлять своими настройками. 8. Интеграция с другими сетями: Интеграция системы с другими сетями, такими как сотовые сети или спутниковый интернет, для улучшения качества связи и расширения зоны покрытия.** |  |  |

**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-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

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |