**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

 *(ссылка на проект) 23.11.2023 (дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | «Цифровизация ферм-онлайн рынок» |
| **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.* | Платформа для того, чтобы фермеры( продавцы) предлагали напрямую эко-продукты, а покупателе покупали экологичные продукты по цене ниже рыночной.  |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | **EduNet**— рынок продуктов и сервисов, которые вовлекают человека в развитие и реализацию своего потенциала. |
| **5** | **Сквозные технологии** |  Технологии хранения и анализа больших данных  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID U1295727
* Leader ID 4460326
* ФИО Григорьева Елизавета Валерьевна
* Телефон 89532321949
* Почта liza.grigoreva2003@yandex.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 (краткоеописание) |
| 1 | U1297973 | id 4473169 | Власенко Влада Валерьевна | Коммуникатор | +79211157342vlada.vlasenko.02@mail.ru  |  | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
| 2 | U1297975 | id 4473179 | Байкова Виктория Игоревна | Исследователь | 89113794337V5216446@gmail.com |  | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
| 3 | U1729077 | id 4507509 | Флягина Алина Петровна | Координатор | 89113588474lina.flagina.1616@gmail.com |  | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |
|  |  | 4 | U1728290 | id 4507562 | Фомичёва Елизавета Алексеевна | Визуализатор | +79532310850Lizaaaaaa2002@gmail.com |  | Создание проекта в рамках дисциплины «Проектная деятельность» |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | **1. Цель проекта:** решение проблемы отсутствия возможности взаимодействия между местными фермерами и покупателями путем создания платформы ( интернет-магазина)**2. Задачи проекта:** - проанализировать актуальность поставленной проблемы-исследовать потенциальных конкурентов-создать платформы**3. Ожидаемые результаты:** реализация возможности удобной покупки и продажи на нашей платформе для каждой стороны данной сделки**4. Области применения результатов:** Платформа будет использоваться среди фермеров и нуждающихся в их продукции покупателей**5. Потребительские сегменты:**- местные фермеры, люди- которые хотят покупать местную продукцию |
|  | **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* | «Цифровизация ферм - онлайн рынок» помогает решить проблему отсутствия информации у покупателей о фермерах. Также поможет решить проблему сбыта продукции фермерских хозяйств без дополнительных посредников. Это в свою очередь даст возможность фермерам расширить свой круг сбыта, с помощью онлайн-платформы в виде онлайн-рынка. |
| 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* | Наша платформа решит проблему отсутствия информации о местных фермерах, для покупателей(мамы в декрете, студенты-экологи, работающие люди, пенсионеры, ЗОЖ-ники и т.д.) Поможет решить трудности, связанные для фермера при транспортировке продукции до покупателя находящегося вне его круга сбыта. Что в свою очередь сможет принести пользу обеим сторонам.  |
| 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.)* | B2cКатя, 30 лет, работает секретарем, замужем, есть 2 ребенка, увлекается кулинарией, живет в Пскове. Катя больше всего любит своих детей. Она переживает, что продукция, которая продается в магазине может негативно сказаться на здоровье детей. Она старается покупать продукты местных производителей, но это усложняется тем, что она живет далеко от сельской местности.Влад, 35 лет, работает на ферме, выращивает овощи, имеет несколько коров, кур, женат, есть сын, живет в деревне, мечтает продавать свои товары в городе, чтобы в дальнейшем передать свой бизнес сыну. День начинается с кормления животных, сбора урожая. В течение дня к ним приходят местные жители, чтобы купить овощи, молоко и т.д. |
| 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* | Для реализации будет использоваться MVP- онлайн-платформа в виде группы в социальной сети ВК на первоначальном этапе, позже планируем перерасти в платформу в виде собственного сайта, а также приложения, которое можно будет скачать на просторах App Store, Google Play.На котором можно совершать операции по продажам и покупкам продукции. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 партнёры:** сотрудничество с программистами и логистическими компаниями **Ключевые виды деятельности:** создание платформы, анализ актуальности проекта, рассмотрение конкурентов, сбор и предоставление информации о фермерах, создание возможности продажи продукции покупателям**Ценностные предложения:** удобность платформы, возможность просмотра информации о местных фермерах. Продажа и покупка продукции фермеров, доставка товара до потребителей. **Взаимоотношения с клиентами:** самостоятельная работа на платформе, без вмешательства организаторов. При необходимости обращение в службу поддержки либо же напрямую к организаторам.**Потребительские сегменты:** - Фермеры, желающие расширить свой круг сбыта продукции.- Покупатели желающие покупать продукцию местных фермеров**Ключевые ресурсы:** программист и логистика**Каналы сбыта:** социальные сети; реклама в интернете; сарафанный маркетинг.**Структура издержек:** реклама, обслуживание платформы, соответствие нормативным требованиям.**Потоки поступления доходов:** оплата при регистрации на платформе, реклама. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Сбермаркет, Ozon, Wildberries, Самокат, Яндекс.Лавка  |
| 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* | Пользование платформой «Цифровизация ферм-онлайн рынок» даст возможность местным фермерам с минимальными количество посредников продавать продукцию на больший диапазон покупателей. В ту же очередь покупатель получит возможность покупать продукцию хорошего качества по низким ценам.Преимущества платформы:- Удобство пользование платформой- Четко структурированная информация о фермерах- Низкая комиссия при использовании платформы- Возможность доставки |
| 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* | **Почему проект может быть реализован?** - Востребованность: Фермеры, находящиеся в отдаление от города и не имеющие транспортных средств, имеют ограничение по количеству покупателей. Также сами покупатели имеют проблему с незнанием о данных фермерах и их удаленностью - Инновации: - Развитие технологий- Отсутствие данного продукта на рынке нашей области( есть похожие) **В чем полезность и востребованность проекта по сравнению с другими:**- проект предоставляет систематизированную информацию о местных фермерах, что поможет покупателю с выбором продукции. - Она может быть доступна в любое время и в любом месте. **Почему наш проект будет прибыльным:** - Востребованность: еда является важной частью жизни любого человека. Местная продукция более полезная, ведь ей не нужна длительная транспортировка, поэтому нет необходимости покрывать ее чем-то для более длительного хранения. - Уникальность: проект будет отличаться от других подобных платформ тем, что будет предлагать продукцию исключительно местных производителей. - Привлечение аудитории: планируется использовать социальные сети (VK) и другие каналы для привлечения аудитории. Это поможет увеличить количество пользователей и, следовательно, прибыль. **Аргументы, почему бизнес будет устойчивым:** * Данный бизнес будет устойчив по причине того, что на данный момент большие гипермаркеты закрывают все больше свои магазины из-за убыточности ( Гипермаркеты “Лента” несут колоссальные убытки , о чем говорят их бухгалтерские отчетности). Население старается экономить , но при этом имеется спрос на качественное, но недорогое…В помощь приходит наш проект , в котором мы предоставляем качественный продукт за оптимальную цену ( как для покупателя,так и для продавца)

МЫ СОЗДАЕМ СРЕДУ , ГДЕ:* Гибкость продаж , фокус на развитии собственной дистрибуции
* Лидерство по себестоимости продукции
* Развитие цифрового бизнеса и новых продуктов
* Развитие экономики, создание совершенной конкуренции в рынке продовольственных товаров
 |
|  | **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* | Платформа для продажи и покупки товаров местных фермеров представляет собой платформу в виде сайта(приложения) в котором фермеры буду размещать продукцию для дальнейшей продажи.**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, 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, логисты, экономисты, экологи, фермеры, дизайнеры. **Производственные**: Платформа будет включать в себя размещению продукцию местных фермеров, которую покупатели смогут купить, посмотреть сведения. **Финансовые:** Монетизация платформы будет осуществляться через комиссию за количество проданной продукции. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | **Продукт, решаемая проблема, выгода для клиента:** платформа для покупки и продажи продукции местных фермеров**Коммуникации:** сообщение и каналы - VK, ТГ**Ценовая модель:** платно (комиссия за состоявшуюся сделку на нашей платформе)**Партнерства:** VK, реклама. |
| 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* | 1. Создание группы в VK
2. Каждый день опубликование новостей, важной информации для развития проекта и понимания клиентов
3. Открытые комментарии, что позволит задать все интересующие вопросы о продукте
4. Быстрые ответы на все возникающие вопросы

 При финансовой поддержке инвесторов : 1. Создание собственного сайта , онлайн-магазина.
2. Создание собственного приложения ( по примеру интернет магазина “озон” или “вайлдберриз”, где продавец может выставить свой товар , покупатель купить , а создатели приложения получить комиссию за пользование их продуктом )
3. Открытие точек выдачи ( при условии , что товар не скоропортящийся и его можно хранить до 12 дней в пункте выдачи )
4. Налаживание логистики ( чтобы купленный товар можно было получить за 1-2 дня, а если продукт скоропортящийся, то создание экспресс-доставки)
 |
| 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* | **Уровни готовности технологии:**TRL 1 - Собрана команда готовая заниматься реализацией проектаTRL 2 - Определено направление на которое будет направлен проект - “Продажа”TRL 3 - Придуман потенциальный потребительTRL 4 - Рассмотрены какие проблемы могут быть у потребителяTRL 5 - Рассмотрели варианты решений, как мы можем устранить данные проблемыTRL 6 - Формулировка цели и концепции проекта, который хотим реализоватьTRL 7 - Утверждение проекта и технологий, которые могут быть использованы для реализации платформыTRL 8 - Выполнение и заполнение необходимой информации (данных) по планируемому проекту “Цифровизация ферм-онлайн рынок ” |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект будет обеспечивать простоту взаимодействия местных производителей и покупателей. Что свою очередь даст поддержку местным производителям.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Каналами продвижения будущего продукта будут являться:- группа в социальной сети “ВКонтакте” - Телеграмм-канал, - Сарафанный маркетинг. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | - Социальные сети,- Реклама в интернете, - Сарафанный маркетинг. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Сложность взаимодействия местных фермеров с их возможными потребителями заключена в следующих проблемах:- Достаточно далекое нахождение фермеров от их возможных потребителей- Незнание потребителей о существовании фермеров - Пагубное влияние больших корпораций на мелкие производства  |
| 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* | Наша платформа решит проблемы:- отсутствия информации о местных фермерах для этого каждый фермер при регистрации на нашей платформе будет заполнять определенную информацию о себе. Которая в дальнейшем поможет потребителю- Поможет решить трудности, связанные для фермера при транспортировке продукции. Для этого мы создадим доставку |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Местные фермеры, желающие продавать свою продукцию испытывают трудности в расширении своего круга сбыта из-за их отдаленности от города. И тем временем покупатели, желающие купить их продукцию тоже находятся достаточно далеко. Наш проект поможет объединить эти две стороны проблемы и помочь им. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Проект решит проблемы следующим образом:- Фермеры смогут продавать свою продукцию на сайте, что в свою очередь расширит их круг клиентов - Возможность доставки облегчит проблемы, связанные с логистикой.- На сайте для покупателей будет размещена информация о фермерах. |
| 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.* | Сегментом рынка будут являться местные фермеры, которые хотят продавать свою продукцию, а также люди, которые хотят покупать их продукцию.Доля рынка будет зависеть от количества местных фермеров и покупателей, желающих покупать их продукцию в данной стране или регионеПотенциальные возможности для масштабирования бизнеса:1. Международное расширение: Работа платформы для других регионов. Это в свою очередь сможет привлечь больше фермеров и покупателей. 2. Партнерство с другими компаниями: Сотрудничество, например, с компанией занимающейся транспортировкой, поможет быстрее и проще наладить поставку продукции от фермера до покупателя.3. Внедрение подписки: Предложение платной подписки для лучшего продвижения продукции определенного фермераВсе эти возможности позволят расширить аудиторию и увеличить долю рынка, а также увеличить доходы и масштабировать бизнес. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**



**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/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 технологическихисследований (собственных и/или легитимно полученных илиприобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационныхисточников 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 послезавершения договора гранта иобоснование 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**  | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Поиск и изучение интернет ресурсов и углубление в проблему отсутствия данного товара(онлайн рынок) на рынке нашей области  | Около 3 недель плодотворной работы  | 0 р  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 | Обсуждение, создание первоначальной идеи проекта , разработка основы проекта , разработка финансового плана.  | 3-4 недели  | 0 р |
| 3 | Поэтапная разработка проекта , поиск и(или) составление базы продавцов(фермеров) , налаживание контактов связи с фермерами, поиск персонала для первоначального этапа запуска идеи | 4-5 недель  | 5000-10000 р  |
| 4 | Начало разработки демо-версии онлайн платформы совместно с ранее нанятым персоналом, начало тестирования платформы… | 2-3 недели  | 7000-10000 р  |
| 5 | Если пункт 4 не удался: начало изучения наших ошибок, их проработка в лучшую сторону , далее возврат к пункту 4 с новым видением, снова попытки тестирование улучшенной платформы  | 3-5 недель  | От 8000-15000 р |
| 5.1 | Если пункт 4 удался: продолжение тестирования и развития платформы, добавление интерфейса , добавление ранее собранной базы данных фермеров, многократное тестирование платформы для работы без проблем. | 3-4 недели  | Не более 5000 р  |
| 6  | Попытка демонстрации нашей демо-версии онлайн-платформы на целевую аудиторию( пробное тестирование на широкую аудиторию) | 1-2 недели  | 1000-2000 р  |
| 7  | Организация логистики, на первоначальном этапе это, конечно, привлечение логистических компаний.  | 2-4 недели  | 15000 -40000 р  |
| 8 | Начало рекламной компании  | 1 неделя  | 20000р |
| 9 | Объединение логистической компании и платформы, начало совместной работы, продолжение интеграции проекта в общество  | 1-2 недели  | 5000 р  |
| 10 | Получение начальных результатов , выявление технических или иных ошибок( или возможно мы обнаружим, что их нет), их исправление  | 2-3 недели  | 5000 р  |
| 11 | Получение первой прибыли, появление первого представления о доходности или убыточности нашего проекта и дальнейшее развитие.  | 3-4 недели  | Затрата на данный этап не более 3000 р |