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\*** | Car Club |
| 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.* | Наш проект представляет инновационную мобильную платформу, которая изменит взгляд на аренду автомобилей. Мы стремимся создать уникальное пространство, где владельцы автомобилей могут предоставлять свои транспортные средства для аренды, а арендаторы могут легко находить и бронировать автомобили, соответствующие их потребностям. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| 4 | **Рынок НТИ** | AutoNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1752177  - Leader ID  - Уютов Кирилл Викторович  - +7 (928) 757-29-80  - k.uyutov@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** | **ID 4503538 • Исаков Илья Андреевич • 89897735753 • ilaisakov813@gmail.com**  **ID 4379661 • Тинчурина Амина Эльдаровна • +7 (999) 695-85-21 • annatinchurins@yandex.ru** |  |  |  |  |  |  | | **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* | Наш проект представляет инновационный подход к каршерингу, позволяя владельцам личных автомобилей сдавать их в аренду через удобное мобильное приложение. Это создает дополнительные источники дохода для владельцев, обеспечивает удобный доступ к разнообразным автомобилям для арендаторов и способствует эффективному использованию автопарка. С технологическими инновациями, партнерствами с автопроизводителями и фокусом на экологической устойчивости, мы создаем уникальное сообщество, объединяя потребности владельцев и арендаторов в инновационном мобильном пространстве. |
|  | **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* | Каршеринг P2P. Люди у которых есть личный автомобиль могут сдать в наш сервис свой транспорт для заработка. Другие пользователи сервиса могут взять автомобиль в аренду используя приложение на телефоне |
| 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* | Проблема передвижения будет решена для людей приезжих из другого города или страны.  Для людей которые уехали в командировку или имеют несколько машин могут начать зарабатывать(пассивно) на своем автомобиле |
| 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.)* | Люди без личного автомобиля: Это могут быть студенты, молодые люди, люди, предпочитающие использовать общественный транспорт, но время от времени нуждающиеся в автомобиле для поездок за город или по делам.  Люди, приезжающие в другой город или страну: Туристы, путешественники или даже деловые партнеры, которые предпочитают иметь свободу передвижения, не связанную с арендой автомобиля от больших компаний.  Владельцы нескольких автомобилей: Это могут быть семьи или люди, у которых есть несколько автомобилей, один из которых часто простаивает. Они могут заинтересоваться возможностью заработка на своих дополнительных машинах.  Путешественники, находящиеся в командировке: Люди, временно проживающие в другом городе или стране по работе или учебе и предпочитающие использовать машину для своей мобильности.  Люди, ищущие дополнительный заработок: Владельцы автомобилей, желающие заработать дополнительные деньги, предоставляя свои машины в аренду через наш сервис. |
| 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* | Разработка мобильного приложения: Создание интуитивно понятного и удобного в использовании приложения для пользователей с функциями бронирования, оплаты, общения между владельцами и арендаторами.  Технология P2P каршеринга: Разработка алгоритмов и платформы для прямого взаимодействия между владельцами и арендаторами, обеспечивающая безопасность, прозрачность и удобство процесса аренды.  Система управления бронированиями и расписанием: Автоматизированная система управления, позволяющая владельцам машин эффективно управлять доступностью своих автомобилей для аренды.  Алгоритмы проверки идентификации и безопасности: Технологии аутентификации и проверки личности пользователей, обеспечивающие безопасность для обеих сторон сделки.  Система обратной связи и оценок: Механизм для оценки пользователей и автомобилей, позволяющий установить репутацию и надежность участников сервиса.  Аналитика и искусственный интеллект: Использование AI для анализа предпочтений пользователей, оптимизации ценообразования и предоставления персонализированных рекомендаций.  Интеграция платёжных систем: Разработка безопасной и надёжной системы оплаты, включая интеграцию различных платёжных методов.  Маркетинговые и исследовательские аналитические инструменты: Использование инструментов аналитики для изучения рынка, потребностей пользователей и оценки эффективности маркетинговых стратегий.  Управление данными и защита информации: Разработка системы хранения данных с фокусом на безопасности и конфиденциальности информации. |
| 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.* | Планируется взимание комиссионных сборов с каждой успешной аренды через платформу. Это может быть фиксированная сумма или процент от стоимости аренды, которая будет источником основного дохода для сервиса.  Для создания ценности предполагается привлечение владельцев автомобилей, предлагая им возможность заработка на своих машинах через аренду. Разработка удобных инструментов управления доступностью автомобилей и привлекательных условий для владельцев.  Акцент на удобстве использования приложения для арендаторов с широким выбором автомобилей, прозрачным процессом бронирования и оплаты, а также высоким уровнем безопасности и надёжности.  Финансирование может осуществляться за счёт собранных комиссий с аренды, инвестиций, венчурного капитала или других источников финансирования для расширения и улучшения платформы.  Основным каналом продвижения и сбыта продукта будет являться мобильное приложение. Дополнительные стратегии могут включать в себя целевой маркетинг, рекламу в онлайне и офлайне, а также партнёрства с туристическими или коммерческими компаниями для расширения аудитории. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | “RentRide” “GetaRent” “AutoBnB” “Рули”, “Делимобиль”, “ЯндексДрайв” |
| 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* | Наши пользователи — это не просто пассажиры, а участники сообщества, где каждый может найти свой уникальный опыт перемещения. Мы предлагаем не просто автомобили, а новый уровень свободы и гибкости в каждой поездке. |
| 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* | -Уникальная Модель Каршеринга: Предлагаем уникальную возможность сдачи в аренду личных автомобилей, расширяя выбор и создавая дополнительные источники дохода для владельцев.  -Доступ к Новым Автомобилям: Партнерства с автопроизводителями обеспечивают нас новыми моделями и выгодными предложениями.  -Технологические Инновации: Используем умные технологии для повышения безопасности и удобства.  -Экономическая Эффективность: Модель оптимизации автомобильного парка снижает стоимость аренды, делая нас конкурентоспособными.  -Партнерства с Автопроизводителями: Партнерства обеспечивают доступ к новым моделям и специальным предложениям.  -Фокус на Экологической Устойчивости: Содействуем сокращению автомобилей на дорогах, соответствуя трендам ответственного потребления.  -Управление Репутацией и Доверием: Системы проверки личности и страхования создают надежную репутацию.  -Доступ к Данным и Аналитике: Анализ данных обеспечивает персонализированные предложения и улучшает обслуживание. |
|  | **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* | **Мобильное Приложение:**   * Интуитивно понятный интерфейс для владельцев и арендаторов. * Функционал бронирования, оплаты, истории поездок и обратной связи.   **Онлайн-Платформа и Бронирование:**   * Веб-платформа для управления аккаунтом, бронирования и аналитики. * Алгоритмы оптимизации бронирования и учета предпочтений пользователей.   **Система Оплаты и Финансов:**   * Безопасная система онлайн-оплаты и ценообразования. * Интеграция с платежными системами и банковскими сервисами.   **Экосистема Данных и Аналитика:**   * Система сбора данных о пользовании автомобилями для анализа и улучшения сервиса. * Алгоритмы машинного обучения для персонализированных рекомендаций и предсказаний.   **Системы Связи и Уведомлений:**   * Автоматизированные системы уведомлений о статусе бронирования, автомобильных событиях и акциях. * Средства связи для оперативного взаимодействия с поддержкой и урегулирования вопросов. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные Параметры:  - Высококвалифицированная команда с опытом в сфере мобильных платформ, технологий и автомобильной индустрии.  - Руководство, разработчики, специалисты по маркетингу, операции и поддержке клиентов.  Производственные Параметры:  - Мобильное приложение, системы безопасности и управления автопарком.  - С автопроизводителями для доступа к новым моделям.  Финансовые Параметры:  - Комиссии от аренды, партнерские отношения, дополнительные услуги.  - Прогнозируемая прибыль оценивается на основе увеличения числа владельцев и арендаторов.  - Разработаны на основе роста клиентской базы и партнерств. |
| 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.)* | Уникальная Модель Бизнеса: Наш подход к каршерингу, включая возможность сдачи в аренду личных автомобилей, предоставляет уникальные источники дохода и привлекает разнообразных пользователей.  Технологические Инновации: Применение умных технологий в обеспечении безопасности, аналитике и управлении автопарком создает привлекательный и современный сервис.  - Наше сотрудничество с автопроизводителями обеспечивает доступ к новым моделям и выгодным предложениям, что расширяет наш автопарк.  - Оптимизация использования существующих автомобилей снижает стоимость аренды и делает нас привлекательными для широкой аудитории.  - Наш вклад в сокращение автомобилей на дорогах соответствует трендам ответственного потребления и привлекает экоосознанных клиентов.  - Активное использование данных позволяет нам создавать персонализированные предложения и улучшать качество обслуживания, что является ключевым конкурентным преимуществом. |
| 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* | Разработка инновационного мобильного приложения с использованием современных технологий программирования и пользовательского интерфейса. Большой функционал который позволяет осуществить процесс бронирования. Внедрение алгоритмов машинного обучения и аналитики данных помогает создать персонализированный опыт для пользователей и повысить эффективность использования автопарка. |
| 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* | Проработанная Идея: Идея каршеринга с участием личных автомобилей проработана и четко сформулирована.  Проект Привлек Интерес: Проект вызвал интерес у потенциальных владельцев и арендаторов автомобилей. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Соответствие проекта научным и научно-техническим приоритетам проявится в создании инновационной платформы для аренды автомобилей, основанной на передовых технологиях веб-разработки и информационных систем. Интеграция современных решений для безопасности, удобства пользователей и эффективной системы поиска автомобилей. Эффективное использование алгоритмов аналитики данных и машинного обучения также будет способствовать персонализации и повышению эффективности платформы. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | -Наружная реклама  -Реклама в автосервисах  -Реклама в приложениях  -Сайт-визитка  -Сарафанное радио  -Партнерство с автосалонами  -Поисковая оптимизация (SEO)  -Контент-маркетинг  -Участие в мероприятиях и ярмарках |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мобильные приложения: Основной канал сбыта будет представлен через мобильные приложения для iOS и Android. Пользователи смогут легко загрузить приложение из App Store или Google Play и использовать его для поиска, бронирования и аренды автомобилей.  Онлайн-платформа: Создание веб-версии платформы для доступа через веб-браузер также может быть дополнительным каналом сбыта, обеспечивая доступность для пользователей без мобильных устройств или предпочитающих использовать веб-интерфейс.  Партнёрства с туристическими и транспортными компаниями: Установление партнерских отношений с туристическими агентствами или транспортными компаниями может быть эффективным каналом для привлечения новых пользователей. Это позволит предлагать наш сервис как удобную альтернативу для аренды автомобилей для их клиентов.  Маркетинг и реклама: Использование целевого маркетинга и рекламы через социальные сети, поисковые системы, партнёрские программы, а также размещение объявлений о сервисе на популярных платформах и туристических сайтах.  Реферальные программы и сарафанное радио: Создание программы поощрения пользователей за привлечение новых клиентов через реферальные программы или стимулирование сарафанного радио среди существующих пользователей. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 10* | Современные города сталкиваются с рядом проблем в сфере транспорта, которые могут быть решены инновационным подходом. Одной из ключевых проблем является неэффективное использование автопарка, в частности, личных автомобилей. Множество владельцев сталкиваются с проблемой, когда их автомобиль простаивает в течение большей части времени, в то время как другие люди испытывают сложности с доступом к транспорту в нужный момент.  Также существуют проблемы, связанные с дополнительным заработком и необходимостью нахождения безопасного и удобного способа аренды автомобиля. Те, кто не владеет автомобилем, сталкиваются с ограничениями в выборе транспортных средств и иногда вынуждены использовать неудобные альтернативы.  Таким образом, существует потребность в инновационном решении, которое позволит эффективнее использовать существующие автомобили, обеспечивать дополнительный заработок для владельцев, и в то же время предоставлять удобные и доступные варианты аренды для тех, кто не владеет автомобилем. Создание платформы, объединяющей эти потребности, решает сложившиеся проблемы и вносит инновацию в сферу транспорта и мобильности. |
| 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* | Наш стартап решает несколько ключевых проблем. Во-первых, мы делаем транспорт более доступным для приезжающих из других мест. Наша платформа позволяет легко находить и арендовать автомобили без необходимости приобретения собственного транспорта или использования сложных систем аренды. Владельцы автомобилей, во-вторых, могут эффективно использовать свои машины, предоставляя их в аренду через наш сервис, что превращает простаивание автомобилей в источник дополнительного дохода. Третье, мы предоставляем гибкий график аренды, что делает использование автомобилей более удобным, а также обеспечиваем безопасность и надежность процесса аренды через механизмы проверки и оценки всех участников нашей платформы. |
| 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 - Приезжающие и владельцы автомобилей:  • Приезжающие:  • Мотивация: Недостаток доступных транспортных средств, что затрудняет передвижение по незнакомой местности, вызывает потребность в удобном и доступном транспорте.  • Возможности решения: Использование нашей мобильной платформы позволит им быстро находить и арендовать автомобили в нужном месте и время, обеспечивая удобство и гибкость в передвижении.  • Владельцы автомобилей:  • Мотивация: Использование своего автомобиля как источника пассивного дохода.  • Возможности решения: Предложение нашей платформы для аренды автомобилей поможет им начать зарабатывать, предоставляя возможность сдать свои автомобили в аренду через наше приложение, что решит проблему простоя автомобилей и превратит их в источник дохода. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Удобная аренда транспорта:  • Мобильное приложение: Пользователи могут легко и быстро находить доступные автомобили в нужном месте и времени через интуитивно понятное мобильное приложение.  • Гибкий график: Возможность аренды на часы, дни или даже дольше дает пользователям гибкость использования автомобилей по своему расписанию.  Разнообразие и выбор:  • Широкий выбор автомобилей: Платформа предлагает разнообразие автомобилей разных классов и моделей, чтобы соответствовать различным потребностям и предпочтениям клиентов.  Пассивный заработок для владельцев:  • Удобство предоставления автомобилей в аренду: Владельцы могут легко добавить свои автомобили на платформу и зарабатывать на них, предоставляя возможность аренды другим пользователям.  Безопасность и уверенность:  • Проверенные профили и отзывы: Система оценок и отзывов создает доверие между пользователями, позволяя им выбирать надежные автомобили и владельцев с хорошей репутацией. |
| 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.* | **Сегмент и Доля Рынка:**  -Целевая Аудитория: Владельцы личных автомобилей и те, кто ищет гибкие и удобные варианты аренды.  -Доля Рынка: Оценка потенциала рынка на основе анализа существующего спроса и конкурентного ландшафта.  **Возможности для Масштабирования:**  -Географическое Расширение: Планы по поэтапному расширению в различные города и регионы.  -Партнерства: Развитие стратегических партнерств с автопроизводителями и сервисами для расширения автопарка и улучшения предложений.  **Детальное Обоснование:**  -Инновационная Модель Бизнеса: Комбинация уникальной модели сдать/взять в аренду и технологических инноваций привлекает разнообразную аудиторию.  -Экономическая Выгода: Для владельцев — дополнительный заработок, для арендаторов — экономия относительно традиционных каршерингов.  -Экологическая Устойчивость: Соответствие трендам ответственного потребления привлекает клиентов с учетом экологических аспектов. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Дорожная карта |

**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.* | Директор Ведущий дизайнер  Ведущий маркетолог Ведущий клиентской поддержки  PR-директор  Директор транспортного департамента |
| 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 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **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.** |