**ПАСПОРТСТАРТАП-ПРОЕКТА**

[https://pt.2035.university/project/creative-youth](https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fpt.2035.university%2Fproject%2Fcreative-youth&cc_key=)*(ссылканапроект) 16.12.23(датавыгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименованиеобразовательнойорганизации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| КарточкаВУЗа(поИНН) | 6027138617 |
| РегионВУЗа | Псковская область |
| Наименованиеакселерационнойпрограммы | «Акселератор ПсковГУ» |
| ДатазаключенияиномерДоговора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯИНФОРМАЦИЯОСТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Названиестартап-проекта\*** | | | | | | Creative youth | | | |
| **2** | **Темастартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основаннойнаТехнологическихнаправленияхв соответствии с перечнем критических*  *технологийРФ,РынкахНТИиСквозных технологиях.* | | | | | | Развитие творческого потенциала студентов, при помощи курсов и бота, помогающего продуктивно совмещать учебу с творческой деятельностью | | | |
| **3** | **Технологическоенаправлениев**  **соответствиисперечнемкритических технологий РФ\*** | | | | | | Технология информационных систем | | | |
| **4** | **РынокНТИ** | | | | | | EduNet— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Технологии хранения и анализа данных | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯОЛИДЕРЕИУЧАСТНИКАХСТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидерстартап-проекта\*** | | | | | | * UntiID U1215471 * LeaderID ID 4291829 * ФИО Худайбердыева Ирина Муратовна * Телефон 89113540712 * Почта irahudaiberdieva6119@gmail.com | | | |
| **7** | **Командастартап-проекта(участникистартап-проекта,которыеработаютврамкахакселерационной программы)** | | | | | | | | | |
|  | № | UntiID | LeaderID | ФИО | Рольвпроекте | | Телефон, почта | Должность (приналичии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) |
| 1 | U1751475 | ID 4507582 | Андрюшкевич Алина Антоновна | Интегратор | | 89532306030 |  | Создание проекта по дисциплине |
| 2 | U1215471 | ID 4291829 | Худайбердыева Ирина Муратовна | Кастомизатор | | 89113540712 |  | Создание проекта по дисциплине |
| 3  4 | U1729412  U1751477 | ID 450795  ID4507613 | Соломенникова Анна Геннадиевна  Брилева Полина Андреевна | Администратор  Руководитель | | 89215202899  899922924672 |  | Создание проекта по дисциплине  Создание проекта по дисциплине |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ПЛАНРЕАЛИЗАЦИИСТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотацияпроекта\***  *Указывается краткая информация (не более 1000знаков,безпробелов)остартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемыерезультаты,областиприменения результатов, потенциальные*  *потребительскиесегменты* | 1. Цель проекта: направить проект на развитие Вашего потенциала в Вашей сфере, на создание Вашего личного бренда и продвижение социальных сетей.  2. Задачи проекта: - проанализировать актуальность поставленной проблемы -исследовать потенциальных конкурентов -создать платформы  3. Ожидаемые результаты: реализация создания курса и бота для помощи студентам в их творческой сфере  4. Области применения результатов: Платформа будет использоваться среди студентов  5. Потребительские сегменты: - студенты, которые хотят развиваться в творческой сфере |
|  | **Базоваябизнес-идея** | |
| 9 | **Какойпродукт(товар/услуга/устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информацияопродукте,лежащемвоснове стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Наши курсы, тренинги и бот помогут студентам грамотно спланировать учебно-рабочий день, чтобы получить максимум продуктивности от всех своих занятий |
| 10 | **Какуюичью(какоготипапотребителей) проблему решает\***  *Указываетсямаксимальноиемкоинформация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Наш проект поможет решить проблему медленного развития своего творческого потенциала |
| 11 | **Потенциальныепотребительскиесегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик(детализацияпредусмотренав части3даннойтаблицы):дляюридическихлиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребленияит.д.;географическое*  *расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Катя,20 лет  Учится в ПсковГУ на 3 курсе, так же она начала заниматься своим хобби, макияжем. И ей тяжело организовать свой день, чтобы не принести ущерб учебе и продолжать развиваться в сфере макияжа |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно- техническихрешенийсихкраткимописанием*  *длясозданияивыпусканарынокпродукта* | Для реализации будет использоваться Бот в Телеграмме |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 13 | Бизнес-модель\*  *Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для созданияценностииполученияприбыли,в томчисле,какпланируетсявыстраивать отношения с потребителями и*  *поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвиженияисбытапродуктапланируется использовать и развивать, и т.д.* | 1.Исследование рынка и потребностей студентов в хобби.  2. Создание курсов и тренингов для продвижения хобби, где студенты могут найти информацию о различных хобби, присоединиться к группам единомышленников и обмениваться опытом.  3. Создание специального бота, который поможет грамотно выстраивать день так, что бы продуктивность была на максимуме во всех сферах вашей жизни.  4.Партнерство с университетами и колледжами для проведения мероприятий, связанных с хобби.  5. Реклама и продвижение на социальных сетях и других онлайн-платформах.  6. Монетизация платформы через рекламу и продажу продуктов, связанных с хобби. |
| 14 | **Основныеконкуренты\***  *Краткоуказываютсяосновныеконкуренты (не менее 5)* | Meetup - онлайн-платформа для организации встреч и мероприятий по интересам, включая хобби. 2. Skillshare - онлайн-платформа для обучения различным навыкам и хобби. 3. Udemy - онлайн-платформа для обучения различным навыкам и хобби. 4. Coursera - онлайн-платформа для обучения различным навыкам и хобби, включая университетские курсы. 5. Facebook Groups - социальная сеть, где можно создавать группы для общения и обмена опытом по интересам, включая хобби. |
| 15 | **Ценностноепредложение\***  *Формулируетсяобъяснение,почемуклиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевиднымипреимуществавашихпродуктов или услуг* | Creative youth даст возможность студентам развить свой талант, а также поможет заработать на нем, не принося ущерба основной учебе.  Наши преимущества:   1. Удобный бот, который поможет составить план на день 2. Личные встречи на курсах и семинарах 3. Возможность продвижения своих соц. Сетей 4. Занятия в онлайн-формате |
| 16 | **Обоснованиереализуемости(устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.);**  **дефицит,дешевизна,уникальностьит.п.)\***  *Приведитеаргументывпользуреализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и*  *востребованностьпродуктапосравнениюс другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет*  *бизнесустойчивым* | Реализуемость проекта по развитию и продвижению студентов в творческих сферах обосновывается следующими конкурентными преимуществами:  1. Дефицит квалифицированных специалистов в данных сферах. Согласно исследованию рынка труда, специалисты в таких областях, как татуировки, маникюра и макияжа и др. являются одними из самых востребованных на рынке услуг красоты. Однако, несмотря на высокий спрос, дефицит квалифицированных специалистов в этих областях сохраняется. Проект по развитию и продвижению студентов в творческих сферах может удовлетворить этот спрос и обеспечить рынок квалифицированными специалистами.  2. Мы можем проводить наши обучающие занятия и тренинги как лично, так и в онлайн формате, что позволит выбрать студентам любое удобное для них время.  3. Так как мы сами студенты, мы ставим очень демократичные цены за наши услуги, тем самым делая наши курсы более доступными для молодых людей  4. Уникальность услуг. В нашей команде есть представители разных сфер творчества и мы на своем опыте знаем как добиться успеха в своем деле  5. мы сможем поднять заинтересованность студентов развиваться, мотивируя их личным и реальным примером, мы сможем помочь и направить нашу аудиторию.  Таким образом, проект по развитию и продвижению студентов в творческих сферах имеет ряд конкурентных преимуществ, которые обеспечивают его устойчивость и реализуемость |
|  | **Характеристикабудущегопродукта** | |
| 17 | **Основныетехническиепараметры, включаяобоснованиесоответствия**  **идеи/заделатематическомунаправлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметрыпродукта,которыеобеспечивают ихконкурентоспособностьисоответствуют*  *выбранномутематическомунаправлению* | Для создания платформы будут использованы следующие технические характеристики: - Языки программирования: Python, JavaScript . - Инструменты: React - для создания пользовательского интерфейса, Django - для разработки веб-приложений на Python, Bootstrap - для стилизации интерфейса. |
| 18 | **Организационные,производственныеи финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапавчастивыстраиваниявнутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерскиевозможности* | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\* Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности Организационные: Для создания платформы потребуются разработчик, программист, SMM-менеджер, |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 19 | **Основныеконкурентныепреимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимыхкачественныхиколичественных характеристик продукта, которые*  *обеспечиваютконкурентныепреимуществав сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим*  *параметрамипроч.)* | **Продукт, решаемая проблема, выгода для клиента:**  платформа для покупки и продажи продукции местных фермеров  **Коммуникации**: онлайн курсы, групповые очные занятия, телеграмм бот, связь через сообщения в вк  **Ценовая модель**: платно  **Партнерства:** VK, реклама, телеграмм |
| 20 | **Научно-техническоерешениеи/или**  **результаты,необходимыедлясоздания продукции\***  *Описываются технические параметры научно-техническихрешений/результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/*  *обосновывающиедостижениехарактеристик*  *продукта,обеспечивающихих конкурентоспособность* | 1. Создание группы в VK, телеграмм канала и бота в телеграмме 2. Проведение курсов 3. Каждый день опубликование новостей, важной информации для развития проекта и понимания клиентов 4. Открытые комментарии, что позволит задать все интересующие вопросы о продукте 5. Быстрые ответы на все возникающие вопросы |
| 21 | **«Задел».УровеньготовностипродуктаTRL**  *Необходимоуказатьмаксимальноемкои кратко,насколькопроработанстартап- проект по итогам прохождения*  *акселерационной программы (организационные,кадровые,материальныеи др.), позволяющие максимально эффективно*  *развиватьстартапдальше* | Уровни готовности технологии: TRL 1 - Собрана команда готовая заниматься реализацией проекта TRL 2 - Определено направление на которое будет направлен TRL 3 - Придуман потенциальный потребитель TRL 4 - Рассмотрены какие проблемы могут быть у потребителя TRL 5 - Рассмотрели варианты решений, как мы можем устранить данные проблемы TRL 6 - Формулировка цели и концепции проекта, который хотим реализовать TRL 7 - Утверждение проекта и технологий, которые могут быть использованы для реализации платформы TRL 8 - Выполнение и заполнение необходимой информации (данных) по планируемому проекту |
| 22 | **Соответствиепроектанаучными(или) научно-техническим приоритетам образовательнойорганизации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект будет обеспечивать простоту взаимодействия производителя и покупателя |
| 23 | **Каналыпродвижениябудущегопродукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегиюпланируетсяприменять,привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иныхканаловпродвижения* | Каналами продвижения будущего продукта будут являться: - группа в социальной сети “ВКонтакте” - Телеграмм-канал, - Сарафанный маркетинг. |
| 24 | **Каналысбытабудущегопродукта\***  *Указатькакиеканалысбытапланируется*  *использоватьдляреализациипродуктаидать кратко обоснование выбора* | - Социальные сети, - Реклама в интернете, - Сарафанный маркетин |
|  | **Характеристикапроблемы,**  **нарешениекоторойнаправленстартап-проект** | |
| 25 | **Описаниепроблемы\***  *Необходимодетальноописатьпроблему, указанную в пункте 9* | Одной из главных проблем развития студентов в творческих сферах является нехватка времени на учебу и работу. Учеба занимает много времени и энергии, а работа в креативной сфере требует большого количества времени и усилий. Это может привести к тому, что студенты не смогут полностью реализовать свой потенциал как в учебе, так и в работе.  Кроме того, студентам может быть трудно найти работу в творческой сфере, которая бы сочеталась с учебой. Работодатели могут требовать полной занятости и гибкости в расписании, что может стать проблемой для студентов.  В целом, развитие студентов в творческих сферах требует большого количества времени, усилий и финансовых ресурсов, что может быть проблемой для студентов, которые также заняты учебой. Однако, проект по развитию и продвижению студентов в этих сферах может помочь решить эти проблемы, предоставляя студентам возможность совмещать учебу и работу и развиваться в своей профессии. |
| 26 | **Какаячастьпроблемырешается(может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая частьпроблемыиливсяпроблемарешаетсяс*  *помощьюстартап-проекта* | С помощью нашего проекта мы сможем решить проблему организации времени студента, мы поможем составлять свою неделю так, что бы времени хватало на все: и на учебу, и на развитие в творчестве, на продвижение своего бренда, и конечно же на отдых. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 27 | **«Держатель»проблемы,егомотивациии возможности решения проблемы с**  **использованиемпродукции\***  *Необходимодетальноописатьвзаимосвязь между выявленной проблемой и*  *потенциальнымпотребителем(см.пункты9,*  *10и24)* | Для развития творческого потенциала студентов, а именно:  -Если у тебя есть хобби/работа (визаж, тату, маникюр, прически и прочее) , то тебе обязательно понравится эта идея!  -Нашей целью является направить проект на развитие Вашего потенциала в Вашей сфере, на создание Вашего личного бренда и продвижение социальных сетей. |
| 28 | **Какимспособомбудетрешенапроблема\***  *Необходимо описать детально, как именно вашитоварыиуслугипомогутпотребителям*  *справлятьсяспроблемой* | - Мы покажем, как легко студенту, в наше время технологий, достигнуть успеха в любом своем творческом увлечении.  - Мы поможем не угаснуть вашему творческому потенциалу, путем проведения конкурсов, интересных лекций, собраний и групповых обсуждений а также обмена опытом !  - В наши планы входит проведение тренингов, лекций и выполнение домашнего задания на тему того, как правильно и без ущерба для основного образования, можно совмещать хобби и учебу  - Также мы создадим специального бота, который поможет облегчить совмещение учебы и вашего увлечения |
| 29 | **Оценкапотенциала«рынка»и рентабельности бизнеса\***  *Необходимопривестикраткообоснование сегмента и доли рынка, потенциальные*  *возможностидлямасштабированиябизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указаннуювпункте 7.* | С учетом растущего интереса к творческим профессиям и необходимости сочетания учебы и работы, можно предположить, что потенциал рынка для проекта будет высоким. Кроме того, наличие поддержки со стороны университетов и крупных компаний может существенно увеличить потенциал рынка.  Рентабельность бизнеса проекта также зависит от многих факторов, таких как стоимость обучения, количество студентов, готовых оплачивать обучение, и затраты на проведение мероприятий и обучение. Однако, если правильно организовать бизнес-процессы и привлечь достаточное количество студентов, можно достичь высокой рентабельности.  В целом, проект по продвижению студентов в творческих сферах имеет высокий потенциал рынка и может быть рентабельным бизнесом при правильной организации и управлении. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГОРАЗВИТИЯСТАРТАП-ПРОЕКТА**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНОДЛЯПОДАЧИЗАЯВКИ**

**НАКОНКУРССТУДЕНЧЕСКИЙСТАРТАПОТФСИ**:

(подробнееоподачезаявкинаконкурсФСИ-<https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

|  |  |
| --- | --- |
| ФокуснаятематикаизперечняФСИ ([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)) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКАБУДУЩЕГОПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТСТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановыеоптимальныепараметры(намоментвыходапредприятиянасамоокупаемость):* | |
| Коллектив*(характеристикабудущего предприятия)*  *Указываетсяинформацияосоставе*  *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 отличатьсяотсоставакомандыпопроекту, но нам важно увидеть, как Вы*  *представляетесебештатсозданного*  *предприятиявбудущем,припереходена самоокупаемость* |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Техническоеоснащение  *НеобходимоуказатьинформациюоВашем представленииопланируемомтехническом оснащении предприятия (наличие*  *техническихиматериальныхресурсов)на*  *моментвыходанасамоокупаемость,т.е.о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *УказываетсяинформацияоВашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах намомент выхода предприятия на*  *самоокупаемость,т.е.отом,какможет*  *быть.* |  |
| Объемреализациипродукции(внатуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятиянасамоокупаемость,т.е.Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы(врублях)  *УказываетсяпредполагаемыйВамиобъем всех доходов (вне зависимости от их источника,например,выручкаспродажи т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятиянасамоокупаемость,т.е.Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто.* |  |
| Расходы(врублях)  *УказываетсяпредполагаемыйВамиобъем*  *всехрасходовпредприятиянамоментвыхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемыйпериодвыходапредприятияна самоокупаемость  *Указываетсяколичестволетпосле завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙМОЖЕТБЫТЬОСНОВОЙБУДУЩЕГОПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническоеоснащение: |  |
| Партнеры(поставщики,продавцы) |  |
| **ПЛАНРЕАЛИЗАЦИИПРОЕКТА**  *(напериодгрантовойподдержкиимаксимальнопрогнозируемыйсрок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формированиеколлектива: |  |
| Функционированиеюридическоголица: |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выполнение работ по разработке продукциисиспользованиемрезультатов научно-технических и технологических  исследований(собственныхи/или легитимно полученных или  приобретенных),включаяинформациюо создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и  обоснование возможности разработки MVP/достиженияуровняTRL3врамках реализации договора гранта: | | |  | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметровпродукции,«формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальнымпокупателем,проверка гипотез, анализ информационных  источниковит.п.): | | |  | | | |
| Организацияпроизводствапродукции: | | |  | | | |
| Реализацияпродукции: | | |  | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙПЛАНРЕАЛИЗАЦИИПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕДОХОДОВИРАСХОДОВНАРЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | |  | | | |
| Расходы: | | |  | | | |
| Источникипривлеченияресурсовдля развития стартап-проекта после  завершениядоговорагрантаи  обоснование их выбора (грантовая поддержкаФондасодействияинновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,  венчурныхинвестицийидр.): | | |  | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬПЛАНИРУЕМЫХРАБОТСДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | | | |
| Этап1(длительность–2месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименованиеработы** | **Описаниеработы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
| Этап2(длительность–10месяцев) | | | | | | |
|  |  | | | | |  |
|  | **Наименованиеработы** | **Описаниеработы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОДДЕРЖКАДРУГИХИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опытвзаимодействиясдругимиинститутамиразвития | |
| **ПлатформаНТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектнойкомандыв«Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерациикоманд»: |  |
| Участвовалликто-либоизчленов проектнойкомандывпрограммах  «Диагностика и формирование компетентностногопрофилячеловека/ команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавшихвпрограммахLeaderIDи АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участиевпрограмме«Стартапкак диплом»** |  |
| **Участиевобразовательных программах повышения**  **предпринимательскойкомпетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **ДляисполнителейпопрограммеУМНИК** | |
| Номерконтрактаитемапроектапо программе «УМНИК» |  |
| Рольлидерапопрограмме«УМНИК»в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

***Календарныйпланпроекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Названиеэтапакалендарногоплана** | **Длительностьэтапа, мес** | **Стоимость,руб.** |
| 1 |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |