Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа |  |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | АСКБ |
| **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.* | Продукт создан преимущественно для мужчин и женщин соблюдающие диету, подверженные хроническим и приобретенным болезням, связанных с соблюдением необходимой диеты и контроля питания. Ассистент в приложении, основанный на данных диетологии и нутрициологии, дает советы по питанию и составляет рекомендуемый рацион питания. Целью данного проекта является улучшение питания различных слоев населения для поддержания здоровья больных ЖКТ, сахарным диабетом и т.д. и помощь в питании людям, страдающим от избыточного веса. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | IT;  ЗОЖ и спорт;  Компьютерное зрение. |
| **4** | **Рынок НТИ** | FOODNET, HEALTHNET |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект, технологии беспроводной связи и «Интернета вещей». |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID 1412383  - Leader ID 4889329  - ФИО Глебкина Елизавета Юрьевна  - телефон 89006930290  - почта Sydzya@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 | *1412369* | *4899666* | Савин Никита Алексеевич | Предприниматель | 89997055201  [Nikkk228322@mail.ru](mailto:Nikkk228322@mail.ru) |  |  | | 2 | *1408737* | *4888555* | Курилова Анастасия Викторовна | Интегратор | 89158033196  k.010203.anastasia@mail.ru |  |  | | 3 | *1412347* | *4899621* | Прим Антон Вадимович | Администратор | 89803315119  Antonprim20045@gmail.com |  |  | | 4 | *1408710* | *4888466* | Романова Арина Ивановна | Производитель | 89506958135  Arina12082003@yandex.ru |  |  | | 5 | *1411401* | *4889250* | Изотова Валерия Владимировна | Интегратор | 89208496573  izotovalerok@gmail.com |  |  | | 6 | 1412383 | 4889329 | Глебкина Елизавета Юрьевна | Лидер | 89006930290  Sydzya@gmail.com |  |  | | |
|  | 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* | Анализатор состава и калорийности блюда. Проект представляет из себя стационарное устройство со встроенными весами, компьютерным зрением. Устройство определяет количество БЖУ, калорийность и состав блюда, эти данные он отправляет на приложение в телефоне и создает дневной отчет, также устройство способно считывать этикетки различных продуктов и обнаруживать вредные добавки, предупреждая через приложение, а также дает характеристику различным добавкам. Анализирует питание и предлагает альтернативы вредным продуктам. В приложении можно настроить особенности питания для составления индивидуального рациона питания. С помощью АСКБ необходимо поддержать людей, нуждающихся в контроле питания, обремененных избытком веса или болезнями тем самым искоренив избыточный вес населения, упрощение в сбросе и контроле веса, а также упрощение протекания болезней ЖКТ, сахарного диабета, авитаминоз, гипервитаминоз и т.д. Данный проект подходит для различного контингента людей от 12 до 25 лет ( преимущественно имеющими необходимость в поддержании и сброса веса, а также с различными болезнями), а также от 25 до 45 (преимущественно с болезнями ЖКТ, сахарного диабета и поддержания веса) и от 45 до 70 лет (преимущественно для улучшения качества жизни в условиях хронической болезни и контроля питания). |
|  | **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* | Анализатор состава и калорийности блюда - это основной товар для продажи на большой рынок, также в продажу идут права на производство улучшенного (более дешевого и упрощенного в производстве) компьютерного зрения, и предоставляется услуга по приложению-ассистенту, разработанного специально для устройства АСКБ. |
| 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* | Анализирует питание и предлагает альтернативы вредным продуктам. В приложении можно настроить особенности питания для составления индивидуального рациона питания. Подходит для различного контингента потребителей, как спортсменов, болеющих, так и обычных людей. Приложение позволит потребителю решить проблему организации персонализированного, качественного питания для создания условий поддержания здоровья беременных, больных. |
| 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.)* | Целевая аудитория: люди имеющие спортивный интерес, страдающие различными заболеваниями, а также поддерживающие вес и беременных. По данным опроса Тинькоффа больше 40% взрослых россиян имеют избыточный вес. Еще 21,6% страдают ожирением. В последнем случае лишние килограммы негативно влияют на здоровье: например, резко возрастает риск возникновения сердечно-сосудистых заболеваний (<https://journal.tinkoff.ru/stat-oh-my-weight/>). Диета при заболеваниях желудочно-кишечного тракта (ЖКТ) — это важный фактор, а зачастую и основной компонент лечения. Лечебное питание будет зависеть от поражённого отдела пищеварительного тракта, степени нарушения пищевого статуса, фазы заболевания (<https://www.komfort-vnutri.ru/simptomy/dieta-pri-zabolevaniyah-zhkt/>). Динамика показателей развития массового спорта имеет положительную тенденцию. В регулярные занятия физической культурой и спортом вовлечено 49,4% граждан нашей страны, при это они больше половины соблюдает праивльное питание для поддержания массы (<https://www.sports.ru/amp/post/3057005/>). А также для юридических лиц (спортивных комплексов, санаториев, студенческих городков, частных и государственных больниц 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* | Научно-техническое решение проекта – это автоматизированная система по подсчету калорийности и состава блюда на основе компьютерного зрения и интернет технологий, а также по подбору правильного питания, что помогает упростить и ускорить процесс выбора блюда. Основой для выбора стратегии развития и выхода на рынок для проекта является бизнес-модель. Для реальзации проекта АСКБ выбрана модель Александра Остервальдера и Ив Пинье по книге “Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора”. Это бизнес-модель “Canvas” которая состоит из 9 блоков, описывающих процесс создание ценности и получения прибыли. Блоки включают: ключевых партнеров, ключевые виды деятельности, ключевые ресурсы, структуру издержек, ценностные предложения, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта, потребительские сегменты, потоки поступления доходов. Такая бизнес-модель описывает то, каким образом организация создает, поставляет и удерживает ценность. |
| 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.* | Бизнес-модель приложения строится по системе Остервальдера (Business Model Canvas).  Блок №1 Потребительские сегменты  От 12 до 70 лет, платежеспособные клиенты, преимущественно женщины и девушки, люди, соблюдающие правильное питание и ЗОЖ, люди с диетой по медицинским показаниям или личными убеждениями.  Блок №2 Ценностные предложения  Анализ состава продукта за 5 секунд, благодаря приложению можно обходить маркетинговые уловки и проще соблюдать диету, проще следить за питанием ребенка и соблюдение КБЖУ спортсменам.  Блок №3 Каналы взаимодействия   1. Информационный: чтобы потребитель узнал о нашем продукте, мы планируем информационно продвигать наш продукт с помощью лидеров мнений: блогеров, врачей, научных конференций и таргетингу. 2. Оценочный: чтобы помочь клиентам, мы будем собирать отзывы реальных пользователей приложения и устройства. 3. Продажный: мы предоставляем многие способности приложения без платной подписки, но устройство под которое разработано приложение оплачивается в полной мере. 4. Постпродажный: мы будем обеспечивать клиентов консультациями, обновлением приложения и постоянным улучшением устройства и т.д.   Блок №4 Взаимоотношения с потребителями  Программа лояльности для старых клиентов и поддержка пользователей  24/7  Блок №5 Финансовая устойчивость  Материальная прибыль от партнеров или от потребительских сегментов.  Доходы от сотрудничества с медицинскими центрами, где человек может сдать анализы и пройти обследование по рекомендации ассистента, а также от сотрудничества с другими Foodtech стартапами.  Блок №6 Ключевые ресурсы-активы, помогающие функционированию бизнесмодели.  Базы данных пищевых ингредиентов с оценкой и кратким описанием. Базы данных цифровых двойников продуктов питания.  Блок №7 Ключевые виды деятельности  Анализ состава продуктов с помощью компьютерного зрения и искусственного интеллекта. Подсчет и учет калорий, а также ежедневный отчет.  Блок №8 Ключевые партнеры  Лаборатории для сдачи анализов и получением их результатов. Ведущие медицинские центры, специализирующиеся на женском здоровье и нутрициологии. Сервисы и платформы в сфере ЗОЖ и ПП.  Блок №9 Структура затрат  Затраты направлены на улучшение устройства и обновление приложения, рекламу, разработку новых концептуальных идей. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Приложения для улучшения здоровья и качества питания. Данные приложения могут на основе анализов подсказать, что необходимо улучшить и на что обратить внимание, чтобы здоровье оставалось в норме. В приложениях по питанию возможно заказать индивидуальный рацион. Также в этих приложениях используется искусственный интеллект. (FatSecret, Arise, YAZIO, Lifesum, FoodBook) 2. Приложения для общения с врачами и запись онлайн. Телемедицина. Эти приложения позволяют общаться с врачами онлайн, записываться на примем и находить ближайшие клиники. (Мой Доктор, ГосУслуги, ЕМИАС.ИНФО) 3. Приложения на основе состава продуктов. (Роскачество, Честный знак, Натурометр) 4. Блоги и статьи по ЗОЖ и ПП (FatSecret, Доктор Мясников, TARNOVITA) 5. Диетологи, нутрициологи (Маленков Дмитрий, Суслова Нина, Григорьева Юлия, Троянова Александра и т.д.) |
| 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* | При анализе конкурентов нашего приложения, мы обнаружили, что на рынке не представлено ни одного аналога нашего продукта. Поэтому в список конкурентов мы внесли приложения, связанные с медициной, ЗОЖом, ПП. Ни одно из них не сочетает в себе все необходимые функции для поддержания качества питания, которые предложены в нашем устройстве. Кроме того, только в нашем продукте будет присутствовать персонализированное предложение необходимой информации по теме правильного питания, которое станет уникальным на рынке подобных предложений. |
| 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* | На рынке подобных приложений и устройств не существует, но также существует значительное количество литературы и научные исследования, подтверждающие, что люди озабочены своим избыточным весом и болезнями на протяжении всей жизни из-за этого растет спрос. Литературные источники зачастую имеют недостоверную или неправильно выраженную информацию, в следствии чего пользователи литературы могут навредить себе и своему здоровью. Из этого следует, что наше устройство в связке с приложением могут предложить уникальную услугу – мониторинг потребностей в питании и в КБЖУ. |
|  | **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* | Устройство представляет собой прибор в котором установлены весы для определения веса изделия, компьютерное зрение вместе с искусственным интеллектом с помощью которого определяет состав пищевых веществ (белки, жиры, углеводы и калорийность блюда). Устройство позволит улучшить качество питания больных людей, спортсменов, беременных, сторонников ЗОЖ И ПП, в следствии чего улучшить качество жизни. Основной товар – анализатор состава и калорийности блюда для продажи на большой рынок, также в продажу идут права на производство улучшенного (более дешевого и упрощенного в производстве) компьютерного зрения, и предоставляется услуга по приложению-ассистенту, разработанного специально для устройства АСКБ. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Наша проектная команда построена принципе дифференциации. Это является главным принципом организации производственного процесса и подразумевает собой разделение наших участником на различные подразделения. Дорожная карта проекта разработана вплоть до рекламной компании и включает в себя:  - формирование команды и определение функции каждого участника - выделена проблема и определены пути ее решения - выявлена рыночная потребность анализатора и приложения - проведен опрос, для актуализации проблемы - очерчены границы целевой аудитории - исследован целевой рынок “mHealth” и оценен размер рынка - определена цель, миссия и видение проекта - рассмотрены основные используемые технологии для анализа состава и калорийности блюд - проведен анализ рынков и конкурентов - разработан логотип и фирменный стиль устройства и приложения - разработана демо-версия мобильного приложения - разработана бизнес-модель и построена финансовой модель - проанализированы риски в проекте - разработана маркетинговая стратегия - выработана стратегия защиты интеллектуальной собственности - наполнение баз данных с компонентами - создание ТЗ и требований к интеграциям  - разработка алгоритма комплексной оценки на основе анализа отдельных ингредиентов и пользовательских предпочтений - подготовка к публикации в магазинах, различных рекламных сайтах, приложений и прохождение модерации - запуск приложения на площадках App Store и Google Play, Samsung Store, AppGallery.  - поставка товара на склады пользования и продажи. |
| 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.)* | В сравнении с конкурентами наш проект отличает: уникальность устройства на рынке, а также использование компьютерного зрения, что является инновационной технологией на российском рынке, вместе с тем соотношение цена/качество в сравнении с обычными приложениями и консультациями у диетологов и нутрициологов обеспечивает удобное использование устройства в связке с приложением, приобретение устройства в разы выгодней подписок на приложения, которые не дадут необходимого эффекта, а также регулярные посещения диетологов выйдут гораздо дороже устройства и приложения. |
| 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* | Для разработки приложения используется фреймворк для разработки мобильных приложений под Android, Android studio, с использованием языка Java. Для разработки устройства используются новые технологии на основе компьютерного зрения и искуственного интеллекта  Для разработки приложения есть основные требования, такие как:  Техническое оснащение команды (300 000 р.) Ежемесячный платеж организации (16 000 р.) аренда помещения и сервера (50 000 р.) Стоимость услуг на защиту уникальной собственности:   1. Название и иконка приложения (20 000 р.); 2. Программный код (25 000 р.); 3. Последовательность действий, совершаемых приложением для операций (77 000 р.). 4. Дизайн интерфейса приложения и устройства (15 000 р.). |
| 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 данный момент проект разработана акселерационная программа. В последствии мы создадим устройство и приложение для него. Также у нас имеется маркетинговая стратегия для быстрого роста продаж. Для данного проекта мы провели опрос, где убедились в рентабельности разрабатываемого продукта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наша разработка соответствует научно-техническим приоритетам. АСКБ – предполагает анализ питания и предлагает альтернативы вредным продуктам. Проект представляет из себя стационарное устройство со встроенными весами, компьютерным зрением. Устройство определяет количество БЖУ, калорийность и состав блюда, эти данные он отправляет на приложение в телефоне и создает дневной отчет, также устройство способно считывать этикетки различных продуктов и обнаруживать вредные добавки, предупреждая через приложение, а также дает характеристику различным добавкам. Проект соответствует целям национальных проектов «Здравоохранения», «Демография». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 5 этапов продвижения товара:  - Информационный (блоггеры-амбассадоры, врачи, медийные личности);  - Оценочный (отзывы потребителей);  - Продажный (бесплатное приложение и платное устройство);  - Постпродажный (круглосуточная консультация потребителей, обновление приложения и улучшение модельного ряда устройств);  - Доставка (онлайн запись к врачу, онлайн запись на сдачу анализов). |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мы предполагаем такие каналы сбыта как: установка данного аппарата в лечебных учреждений, в кафе и ресторанах специализированных на здоровом и сбалансированном питании, аналоги данного аппарата в малогабаритном формате для домашнего использования (сбыт через маркетплейсы и магазины цифровой техники), а также магазин мобильных приложений. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема состоит в том, что многие люди, которые хотят улучшить качество своего питания и здоровья не располагают должными знаниями в этой сфере. Из-за этого могут развиться серьезные проблемы со здоровьем.  Данным проектом мы предлагаем решить проблему здорового питания, облегчить расчет и точность БЖУ блюда в настоящем времени, ведение отчета через ваш смартфон. |
| 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* | Основываясь на предыдущих пунктах, можно сделать вывод, что основной проблемой является, что у большинства нет времени глубоко изучать тему питания и подсчета калорий, следовательно, мы предлагаем устройство, которое облегчит и ускорит этот процесс, при этом не нанося вред своему здоровью. |
| 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)* | Целевая аудитория – люди с заболеваниями, соблюдающие диету, ЗОЖ, ПП, беременные. Аудитория получает рекомендацию по ежедневному питанию, предлагает сбалансировать калорийность потребляемой пищи, выявляет недостаток белков, жиров или углеводов и рекомендует продукты в употребление для восстановления баланса, получение консультации от врачей, соблюдая рекомендации ассистента и врачей приложение с устройством обеспечит максимально эффективный результат, который желает получить потребитель. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Благодаря нашему устройству люди смогут быстро и точно определить количество БЖУ, калорийность и состав блюда в данный момент, на основе этих данных приложение предоставит рекомендации по улучшению рациона питания, в зависимости от предпочтений потребителя ассистент предложит индивидуальное питание. |
| 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.* | По результатам опроса потребительского поведения:  59% Россиян следят за своим питанием, всего 7% соблюдают диету, рекомендованную врачами, 13% соблюдают диету, выбранную самостоятельно, старающиеся есть здоровую пищу – 39%, не следят за питанием, потому что считают себя здоровыми – 21%, не следят за рационом в связи с нехваткой средств – 20%. Объем мирового рынка приложений мобильного здравоохранения (mHealth) оценивался в 63 543,75 млн. долларов США в этом 2023 году. Доходная часть проекта состоит не только из покупателей, но и из сотрудничества с компаниями для рекламы и партнерства + сотрудничество с врачами-партнёрами, которые смогут предоставлять свои услуги нашим потребителям. Для масштабирования и развития бизнеса достаточно удешевить производство в совокупности с достаточной рекламой и сотрудничеством с различными частными клиниками, спортивными залами, медийными личностями и т.д. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |
| --- |
| План действий |
| • выделена проблема и определены пути ее решения; • проведен опрос (100 респондентов) для актуализации проблемы; • очерчены границы целевой аудитории; • проведено исследование рынка и оценка размера целевого сегмента; • проведен анализ конкурентов; • рассмотрены основные технологии приложений-анализаторов состава и • выявлена наиболее подходящая технология для проекта «Uknow»;  • выделена проблема и определены пути ее решения; • проведен опрос (100 респондентов) для актуализации проблемы; • очерчены границы целевой аудитории; • проведено исследование рынка и оценка размера целевого сегмента; • проведен анализ конкурентов; • рассмотрены основные технологии приложений-анализаторов состава и • выявлена наиболее подходящая технология для проекта «Uknow»; • поиск эксперта в области питания для составления базы данных пищевых компонентов с описанием и оценкой; • наполнение баз данных с компонентами; • создание ТЗ и требований к интеграциям; • разработка алгоритма комплексной оценки состава на основе анализа отдельных ингредиентов и пользовательских предприятия • разработка дизайна интерфейса мобильного приложения; • разработка финальной версии приложения и тестирование; • публикация в магазинах приложений и прохождение модерации; • запуск приложения на площадках App Store и Google Play, APPGallery, Samsung Store. |

**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-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

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |