**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 ) | А1 Информационные технологии |
| --- | --- |
| **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* | **Оператор поддержки** (1-2 человека) Будет оказывать поддержку в вопросах возникающих у пользователей сервиса  **Менеджер по связям с общественностью** (человек, который будет искать компании для дальнейшей работы)  **IT Специалист** (человек будет следить за корректной работой сервиса и улучшением его)  **Бухгалтер**  **HR менеджер**  **Аналитик данных**: Специалист по анализу больших данных, ответственный за оптимизацию процессов сортировки и распределения отходов на основе данных.  **Специалист по информационной безопасности** Обеспечивает защиту конфиденциальности данных и безопасность информационных систем предприятия.  **Генеральный директор** Опытный лидер с глубоким пониманием отрасли обладающий стратегическим мышлением и навыками принятия решений. |
| **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.* | В качестве технического оснащения нам необходим сервер для обработки информации и корректной работы сайта, несколько портативных компьютеров. |
| **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.* | 1. Учебные заведения и вузы:  Роль: Предоставление информации о своих студентах и вакансиях для практик.  Выгода для нашего проекта: Обеспечение постоянного потока студентов на платформу.  2. Крупные компании и предприятия:  Роль: Предоставление стажировочных мест и практик для студентов.  Выгода для нашего проекта: Расширение предложения и повышение привлекательности платформы для студентов.  3. Работодатели и HR-агентства:  Роль: Размещение вакансий, стажировок и практик.  Выгода для нашего проекта: Обеспечение разнообразия предложений для студентов и привлечение бизнес-пользователей.  4. Образовательные и тренинговые центры:  Роль: Предоставление онлайн-курсов, подготовка студентов к практикам.  Выгода для нашего проекта: Повышение квалификации студентов и увеличение привлекательности платформы.  5. Рекламные партнеры и спонсоры:  Роль: Реклама на платформе, спонсорство мероприятий.  Выгода для нашего проекта: Дополнительные финансовые ресурсы и рекламная поддержка.  6. IT-компании и разработчики:  Роль: Поддержка технической части платформы, интеграция новых функций.  Выгода для нашего проекта: Техническое совершенствование платформы и улучшение пользовательского опыта.  7. Стартапы и инновационные компании:  Роль: Предоставление возможностей для студентов участвовать в проектах.  Выгода для нашего проекта: Развитие экосистемы стартапов и привлечение целевой аудитории.  8. СМИ и образовательные порталы:  Роль: Распространение информации о сервисе, создание контента.  Выгода для нашего проекта: Увеличение осведомленности студентов и работодателей о возможностях на платформе. |
| **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* | Предоставляться будут не товары, а услуги, такие как доступ к базам данных ВУЗов и конструктору резюме. Их количество ограничено лишь способностью персонала обрабатывать заявки. Это также относится к услуге сопровождения студента в поиске практики. Платные единоразовые услуги будут становиться доступными сразу после совершения оплаты клиентом без подтверждения менеджером По предварительным подсчетам, в рабочее время сотрудник сможет одновременно курировать до 16 студентов/компаний в день, уделяя каждому клиенту более получаса в день. |
| **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* | Мы предоставляем именно ряд дополнительных услуг, а доступ к сайту будет осуществляться на бесплатной основе. Следовательно, себестоимость одной услуги, вне зависимости от того, что это за услуга, будет рассчитываться следующим образом:  Заработная плата сотрудника, предоставляющего данную услугу / на количество услуг, произведенных им за месяц.  Получается рассчитать примерную доходность на основе данных конкурентов. На начальных этапах она будет составлять 250-300 тысяч рублей/месяц. |
| **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* | Для первоначальной реализации проекта на этапах кафедры-всего Государственного Университета Управления не потребуются большие затраты на рекламу, однако разработка сайта, его поддержка и выплаты заработной платы работникам составят в общей сумме 500 000-700 000 рублей на первые три месяца. Возможны дополнительные непредвиденные расходы, поэтому закладывается дополнительная буферная сумма в размере 150 000 рублей. |
| **Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость** *Указывается количество лет после завершения гранта* | Выход на самоокупаемость (без учета первоначальных инвестиций) будет возможен уже на момент работы на стадии Государственного Университета Управления (2-3 месяц с начала функционирования), однако, все изначальные единовременные затраты будут покрыты только после выхода на Москву и область. Полной самостоятельности проект достигнет в течение 2-ух лет. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | 1. **Наавгуст Владислав Русланович.** *Лидер и организатор. Занимается составлением плана работ, контролем и стимуляцией участников.* 2. **Ермошин Георгий Максимович.** *Координатор и помощник лидера. Ответственен за распределение задач между участниками команды и выполнение организационных задач.* 3. **Исмаилова Карина Александровна.** *Генератор идей, интервьюер. занимается общением с респондентами и партнерами, а также созданием дружелюбной атмосферы.* 4. **Кошелев Сергей Витальевич.** *Креатор и трабл шутер. В его задачи входит поиск неординарных и инновационных решений, а также анализ потребностей клиентов.* 5. **Моисеенко Елизавета Игоревна.** *Исполнитель. Берет на себя большое количество задач невысокой сложности, также проводит интервью.* 6. **Волчуков Никита Александрович.** *Исследователь ресурсов. Анализирует конкурентов, партнеров, выявляет возможности и осуществляет постановку первоочередных целей* |
| Техническое оснащение: | Ноутбуки и персональные компьютеры |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Государственный Университет Управления. |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  (на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта) | |
| Формирование коллектива: | С момента создания проекта не хватает следующих специалистов:  Оператора поддержки;  Менеджера по связям с общественностью;  IT Специалиста;  Бухгалтера;  HR менеджера;  Аналитика данных;  Специалиста по информационной безопасности;  Процесс формирования коллектива будет состоять из следующих этапов:  Анализ потребностей проекта:   1. Определение ключевых функциональных областей проекта, требующих специализированных сотрудников (оператор поддержки, менеджер по связям с общественностью, IT специалист, бухгалтер, HR менеджер, аналитик данных, специалист по информационной безопасности). 2. Разработка описания вакансий:   Для каждой роли подготовка подробного описания обязанностей, требований к кандидатам, желаемых навыков и квалификации   1. Рекрутинг и поиск кандидатов: Размещение вакансий на различных платформах для поиска персонала.   Активное привлечение кандидатов через социальные сети, профессиональные сообщества и университетские ресурсы.   1. Отбор и предварительное собеседование:   Проведение отбора резюме и первичных собеседований для выявления потенциальных кандидатов.   1. Техническое собеседование:   Для IT специалиста, аналитика данных и специалиста по информационной безопасности проведение технических собеседований для оценки навыков.   1. Собеседование с руководителем: 2. Завершающее собеседование с каждым кандидатом, включая обсуждение профессионального опыта, мотивации и соответствия корпоративной культуре. 3. Выбор кандидатов и предложение о работе:   Принятие окончательного решения по каждой вакансии и предложение выбранным кандидатам о работе.   1. Онбординг новых сотрудников:   Организация вводного обучения и адаптации новых сотрудников в команде.   1. Развитие и поддержка персонала:   Развитие культуры командной работы, обучение сотрудников, проведение оценки производительности.   1. Мониторинг и улучшение процесса:   Регулярный мониторинг эффективности работы команды и внесение корректив при необходимости. |
| Функционирование юридического лица: | Регистрацию юридического лица планируется провести после того, как будут собраны необходимые ресурсы.  Будет осуществлен выбор подходящей юридической формы (ООО, ЗАО и т. д.) и регистрация юр.лица в соответствии с законодательством РФ. |
| 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: | Исследование и Разработка:   1. Научно-технические исследования:   Обеспечение проведения научно-технических исследований для выявления актуальных потребностей студентов и компаний в области практик и стажировок.   1. Технологические исследования:   Проведение технологических исследований для выявления современных методов и технологий, используемых в процессе поиска и предоставления практик.  Разработка продукции:   1. Создание MVP:   Разработка минимального жизнеспособного продукта (MVP), предоставляющего базовый функционал сервиса. Включены ключевые элементы, такие как:   * Поиск практик и стажировок по ключевым критериям. * Регистрация студентов и предприятий. * Возможность подачи заявок на практику и стажировку. * Система рекомендаций вакансий   Доведение до уровня TRL 3:  Доведение продукции до уровня Technology Readiness Level (TRL) 3. Это включает в себя устранение основных технических рисков и обеспечение работоспособности MVP в реальных условиях.Обоснование возможности разработки MVP:  Результаты исследований:  Представление результатов научно-технических и технологических исследований, подтверждающих актуальность и востребованность сервиса.  Потребности студентов и предприятий:  Приведение обоснования исходя из потребностей студентов и предприятий, выделены ключевые характеристики MVP, способные удовлетворить эти потребности. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка сбыта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Процесс выполнения работ по уточнению параметров продукции и формированию рынка сбыта для сервиса по поиску практик и стажировок включает в себя несколько этапов:  1. Исследование Рынка:  1.1. Анализ Существующих Решений:  Изучение существующих платформ и сервисов для поиска практик и стажировок.  Определение их сильных и слабых сторон, чтобы выделить уникальные особенности предлагаемого сервиса.  1.2. Целевая Аудитория:  Определение целевой аудитории сервиса (студенты, компании, учебные заведения).  Анализ потребностей каждой группы и выявление основных требований к продукту.  2. Взаимодействие с Потенциальными Пользователями:  2.1. Проведение Интервью и Опросов:  Проведение интервью с представителями целевой аудитории для получения обратной связи.  Создание онлайн-опросов для более широкого охвата мнений и предпочтений.  2.2. Тестирование Прототипов:  Разработка прототипов интерфейса сайта или приложения.  Проведение тестирования среди пользователей для выявления проблем и улучшения удобства использования.  3. Проверка Гипотез:  3.1. Формулирование Гипотез:  Определение ключевых гипотез относительно того, какие функции или особенности будут наиболее востребованы.  3.2. Эксперименты и Анализ Результатов:  Внедрение изменений в продукт согласно сформулированным гипотезам.  Анализ данных и обратной связи от пользователей для оценки эффективности изменений.  4. Анализ Информационных Источников:  4.1. Исследование Тенденций Рынка:  Анализ новостей, статей и отчетов о тенденциях в области практик и стажировок.  Мониторинг изменений в законодательстве, которые могут повлиять на рынок.  4.2. Анализ Конкурентов:  Слежение за действиями конкурентов и их изменениями.  Изучение маркетинговых стратегий конкурентов для формирования собственного уникального подхода.  5. Уточнение Параметров Продукции:  5.1. Проектирование Улучшений:  На основе обратной связи и результатов анализа формулирование конкретных улучшений продукта.  5.2. Итеративное Усовершенствование:  Повторное внедрение изменений и итеративное усовершенствование продукта в соответствии с обратной связью и требованиями рынка.  6. Маркетинг и Продвижение:  6.1. Формирование Бренда:  Разработка уникального бренда и позиционирования на рынке.  Создание маркетинговых материалов для привлечения внимания к сервису.  6.2. Запуск и Реклама:  Проведение кампании по запуску продукта с использованием целенаправленной рекламы.  Мониторинг реакции рынка на запуск и корректировка стратегии по необходимо |
| Организация производства продукции: | 1. Определение Объема и Требований:  1.1. Анализ Спроса:  Определение объема услуг, которые будут предоставляться (количество консультаций, использование конструктора резюме).  Анализ рыночного спроса на данные услуги.  1.2. Технические Требования:  Определение технических характеристик сервиса, необходимых для предоставления услуг.  2. Разработка Инфраструктуры:  2.1. IT-Инфраструктура:  Разработка и настройка веб-платформы для предоставления услуг.  Внедрение системы безопасности и защиты данных пользователей.  2.2. Контент и Ресурсы:  Разработка контента для консультаций и обучающих материалов.  Подготовка ресурсов для конструктора резюме.  3. Обеспечение Качества Услуг:  3.1. Стандарты Обслуживания:  Установление стандартов обслуживания для консультаций и конструктора резюме.  Разработка методов контроля качества предоставляемых услуг.  3.2. Обучение Консультантов:  Подготовка и обучение консультантов, предоставляющих индивидуальные консультации.  Организация тренингов по эффективному использованию конструктора резюме.  4. Процессы Профориентации:  4.1. Разработка Программы:  Создание структурированной программы для индивидуальных консультаций.  Определение этапов и методик проведения консультаций.  4.2. Тестирование и Оптимизация:  Тестирование программы профориентации на практике.  Внесение корректив в программу на основе обратной связи от пользователей.  5. Развитие Конструктора Резюме:  5.1. Непрерывное Усовершенствование:  Наблюдение за тенденциями в области резюме и трудоустройства.  Регулярные обновления конструктора резюме для соответствия последним требованиям рынка труда.  5.2. Интеграция с Рынком:  Установление партнерских отношений с компаниями и учебными заведениями для обеспечения актуальности инструмента.  6. Маркетинг и Продвижение:  6.1. Формирование Бренда:  Разработка маркетинговой стратегии для продвижения сервиса.  Создание бренда, который подчеркивает уникальные возможности консультаций и конструктора резюме.  6.2. Целевая Реклама:  Запуск рекламных кампаний, направленных на целевую аудиторию (студенты, выпускники, работодатели).  7. Мониторинг и Аналитика:  7.1. Системы Аналитики:  Внедрение систем аналитики для отслеживания использования сервиса.  Анализ данных для определения эффективности и выявления областей для улучшения.  8. Сопровождение и Поддержка:  8.1. Техническая Поддержка:  Организация службы технической поддержки для оперативного решения проблем пользователей.  Внедрение системы обратной связи для непрерывного взаимодействия с пользователями. |
| Реализация продукции: | 1. Подготовка и Планирование:  1.1. Разработка Плана Реализации:  Определение шагов и этапов для успешной реализации консультаций и конструктора резюме.  Установление временных рамок для каждого этапа.  1.2. Подготовка Маркетинговых Материалов:  Разработка материалов для маркетинговой кампании, включая описание услуг, преимущества и ценовую политику.  2. Запуск Сервиса:  2.1. IT-Подготовка:  Запуск веб-платформы, на которой будет предоставляться сервис.  Обеспечение функциональности конструктора резюме и системы консультаций.  2.2. Маркетинг и Реклама:  Запуск рекламных кампаний для привлечения целевой аудитории.  Использование различных каналов маркетинга, включая социальные сети, поисковую оптимизацию и контекстную рекламу.  3. Предоставление Консультаций и Работа с Клиентами:  3.1. Регистрация Пользователей:  Создание системы регистрации пользователей на платформе.  Обеспечение безопасности и конфиденциальности данных.  3.2. Организация Консультаций:  Предоставление возможности пользователям записываться на индивидуальные консультации.  Разработка системы календаря для управления расписанием консультаций.  3.3. Формирование Запросов на Конструктор Резюме:  Создание интерфейса для использования конструктора резюме.  Обеспечение простоты и понятности в использовании сервиса.  4. Качество Услуг и Обратная Связь:  4.1. Система Оценки Удовлетворенности:  Внедрение системы обратной связи и оценки качества предоставляемых консультаций и конструктора резюме.  4.2. Анализ Обратной Связи:  Регулярный анализ отзывов и обратной связи для выявления областей улучшения.  Итеративное улучшение сервиса на основе полученных данных.  5. Развитие и Масштабирование:  5.1. Добавление Новых Функциональностей:  Развитие конструктора резюме и консультационных услуг на основе запросов пользователей и рыночных трендов.  5.2. Масштабирование:  Разработка стратегии масштабирования для увеличения числа пользователей и объема предоставляемых услуг.  6. Мониторинг и Аналитика:  6.1. Системы Аналитики:  Внедрение систем аналитики для отслеживания использования сервиса.  Анализ данных для выявления трендов и потребностей пользователей.  7. Обучение и Развитие Персонала:  7.1. Обучение Консультантов:  Проведение обучения консультантов по новым тенденциям на рынке труда.  Подготовка персонала к новым функциональностям сервиса.  8. Сопровождение и Поддержка:  8.1. Техническая Поддержка:  Организация службы технической поддержки для оперативного решения проблем пользователей.  Внедрение системы обратной связи для непрерывного взаимодействия с пользователями. |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы | Предполагаемое число пользователей:  20 тыс. человек.  Конверсия:  20% пользователей.  Потоки доходов  Конструктор резюме (100 руб.)  Индивидуальная консультация (500 руб.)  Подбор вакансий и помощь при трудоустройстве (1000 руб)  Размещение рекламного объявления (500 руб)  Средний чек: 700 руб  Выручка: 20 тыс. \* 20% \* 700 руб. = 2 800 000 руб/месяц. |
| Расходы: | Единовременные затраты:  Разработка сайта:  Затраты на дизайн, программирование, тестирование и запуск платформы.  Сумма: 500 тыс. руб.  Зарплаты наемных рабочих:  Расходы на оплату труда разработчиков, дизайнеров и других специалистов.  Сумма: 200 тыс. руб.  Оборудование и программное обеспечение:  Покупка необходимого оборудования и лицензий на программы.  Сумма: 50 тыс. руб.  Маркетинговые исследования:  Затраты на проведение маркетинговых исследований для адаптации платформы к потребностям целевой аудитории.  Сумма: 30 тыс. руб.  Ежемесячные расходы:  Оператор поддержки:  Оплата труда оператора, отвечающего на вопросы пользователей.  Сумма: 30 тыс. руб.  Менеджер по связям с общественностью (PR):  Затраты на специалиста по поддержанию отношений с общественностью и рекламными активностями.  Сумма: 40 тыс. руб.  IT-специалист:  Оплата труда IT-специалиста, обеспечивающего работоспособность платформы.  Сумма: 70 тыс. руб.  Бухгалтер:  Затраты на услуги бухгалтера для ведения финансовой отчетности.  Сумма: 40 тыс. руб.  HR-менеджер:  Оплата труда HR-специалиста, занимающегося подбором и управлением персоналом.  Сумма: 40 тыс. руб.  Аналитик данных:  Затраты на специалиста по анализу данных для улучшения эффективности платформы.  Сумма: 60 тыс. руб.  Специалист по информационной безопасности:  Оплата труда эксперта по обеспечению информационной безопасности.  Сумма: 40 тыс. руб. |
| 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.) | Грантовая поддержка:  Обоснование:  Проект социально значим. Грантовая поддержка часто предоставляется на проекты, которые имеют положительное воздействие на общество, в данном случае, на студентов и их будущую карьеру.  Действия:  Анализ грантовых программ. Исследования грантовых программы, предоставляемых Фондом содействия инновациям и другими организациями. Подготовка качественное заявление, подчеркивающее технологичность и возможность коммерциализации проекта.  2. Привлечение кредитных средств:  Обоснование:  Потребность в дополнительных ресурсах. Кредиты могут быть полезны, так как предоставляют возможность получить дополнительные финансовые ресурсы для масштабирования и расширения функционала,  Действия:  Разработка бизнес-плана. Подготовка детальный бизнес-план, включающего план использования средств, прогнозы по доходам и план возврата кредитных средств.  3. Венчурные инвестиции:  Обоснование:  Высокий потенциал роста. В случае, если проект обладает высоким потенциалом, то венчурные инвесторы могут быть заинтересованы во вложении финансовых средств в проект. Также есть возможность получить и нефинансовые ресурсы  Действия:  Подготовка инвестиционного предложения. Разработка документа, подчеркивающего уникальные черты проекта, перспективы рынка и предложение для потенциальных инвесторов. |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| | Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат | | --- | --- | --- | --- | | Поиск необходимых сотрудников, создание MVP | Будет осуществляться поиск работников, которые необходимы для разработки сайта, на бирже труда.  Создание сайта (разработка архитектуры, дизайна), публикация вакансий, предоставление первых платных услуг (консалтинг, конструктор резюме) | 700 000 руб | Разработанный сайт  Отчет о ключевых метриках:   * кол-во новых пользователей; * конверсия; * удовлетворенность пользователей. | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| | Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат | | --- | --- | --- | --- | | Масштабирование сервиса | Расширение сервиса на другие отрасли  Изучение специфики рынков труда  Проведение консультаций с экспертами  Расширение возможностей и функциональных мощностей платформы | Исследования: 200 000 руб.  Доработка сайта: 300 000 руб. | Отчет по ключевым метрикам:  -кол-во новых пользователей (по новым отраслям);  -конверсия;  -сумма среднего чека;  -удовлетворенность клиентов | | |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| Платформа НТИ | Участник акселератора ПУТП 2022 |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационнообразовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | Нет |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: | Нет |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: | Наавгуст Владислав Русланович, Leader ID: 3475723  Ермошин Георгий Максимович, Leader ID: U1073014 |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| Участие в программе «Стартап как диплом» | Нет |
| Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»: | Нет |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

*Календарный план проекта:*

| № этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Разработка MVP | 2 | 50 000 руб |
| 2 | Создание сервиса-сайта под первоначальную нагрузку (до 7000 пользователей) | 4 | 700 000 руб |
| 2 | Проведение исследований, консультаций с экспертами | 3 | 200 000 руб |
| 3 | Масштабирование сервиса | 7 | 300 000 руб |