**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[*https://pt.2035.university/project/mnogoprofilnaa-obrazovatelnaa-platforma*](https://pt.2035.university/project/mnogoprofilnaa-obrazovatelnaa-platforma) *(ссылка на проект)*

*11.11.2023 (дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ  ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  ОБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПИШ Союзного государства» |
| Дата заключения и номер Договора | «4» июля 2023 г. № 70-2023-000735 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Многопрофильная образовательная платформа | | | |
| **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.* | | | | | | Развитие онлайн-образования в современном мире | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Образовательные технологии, онлайн-обучение | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | EduNet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Аналитика данных, облачные технологии | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID: 1748131 * Leader ID: 4920598 * ФИО: Трофимова Кристина Андреевна * телефон: 89922925074 * почта: iljnby@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 | 1748125 | 4905632 | Шубникова Алиса Станиславовна | Помощник | | 89215083458, alisalisova515@gmail.com | Нет | Нет |
| 2 | 91213 | 2057 | Захаров Александр Алексеевич | Консультант | | 89510951120, a.zaharov@pskgu.ru | Нет | Генеральный директор ООО "Интенсив", общественный представитель АСИ по направлению "Образование и кадры", Президент Ассоциации предпринимателей "Люди Дела" |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | Стартап-проект "Многопрофильная образовательная платформа" нацелен на развитие профессионального образования в современном мире с использованием образовательных технологий и онлайн-обучения. Целью проекта является создание инновационной онлайн-платформы, объединяющей различные образовательные курсы и программы для различных профессиональных областей. Ожидаемые результаты включают улучшение доступности образования, персонализацию обучения и повышение качества профессиональной подготовки. Область применения результатов проекта включает сферу образования, бизнес-сектор, информационные технологии и другие профессиональные области. Потенциальные потребительские сегменты включают профессионалов, компании, учебные заведения и государственные учреждения. |
|  | **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* | Пользователи могут выбрать как платные, так и бесплатные курсы. Платные курсы доступны по подписке, которая позволяет получить полный доступ ко всем контенту на платформе. Кроме того, у платных курсов есть возможность углубленного обучения, включая домашние задания и обратную связь |
| 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* | Данный стартап-проект решает проблему доступности образования. Он направлен на профессионалов, компании, учебные заведения и государственные учреждения, которые испытывают трудности в доступе к качественным образовательным программам и курсам. Проект также решает проблему персонализации обучения, предлагая возможность выбора подходящих программ и курсов для различных профессиональных областей |
| 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.)* | Потенциальные потребители проекта включают в себя:  1. Профессионалы: люди в возрасте от 25 до 50 лет, уже имеющие определенный опыт работы и желающие повысить свои навыки и компетенции для карьерного роста.  2. Компании: различные компании, от малых стартапов до крупных корпораций, которые заинтересованы в обучении своих сотрудников для улучшения производительности и конкурентоспособности.  3. Учебные заведения: колледжи, университеты, школы, которые ищут возможности расширения своих образовательных программ и улучшения качества обучения.  4. Государственные учреждения: органы государственной власти, министерства образования, которые стремятся улучшить доступность образования для своих граждан.  Географическое расположение потребителей может быть мировым, поскольку образовательные программы могут быть доступны онлайн. Сектор рынка включает в себя как B2C (для физических лиц), так и B2B (для юридических лиц) сегменты. |
| 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* | 1. Платформа для онлайн обучения: разработка удобной и интуитивно понятной платформы, которая позволит пользователям легко получать доступ к образовательным материалам, участвовать в уроках и тестированиях, а также отслеживать свой прогресс.  2. Система управления контентом: создание системы, которая позволит администраторам загружать, редактировать и управлять образовательным контентом, таким как видеоуроки, учебные материалы и тесты.  3. Мобильное приложение: разработка мобильного приложения, чтобы пользователи могли получать доступ к образовательным материалам в любое время и в любом месте.  4. Аналитика и отчетность: создание инструментов для отслеживания прогресса студентов, анализа данных обучения и формирования отчетов для студентов, преподавателей и администраторов.  5. Интерактивные образовательные материалы: разработка интерактивных видеоуроков, тестов и других образовательных материалов, которые помогут сделать обучение более увлекательным и эффективным.  6. Система управления пользователями: создание системы для управления пользователями, регистрации, авторизации, управления профилями и доступом к контенту.  7. Интеграция существующих образовательных ресурсов: интеграция существующих образовательных платформ, библиотек и ресурсов для расширения доступности образовательных материалов.  8. Защита данных и безопасность: обеспечение безопасности персональных данных пользователей и конфиденциальности информации о прогрессе обучения. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 создание ценности путем предоставления доступа к качественному образовательному контенту, удобной платформе для обучения и отслеживания прогресса, а также возможности обучения в любое время и в любом месте через мобильное приложение. Для получения прибыли планируется использовать модель подписки, платные курсы и тестирования. Отношения с потребителями будут строиться на основе обратной связи, персонализированных рекомендаций и поддержки. Для привлечения финансовых ресурсов планируется использовать инвестиции, партнерские программы с учебными заведениями и организациями, а также продажу рекламного места на платформе. Каналы продвижения включают в себя цифровой маркетинг, социальные сети, партнерские отношения с образовательными учреждениями и медийные рекламные кампании. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | SkillBox, GeekBrains, Skillshare, SkillFactory, Умскул |
| 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* | Наша платформа предлагает уникальное сочетание качественного образовательного контента, удобной платформы для обучения и отслеживания прогресса, а также возможности обучения в любое время и в любом месте через мобильное приложение. Мы также предлагаем персонализированные рекомендации и поддержку для каждого клиента, что делает процесс обучения более эффективным и удобным.  Наша модель подписки и платные курсы позволяют клиентам выбирать оптимальный вариант обучения в зависимости от их потребностей и возможностей. |
| 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* | Наша бизнес-идея обладает рядом преимуществ, которые обосновывают ее реализуемость, полезность и востребованность на рынке.  Во-первых, уникальное сочетание качественного образовательного контента, удобной платформы для обучения и персонализированной поддержки делает наш продукт более привлекательным для клиентов по сравнению с другими образовательными платформами. Это позволяет нам выделиться на рынке и привлечь больше клиентов.  Во-вторых, возможность обучения в любое время и в любом месте через мобильное приложение делает наш продукт более удобным и доступным для широкой аудитории. Это отвечает современным требованиям клиентов к образовательным услугам.  Потенциальная прибыльность бизнеса обосновывается высоким спросом на качественные образовательные услуги и готовностью клиентов платить за удобство, персонализацию и качество контента. Кроме того, модель подписки и платных курсов позволяет нам генерировать стабильный доход от постоянных клиентов.  Таким образом, наша бизнес-идея обладает всеми основаниями для успешной реализации, прибыльности и устойчивости на рынке. |
|  | **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* | Сайт предлагающий широкий спектр курсов по таким темам, как дизайн, иллюстрация, фотография, видеомонтаж, маркетинг, предпринимательство, программирование, письмо, кулинария и многое другое.  Многофункциональность: платформа должна предоставлять доступ к образовательным материалам различных тематических направлений: наука, курсы по графическому дизайну, как повысить самооценку, продуктивность бизнес и др. Пользовательский интерфейс: удобный и интуитивно понятный интерфейс для пользователей всех уровней, включая студентов, преподавателей и администраторов.  1. Поддержка мультимедийных материалов: возможность загрузки и просмотра видеоуроков, аудиозаписей, презентаций и других мультимедийных материалов.  2. Адаптивность: возможность доступа к платформе с различных устройств, включая компьютеры, планшеты и смартфоны.  3. Интерактивность: возможность проведения онлайн-тестирования, обсуждения материалов в чатах или форумах, а также проведение вебинаров и онлайн-конференций.  4. Безопасность данных: защита личных данных пользователей и конфиденциальности информации.  Обоснование соответствия идеи тематическому направлению заключается в том, что многопрофильная образовательная платформа должна предоставлять доступ к образовательным материалам различных тематических направлений, чтобы удовлетворить потребности широкого круга пользователей с разными интересами и целями обучения. Такая платформа может быть использована для обучения студентов различных специальностей, повышения квалификации специалистов в различных отраслях, а также для самообразования и личностного развития. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | Организационные параметры проекта включают в себя создание команды специалистов по образованию, разработке программного обеспечения, маркетингу и продажам. Необходимо также определить структуру управления и распределение обязанностей внутри команды.  Производственные параметры включают в себя разработку образовательного контента, создание и поддержку платформы для обучения, тестирование и обновление программного обеспечения.  Финансовые параметры проекта включают в себя расходы на разработку и поддержку платформы, заработок на подписках и платных курсах, маркетинговые расходы, а также привлечение финансовых ресурсов для дальнейшего развития бизнеса. Необходимо также провести анализ рынка и конкурентов для определения ценовой политики и прогнозирования доходов от продаж. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Качественные характеристики продукта включают в себя:  - Инновационная платформа для обучения, обеспечивающая удобство использования, доступность и высокую интерактивность - Постоянное тестирование и обновление программного обеспечения для обеспечения актуальности контента  Количественные характеристики продукта включают в себя:  - Низкая стоимость подписки и платных курсов по сравнению с аналогами на рынке - Высокая скорость загрузки и работоспособность платформы - Широкий выбор образовательных курсов и возможность индивидуализации обучения - Постоянное расширение библиотеки образовательного контента и возможность быстрой интеграции новых курсов  Платформа также предлагает возможность участия в живых мероприятиях, вебинарах и встречах в реальном времени с экспертами. Независимо от того, являетесь ли вы начинающим или профессионалом, сайт предлагает возможность поднять свой уровень и достичь новых достижений в выбранной сфере.  Эти характеристики позволят продукту выделиться на рынке и привлечь большее количество клиентов за счет своей уникальности, доступности и высокого качества. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или**  **результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/*  *обосновывающие достижение характеристик*  *продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | - Технические параметры образовательной платформы, такие как скорость загрузки страниц, время отклика на действия пользователя, стабильность работы и отсутствие сбоев, подтверждают высокую работоспособность и удобство использования продукта.  - Анализ данных о потреблении контента и обратной связи пользователей позволяет постоянно улучшать образовательный контент и обновлять программное обеспечение в соответствии с потребностями пользователей.  - Сравнительный анализ стоимости подписки и платных курсов с конкурентами на рынке подтверждает низкую стоимость продукта.  - Анализ количества доступных курсов и возможностей индивидуализации обучения демонстрирует широкий выбор образовательных возможностей для пользователей.  - Постоянное расширение библиотеки образовательного контента и быстрая интеграция новых курсов подтверждают возможность продукта быстро адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка.  Все эти технические параметры и анализы подтверждают конкурентоспособность продукта и его способность привлекать и удерживать клиентов за счет высокого качества, доступности и уникальности. |
| 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* | На текущий момент готова идея проекта |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* | 1. Онлайн-маркетинг: использование цифровых каналов, таких как социальные сети, контекстная реклама, поисковая оптимизация, электронная почта и т.д., для привлечения потенциальных клиентов и продвижения продукта.  2. Партнерские программы: установление партнерских отношений с другими компаниями или платформами, чтобы расширить охват аудитории и увеличить объем продаж. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Совпадают с каналами продвижения |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проект решает проблему доступности образования и поиска информации |
| 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* | Проект полностью решает описанную проблему |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | «Держателями» проблемы являются люди с плотным графиком, их мотивация – получение новых для себя навыков и знаний, которые им необходимы |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Заинтересованный клиент с лёгкостью найти видео-материал по нужной теме, изучить его и затем пройти тест по нему, который выявить уровень полученных им знаний |
| 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.* | Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса могут включать расширение ассортимента продукции или услуг, проникновение на новые рынки (к примеру, международные), увеличение доли рынка за счет улучшения качества продукта или услуги, а также развитие новых каналов продаж. Также возможно масштабирование бизнеса путем увеличения производственных мощностей или расширения географии обслуживания. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Расширение ассортимента продукции или услуг. На основе анализа потребностей потенциальных потребителей можно выявить новые возможности для развития бизнеса и предложить им дополнительные товары или услуги.  2. Увеличение объемов продаж. С учетом прогнозируемых доходов и затрат можно разработать план по увеличению объемов продаж, например, через расширение рынков сбыта или усиление маркетинговых усилий.  3. Оптимизация затрат. Проведение анализа финансовых показателей позволит выявить возможности для снижения затрат и увеличения рентабельности проекта.  4. Исследование новых рынков. На основе анализа конкурентной среды можно выявить новые рынки, на которых можно успешно развивать бизнес.  5. Инвестиции в маркетинг и рекламу. Для увеличения объемов продаж и привлечения новых клиентов может потребоваться увеличение инвестиций в маркетинг и рекламу.  6. Развитие партнерских отношений. Взаимодействие с другими компаниями или организациями может способствовать расширению ассортимента продукции или услуг, а также увеличению объемов продаж. |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - [https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/" \l "documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([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) ) |  |
| **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 проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

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

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