Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/ecostyle> *(ссылка на проект) 28.11.2023 г. (дата выгрузки)*

| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| --- | --- |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023 г. |
| 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\*** | Ecostyle |
| 2 | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | Создание современных пк, с корпусом в столе, разработка эксклюзивной работы и массовой линейки с индивидуальным дизайном. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, навигационных систем. |
| 4 | **Рынок НТИ** | TechNet. |
| 5 | **Сквозные технологии** | Нейротехнологии и искусственный интеллект; компоненты робототехники и сенсорика. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | **- Unti ID - U1748928**  **- Leader ID -** 4994088  **- ФИО - Запорожцев Никита Владимирович**  **- телефон - 89281874907**  **- почта - 23mirdy@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** | **U1751644** | **id 4654608** | **Лисняк Дарья Алексеевна** |  | **89064147415** |  |  | | **2** | **U1756939** | **4283686** | **Комарова Кристина Сергеевна** |  | **89515021003** |  |  | | **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* | Создание столов-ПК с целью продажи их как массовому потребителю так и эксклюзивные работы для особых покупателей,ожидается что столы-ПК будут продолжать увеличивать свою популярность за счет дизайна и новизны. |
|  | **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* | Стол ПК-это встроенные в стол комплектующие для более удобного пользования нежели обычный компьютер. Данная форма позволяет в любой момент позволяет изменить настройки пк, не занимает место, выделяется инновационным дизайном и позволяет удобно чистить и работать за пк. |
| 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 : - с эргономичностью рабочего пространства  -отсутствие дополнительных кабелей подключения и USB-портов в обычных компьютерах и ноутбуках - также техника и оборудование быстро пылиться и загрязняется. |
| 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.)* | Демографический аспект: целевой аудиторией компании «ecostyle» являются люди возрастом от 18 до 45 лет. Это люди, которые играют в современные игры , студенты, фрилансеры и т.д., но все они разделяют общую характеристику — использование компьютеров в своей профессиональной или личной деятельности.  Географический аспект: компания «ecostyle» нацелена на продажу компьютеров в России, поэтому ее целевая аудитория находится именно на территории Российской Федерации.  Поведенческий аспект: целевая аудитория компании «ecostyle» предпочитает купить компьютеры среднего и высокого уровня, которые имеют высокие технические и функциональные характеристики. Они ищут компьютеры, которые позволяют работать максимально быстро и эффективно, а также соответствуют требованиям современных программ и приложений для работы и развлечений |
| 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* | Сделать свой личный дизайн для многих пользователей будет не по карману , именно поэтому ИИ поможет сгенерировать по вашему запросу идеальный пример готовой работы, который мы воплотим в жизнь. |
| 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.* | Ключевые виды деятельности: -Производство корпусов для пк в виде стола  - Подбор и установка оборудования  - Кастомизация корпусов для пк в виде стола.  Взаимоотношение с клиентами: - Служба поддержки  - отзывы  - Сообщества в социальных сетях  - Консультация и обслуживание  - Предоставление гарантии  -Обновление программного обеспечения, улучшение производительности  - реклама.  Потоки поступления дохода:  - Продажа готовых ПК в столе  - Продажа и подбор комплектующих  - Сборка ПК в столе с уже имеющимися комплектующими  - Услуга по установке, настройки и обслуживанию ПК в столе  - Кастомизация ПК в столе  - Лицензирование программного обеспечения.  Каналы сбыта: - онлайн-магазин  - Фирменные розничные магазины  - розничные магазины  -онлайнмаркетплейсы (OZON/Яндекс маркет, Сбермаркет, Мегамаркет и др.)  Ключевые ресурсы: - Опытные работники  - Производство продукции  - Поставщики компонентов и оборудования - Бренд и маркетинг  - Доставка товара  Структура издержек: - Приобретение комплектующих и других компонентов для ПК  - Заработная плата сотрудникам  - Оборудование и инфраструктура производственного процесса  - Транспортные расходы на упаковку и доставку  - Реклама и маркетинг  - Аренда офисных помещений или розничных точек  - Коммунальные услуги  - Страхование  - Налоги  - Создание сайта  - Прочие расходы |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Hyperdesk  Nemefist  Кибержесть  Projecteight |
| 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* | Наш продукт будет отличаться от конкурентов, возможностью выбора собственного дизайна, сгенерированного с помощью ИИ, низкой рыночной ценой, высоким качеством сборки и компонентов, кастомной системой охлаждения. |
| 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* | В случае, когда нужно выделиться медиа личности и показать уникальный дизайн ПК, эксклюзивность сборки, дороговизну. |
|  | **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* | Размер: 95:65см; высота 73см; толщина: 12см. Процессор, оперативная память, материнская плата, система охлаждения, видеокарта, дисковая система (жесткий диск и SSD), блок питания, звуковая карта, разъемы для USB. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнеры: INTEL, ASUS, MSI, SAMSUNG, AMD,GIGABYTE |
| 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.)* | Основным конкурентным преимуществом нашего продукта над остальными является возможность выбора своего личного дизайна через ИИ и редактирования его через сайт. Жаропрочное стекло, компоненты из драг.металлов, столешница из слэба. Кастомная подсвета. |
| 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* | На сайте нашей продукции у каждого будет возможность воспользоваться искусственным интеллектом для генерирования дизайна. Это повысит интерес у тех покупателей, которым тяжело найти тот дизайн, который будет удовлетворять их потребности. |
| 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* | TRL 2: Сформулирована техническая концепция, установлены возможные области применения разработки. Технология на данном этапе все еще находится в зачаточном состоянии, однако технологии TRL2 считаются значительным шагом вперед по сравнению с технологиями TRL1 и, таким образом, требуют дальнейших инвестиций. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Вытаскиваете постановления региона о приоритетах развития и стратегии развития региона. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | * Сайт для демонстрации и продажи продукции * Медиа ресурс бренда (канал на YouTube, сообщество ВК/Телеграм) * Сотрудничество с розничными магазинами * Сотрудничество с медийными личностями (блогеры, стримеры) |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | - онлайн-магазин  - Фирменные розничные магазины  - розничные магазины  -онлайнмаркетплейсы (OZON/Яндекс маркет, Сбермаркет, Мегамаркет и др.) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В стартап-проекте мы используем ПК, встроенный в стол, который является основой нашего бизнеса и главным источником дохода. Данный компьютер включает в себя современные процессоры и графические карты, обеспечивающие высокую производительность. Он также оснащен достаточным объемом оперативной памяти и большим объемом хранения данных. Кроме того, этот ПК имеет встроенный высококачественный монитор, дополнительные порты для подключения устройств и возможности сетевого подключения для обеспечения удобства использования. Все эти особенности делают наш ПК встроенный в стол идеальным инструментом для работы, развлечений и других повседневных задач |
| 26 | **Какая часть проблемы (может быть р**  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | 1. Экономия места: Когда компьютер встроен в стол, он занимает меньше места по сравнению с отдельным настольным компьютером. Это особенно полезно в ограниченных пространствах, таких как небольшие кабинеты или квартиры.  2. Более эстетический внешний вид: Компьютер, встроенный в стол, создает более чистый и организованный внешний вид, поскольку все кабели и устройства могут быть скрыты. Это особенно подходит для офисов или рабочих мест, где важна эстетика и внешний вид.  3. Удобство использования: Компьютер, встроенный в стол, может предложить удобные функции, такие как адаптированная раскладка клавиатуры и эргономически правильная высота для работы. Это может способствовать повышению эффективности и комфорта работы.  4. Более легкая организация кабелей: Когда компьютер встроен в стол, есть возможность провести кабели и порты таким образом, чтобы они были скрыты и не мешали. Это может способствовать созданию более чистого и упорядоченного рабочего пространства и уменьшить путаницу с кабелям |
| 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)* | 1. Работники на дому: для людей, которые работают из дома или нуждаются в постоянном рабочем пространстве, ПК, встроенный в стол, может быть удобным решением. Он позволяет создать компактное и эргономичное рабочее место, где все необходимое находится в качественном исполнении.  2. Геймеры: игровой стол с встроенным ПК может быть замечательным выбором для геймеров, которые хотят создать стильную и функциональную игровую зону. Встроенный ПК может быть мощным и оборудованным всем необходимым для запуска современных игр.  3. Аудиофилы и видеоредакторы: для людей, которые занимаются мультимедийными проектами, ПК, встроенный в стол, может быть полезным. Он может быть оборудован современными аудио- и видео интерфейсами, а также иметь достаточную вычислительную мощность для обработки и редактирования больших файлов.  4. Дизайнеры и художники: для творческих профессионалов, которым требуется место для работы и хранения своих материалов, ПК, встроенный в стол, может быть удобным решением. Он позволяет оптимизировать рабочее пространство и иметь доступ к необходимому оборудованию и программному обеспечению.  5. Любители серфинга в Интернете и использования социальных сетей: для людей, которые просто хотят удобно проводить время в Интернете, такой стол с встроенным ПК может быть хорошим выбором. Он предлагает функциональность ПК, но в более компактном и эстетически приятном исполнении.  В общем, целевая аудитория для ПК, встроенного в стол, может быть довольно широкой и варьироваться в зависимости от конкретных потребностей и интересов пользователей. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | У потребителей будет решена проблема в поиске «своего» дизайна, ведь у них будет доступ к созданию своего собственного. А также для тех, у кого нет идей, будет возможность генерировать дизайн с помощью ИИ. Все комплектующие будут видны через жаропрочное стекло, что упрощает уход за ними. Цветная подсветка добавляет уникальность и эстетическое наслаждение. Материалы высокого качества обеспечивают долгий срок использования. |
| 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.* | Бизнес ПК, встроенных в стол, имеет потенциал рентабельности и успеха, основанный на следующих факторах:  1. Уникальность продукта: ПК, встроенный в стол, предлагает инновационное решение с точки зрения дизайна и использования пространства. Это может привлечь внимание клиентов, особенно тех, кто стремится к современному и эстетически приятному интерьеру.  2. Востребованность эргономичных рабочих мест: Сегодня все большее количество людей проводят много времени за компьютером, поэтому важно обеспечить комфортное и эргономичное рабочее пространство. ПК, встроенный в стол, может предложить идеальное сочетание функциональности и эстетического дизайна, удовлетворяя потребности клиентов в комфортном рабочем месте.  3. Развитие технологий и цифровизация: Современное общество все больше полагается на технологии и цифровые устройства. ПК, встроенный в стол, соответствует этим трендам и может быть выгодным вложением для многих организаций и домашних пользователей.  4. Партнерства и расширение ассортимента: Для увеличения рентабельности бизнеса можно стремиться к партнерству с производителями мебели и предлагать комплексные решения для офисов и домашних интерьеров. Расширение ассортимента продукции, включая различные модели и конфигурации ПК, может помочь привлечь больше клиентов и увеличить продажи.  5. Маркетинг и продвижение: Эффективные маркетинговые стратегии позволят привлечь внимание к продукту и создать спрос. Онлайн-продвижение, реклама в социальных сетях, участие в выставках и мероприятиях, а также активная продажа через сеть партнеров  Чтобы привлечь больше клиентов и масштабировать бизнес, можно предпринять несколько действий:  1. Маркетинговые усилия: активная реклама, установка образцов продукта в офисах и мебельных салонах, создание привлекательного веб-сайта и продвижение через социальные сети.  2. Партнерство с компаниями по производству мебели: установка ПК, встроенных в стол, может стать одной из опций, предлагаемых при заказе офисной или домашней мебели. Такое партнерство поможет увеличить охват потенциальных клиентов.  3. Улучшение функциональности и дизайна: регулярное обновление и улучшение предлагаемых моделей может привлечь внимание клиентов и создать дополнительные возможности для роста. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| Дорожная карта Набор нужны специалистов в команду и привлечение инвесторов (Январь) -  Закупка комплектующих и технического оборудования (Март) -  Создание сайта - (Апрель) Аренда помещения для сборки ПК и офиса для сотрудников (Май) -  Закупка рекламных интеграций (Июнь) -  Запуск (Июль-Август) |
| --- |

**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.* |  |
| 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.** |