Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",  ИНН 6165033136 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | HackingLife |
| 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.* | Мобильное приложение для развития soft-skills для детей от 6 до 14 лет. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| 4 | **Рынок НТИ** | NeuroNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект (ИИ) |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1753488  - Leader ID: 3095235  - ФИО: Штром Юлия Станиславовна  - Телефон: +7 (951) 512-51-14  - Почта: shtrom.ys@gs.donstu.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **№** | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | Должность  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | **1** | U1753488 | 3095235 | **Штром Юлия Станиславовна** | CEO, спикер | +7 (951) 512-51-14  shtrom.ys@gs.donstu.ru | **-** | **-** | | **2** | U1753493 | 4585294 | **Кацило Ярослав Дмитриевич** | Маркетолог | +79188056297  kaciloaroslav6@gmail.com | **-** | **-** | | **3** | U1753489 | 4967533 | **Кабаргина Марина Васильевна** | Генеральный директор | +79281900242  kabargina.mv@gs.donstu.ru | **-** | **-** | | **4** | U1752635 | 4283394 | **Аникеев Артем Андреевич** | Разработчик | +79187647934  anikeeff.arteom2016@yandex.ru | **-** | **-** | | **5** | U1753513 | 4585702 | **Моргунов Алексей Максимович** | Бизнес-аналитик | +79885016410  lm9635275131@gmail.com | **-** | **-** | | **6** | U1753735 | 4585320 | **Семкин Дмитрий Павлович** | Разработчик | +7-964-900-84-04  dmitry.semkin@gmail.com | **-** | **-** | | |
|  | **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* | Сюжетная интерактивная игра нелинейного типа, реализуемая за счет искуственного интеллекта для детей 6+, развивающая такие soft skills у детей, как:   * эмоциональный интеллект * концентрация и внимание * критическое мышление * логика * финансовая грамотность * цифровая грамотность     Цели:   * Повысить развитие soft skills * Распростаранить самообучение     Задачи:   * Создать игру для развития “мягких навыков”   Потенциальные потребительские сегменты:   * Родители детей от 6 до 14 лет * Производители умных детских столов * Частные школы и детские сады * Дети от 6 до 14 * Педагоги и психологи * Семьи, которые хотят быть престижными и модными |
|  | **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* | Сюжетная интерактивная игра нелинейного типа HackingLife   * Подписка на приложение * Продажа лицензий для производителей умных столов |
| 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* | В современном мире “гибкие навыки” имеют важную роль на каждом этапе жизни человека, но   * развитие soft skills падает с каждым годом * soft skills у ребенка в школе не развивают * дети чаще имеют девиантное поведение * родителям сложно воспитывать детей, так как они непослушные |
| 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.)* | Сектор рынка: B2B, B2C   * Родители, заинтересовнанные в развитии soft skills у детей от 6 до 14 лет * Производители умных детских столов * Частные школы и детские сады * Дети от 6 до 14, ~~которые любят играть в компьютерные игры и ищут для себя что-то новое~~ * Педагоги и психологи * Семьи, которые хотят быть престижными и модными |
| 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* | Игра реализуемая за счет искуственного интелекта, который моделирует ситуации, позволяющие осуществлять выбор тем самым, предлагая пути решения данных задач, с помощью которых ребенок развивает soft skills |
| 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:  Формирование способности обучаться самостоятельно, при этом развивать “гибкие навыки”   * Формирование основных понятий о финансовой грамотности и безопасного пользования ПК. * Взращивание эмоционального интеллекта * Закладывание основ морали и этики * Индивидуальная программа развития навыков     Отношения с клиентами:  ~~Персональная поддержка при покупке через наш официальный сайт. А также по отдельным вопросам в сфере продвижения и поддержки ребёнка в игре. Самообслуживание при покупке на торговых площадках~~  ~~Отношения с партнерами:~~  ~~Продажа лицензии на пользование развивающим приложением.~~    ~~Каналы сбыта и продвижения:~~   * ~~Сайт, на котором можно ознакомиться с подробной информацией о приложении и приобрести его.~~ * ~~Торговые площадки игр и приложений~~ * ~~Реклама в интернете (Яндекс.Дзен, ВКонтакте, Одноклассники и т.д.)~~ * ~~Реклама и коллаборации с крупными детскими блоггерами~~   ~~-Частные детские сады~~  ~~-Частные учебные завед~~ |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | * Фоксфорд * Ukids * SkillBox * Talentsy * KIDSKEY |
| 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* | Проект HackingLife решает проблему родителей детей от 6 до 14 лет в области развития soft skills в ситуации, когда школа не уделяет большую роль этим важным навыкам, путем внедрения приложения по их выработке с индивидуальным треком обученя ребенка на основе искуственного интеллекта. |
| 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* | Конкурентное преимущество нашего продукта заключается в том, что он реализуем за счет искуственного интеллекта, что позволяет индивидуализировать программу обучиения под возраст и уровень знаний, уже имеющихся у ребенка, для возможности дальнейшего развития. Также это приложение не сможет вызвать отвращене у детей, так как мы планируем позицианировать его как интересную игру, в процессе которой они смогут обучаться самостоятельно.  Наши конкуренты представляют себя изначально сторого образовательные платформы для получения soft skills и hard skills с помощью преподавателя, видео или типовых тестов.  Потенциальная прибыльность проекта обосновывается тем, что тенденция по улучшению качества и эффективности образования растет также как и тенденция по развитию “гибких навыков” |
|  | **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* | Приложение для развития soft-skills включает в себя ИИ, который генерирует различные жизненные ситуации с выбором действий. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:   * Создание команды специалистов в области разработки приложений, педагогики и маркетинга. * Разработка внутренних процессов, включая управление проектами, обеспечение качества и поддержку клиентов. * Установление целей и задач для команды, а также организация системы мотивации.   Производственные параметры:   * Разработка и создание приложения развиваюoего soft skills у детей, включая интерфейс, функциональность и контент. * Тестирование и улучшение приложения на основе обратной связи от пользователей. * Обновление и модернизация приложения в соответствии с требованиями рынка и новыми технологиями.     Финансовые параметры:   * Проведение маркетинговых исследований для определения спроса на приложение и его конкурентоспособности. * Разработка ценообразования и стратегии продаж, включая определение лицензионных моделей и партнерских возможностей. * Планирование бюджета и управление финансовыми ресурсами для обеспечения роста и развития бизнеса.     Мы видим возможности партнерства с другими организациями, которые имеют опыт в области образования и разработки приложений для детей. Это может включать партнерство с образовательными учреждениями, или компаниями, специализирующимися на создании образовательных ресурсов. Партнерство может предоставить доступ к новым рынкам и клиентам, а также дополнительные ресурсы для развития и продажи приложения. |
| 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 наше приложение внедрён ИИ, это самое главное отличие от наших конкурентов, также приложение кроссплатформенное, мало у кого такие приложения как у нас. |
| 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* | Наше приложение включает в себя ролевой геймплей с выборами, которые влияют на игровой процесс.  Ситуации и связанные с ними выборы генерируются с помощью ИИ ChatGPT 4.0.  В приложении также есть статистика выборов, которую могут посмотреть родители. |
| 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* | Наш продукт находится на стадии TRL 2, у нас сформулирована техническая концепция проекта и установлены возможные области применения разработки. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Наш проект соответствует программе ДГТУ “Приоритет 2030”, который включает в себя направление по теме развития soft skills.  Основные направления в развитии дошкольного образования формируются, развиваются и функционируют в соответствии с основными задачами модернизации образования, которое рассматривается сегодня как важный стратегический источник развития современного российского общества и является одним из приоритетных национальных проектов. Развитие дошкольного образования, как в традиционных, так и в новых формах, является одной из главных задач государства. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | * ~~Реклама в интернете (Яндекс.Дзен, ВКонтакте, Одноклассники, Ютуб и т.д.)~~ * ~~Реклама и коллаборации с крупными детскими блоггерами~~   Определив целевую аудиторию и проанализировав ее, мы сделали вывод, что больше всего времени они проводят на приведенных выше интернет ресурсах, поэтому размещение и осуществление рекламы будет реализовываться именно таким образом. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | * ~~Сайт, на котором можно ознакомиться с подробной информацией о приложении и приобрести его.~~ * ~~Торговые площадки игр и приложений~~ |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В школе уделяют большее внимание дисциплине и выработке hard skills, при этом soft skills детей страдает. Родители, в большинстве, не осведомлены о важности “гибких навыков”, поэтому не развивают их. Из-за этого дети часто не имеют необходимых базовых навыков коммуникации, критического мышления и т.д. для жизни в современном мире. Кроме того, высока тенденция детского девиантного поведения, с которым сложно справится родителям, учителям и окружающему их коллективу. Также тяжело из-за этого самим детям, например: частые конфликты со сверстниками, приводящие к тому, что ребенок замыкается в себе, таким образом, его социализация страдает. |
| 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* | Наше приложение повысит уровень soft skillsу детей. С помощью него они смогут научиться правильно распоряжаться деньгами, безопасно пользоваться интернетом. Также они научаться понимать свои и чужие эмоции и чувства. Благодаря этому они смогут контролировать или показывать свои чувства и эмоции тогда, когда это нужно и возможно, учитывая обстоятельства, такие как: Где? С кем? . Дети смогут чаще проявлять инициативу в коллективе, тем самым, развивая лидерские качества, критическое мышление, навык эффективной коммуникации. Что в будущем облегчит ему задачу по достижению каких либо целей. Это также поможет и родителям выстроить доверительные отношения с ребенком, что позволит облегчить его воспитание. |
| 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)* | Большая часть родителей заботиться о своих детях и желает им лучшего. Чтобы обеспечить им достойное будущее, престижное место в обществе и должность нужно развивать в детях уверенность, эмоциональный интеллект и базовые навыки финансовой и компьютерной грамотности. Наше приложение также поможет родителям облегчить воспитание ребенка, позволит решить проблему, связанную с падением уровеня soft skills в целом и девиантным поведением детей. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Играя в наше приложение, ребенок начинает обучаться самостоятельно, приобретает или же повышает уровень развития “гибких навыков ”, так как все ситуации, модулируемые искуственным интеллектом направленны именно на эту сферу знаний. Он учится анализировать, как его решения повлияли на исход событий и почему, делает для себя определенные выводы и двигается дальше с уже накопленным “опытом”, который в будущем может приметь в реальной жизни, так как сюжет игры будет максимально приближен к базовым ситуациям, с которыми ребенок чаще всего сталкивается в школе, дома, с друзьями и т.д. То есть через имитацию опыта будет осуществляться развитияе soft skills. |
| 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.* | Мы ориентированы на жителей стран СНГ, преимущественно на Россию. Наши потенциальные покупатели и клиенты – это родители детей от 6 до 14 лет, с среднем и выше среднего уровнем дохода. Преимущественно это женщины(иногда мужчины) ±25-±45 лет. Это те люди, которые осведомлены о тендециях развития психологии и педагогики, ищут новые пути улучшенного и эффективного воспитания детей. Также это могут быть люди, знающие интересы современных детей(компьютерные игры) и стремящиеся модернизировать эту деятельность из исключительно развлекательной в образовательно-развлекательную.  Педагоги и психологи, частные сады и школы. Это люди/компании, которые поддерживают геймификацию в образовании, стремящиеся дать знания, навыки и помощь детям через наиболее интересный подход.  Дети от 6 до 14 лет, которые ищут новые и интересные игры. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1.Улучшение продукта  2.Привлечение инвестиций  3.Развитие команды: расширение команды, чтобы удовлетворить растущие потребности стартапа и обеспечить профессиональное развитие сотрудников.  4.Создание партнерств  Выход на новые рынки: Рассмотрите возможность выхода на новые рынки или отрасли, которые могут предоставить дополнительные возможности для роста вашего стартапа.  5.Маркетинг и продвижение |

**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/programmastart/  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.* | Коллектив:   * проектный менеджер (коммуникабельность, гибкость, креативность, критическое мышление) * Front-end разработчик  (JavaScript и TypeScript) * Back-end разработчик (PHP, Python, .NET) * Дизайнер (Figma, Sketch, Photoshop) * QA инженер, тестировщик (TestComplete, Selenium и подобных инструментов, язык SQL, понимание принципов работы баз данных, умение провести нагрузочное тестирование) * Маркетолог, бизнес-аналитик (Кроме знания основных инструментов интернет-маркетинга и аналитики - Google Analytics, Ahrefs, ROIStat, GoogleAds - специалист должен разбираться в PR-е, ASO, генерации контента.)   Технческое оборудование:   * компьютеры * лицензия на использование приложений |
| 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.* | Партнёры для продажи   * Steam - онлайн-сервис цифрового распространения компьютерных игр и программ, разработанный и поддерживаемый компанией Valve. * Play market - магазин приложений от Google, позволяющий владельцам устройств с Android устанавливать приложения. * App Store - Магазин приложений, раздел онлайн-магазина iTunes Store, содержащий различные приложения для мобильных смартфонов iPhone, плееров iPod Touch и планшетов iPad, а также для персональных компьютеров Mac и ноутбуков MacBook.   Партнёры для рекламы:   * Яндекс Директ - это система, которая нужна для размещения контекстной и медийной рекламы на страницах «Яндекса» и его партнеров. * MyTarget - рекламная платформа mail.ru. Она охватывает принадлежащие компании сервисы: Вконтакте, Одноклассники, Мой мир и другие сервисы mail.ru.   ВКонтакте   * Точка Реклама - Специальный сервис для предпринимателей, который поможет быстро настроить рекламу и легко управлять ею на разных площадках для бизнеса, даже если вы никогда раньше этим не занимались. Автоматические алгоритмы подбирают наиболее подходящую вам целевую аудиторию и формируют эффективные рекламные объявления. * Различные блогеры. От блогеров с площадки YouTube, до блогерш-мам с тиктока.   Другие партнёры:   * Частные детские сады и школы * Производители умных столов/досок |
| 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 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**  Индивидуальный предприниматель  Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе**  **и инновационной деятельности**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |