Приложение № 15 к Договору

от 30.06.2023 № 70-2023-000671

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| https://pt.2035.university/project/anix | *11.03.2024 19:32* |
| --- | --- |

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Череповецкий государственный университет» |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  | **Вологодская область** |
| Наименование акселерационной программы  | **Перемены в образовании** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | 1+1 |
| **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.* | Серия познавательных занятий по ознакомлению с людьми, которые внесли вклад в развитие Череповца, как средство реализации регионального компонента в патриотическом воспитании детей старшего дошкольного возраста |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии моделирования и разработки новых функциональных материалов с заданными свойствами |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | ТЕХНОЛОГИИ МОДЕЛИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ МАТЕРИАЛОВ С ЗАДАННЫМИ СВОЙСТВАМИ , НЕЙРОТЕХНОЛОГИИ, ТЕХНОЛОГИИ ВИРТУАЛЬНОЙ И ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТЕЙ |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - U1801096- 4420501- Манина Виктория Сергеевна- +79211480557- vskondrateva@chsu.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность | Опыт и квалификация |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | U1832062 | 3327247 | Талашова Дарина Викторовна | Лидер | 89115461526, talasovadarina@gmail.com |
| 2. | U1833762 | 4420537ы | Шибаева Екатерина Алексеевна | Участник | eashibaeva@chsu.ru89218388438 |

 |
|  | **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* | В настоящее время актуальной проблемой является проблема гражданского и патриотического воспитания детей дошкольного возраста. Дети воспринимают окружающий мир не как взрослые люди, а немного иначе, они чувствуют сердцем, впитывают в себя все события, которые происходят вокруг. Чувство любви к Родине важно растить в сердцах наших детей с раннего возраста. Важно знакомить детей дошкольного возраста не только с самыми известными людьми родного города, но и рассказывать о людях, которых внесли вклад в развитие города и прославили его; вызывать у детей желание больше узнавать об истории развития родного города. |
|  | **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* | Серия познавательных занятий по ознакомлению с людьми, которые внесли вклад в развитие Череповца, как средство реализации регионального компонента в патриотическом воспитании детей старшего дошкольного возраста |
| 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* | Незнание детьми старшего дошкольного возраста жителей Череповца, которые внесли вклад в развитие родного города, как фактор низкого уровня патриотического воспитания.s |
| 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.)* | Дошкольные образовательные учреждения, учреждения дополнительного образования |
| 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* |  серия интерактивных занятий в виде презентаций и интерактивной игры по патриотическому воспитанию детей старшего дошкольного возраста с методическими рекомендациями для педагогов в ДОУ |
| 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.*  | Подписка. В рамках подписки непрерывно и регулярно предоставляются услуги в обмен на регулярные платежи от клиента. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Проект по созданию интерактивной игры-викторины «Горжусь я городом своим!»**Авторы: Биттер Татьяна Сергеевна, Григорьева Ирина Владимировна, Костоякова Елена Николаевна, Рябцева Надежда Николаевна, Федорова Анна Михайловна. **Дидактическое пособие с использованием интерактивного оборудования "Арзамас-город, в котором я живу".**Автор Горлова Юлия Сергеевна, педагог-психолог**Интерактивная дидактическая игра по нравственно – патриотическому воспитанию «Моя Россия-Моя Родина»**Автор: Трескина Ольга Николаевна |
| 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* |  Мы можем использовать лучшие методы, которые выявили в ходе анализа информации.Преимущества нашего проекта в том, что он разработан в соответствии с возрастными особенностями детей. Серия презентаций об известных людях города Череповца включает в себя интерактивную игру. Данный материал сможет освоить любой педагог вне зависимости от его уровня пользования информационными ресурсами. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\****Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | В данный момент на рынке нет таких решений, а у нас есть конкретный запрос от дошкольных образовательных учреждений на решение задач в сфере регионального патриотического воспитания посредством интерактивных занятий. Наши конкурентные преимущества как стартапа - скорость работы, уже проведенное продуктовое исследование и уже сформированная команда компетентных специалистов. Это позволит нам первыми выйти на рынок и сформировать устойчивую позицию. При этом участники команды обучаются в ЧГУ, что гарантирует постоянную поддержку от трекеров, экспертные консультации и проч. для того, чтобы выбрать наилучшую стратегию развития стартапа. |
|  | **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* | Для решения планируется использовать нейросетные VFI (video frame interpolation) модели, а также подключение Super resolution model для повышения качества генерации. Эти модели соответствуют направлению цифровых технологий, а также направлению внедрения Искусственного Интеллекта в различные процессы. При этом программное обеспечение будет реализовано на отдельном сервере, что позволит дать полноценный доступ большему числу клиентов и повысить производительность алгоритма. Созданный в результате разработки сайт так же будет отвечать последним технологическим требованиям по UX/UI- дизайну, безопасности и т.д. В результате разработки планируется создать алгоритм, который будет отрисовывать промежуточные кадры по ключевым менее, чем за минуту, а артефактов будет менее 5% (т.е. уровень качества кадра 95% и выше). |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры включают в себя структуру команды проекта, ее квалификацию и опыт. Мы собрали высококвалифицированную команду специалистов, способных эффективно справляться с поставленными задачами. Каждый член команды имеет опыт работы в своей области и способен вносить ценный вклад в проект. При этом каждый имеет МФТИ-бэкграунд, умеет работать с нейросетями и со сложными процессами, обладает большим количеством связей в IT-сфере и сфере машинного обучения. Производственные параметры описывают процессы и методологии, используемые в проекте. Наш проект основан на облачных технологиях, что позволяет нам масштабировать и оптимизировать производственные процессы в соответствии с требованиями и потребностями клиентов, параллельно используются технологии машинного обучения (а конкретно VFI - video frame interpolation), технологии анализа больших данных. Финансовые параметры проекта содержат детальный финансовый план расходов и бизнес-план ведения проекта с устойчивой схемой монетизации, которая получила хорошую экспертную оценку. Основным потоком расходов после выведения проекта на рынок станут расходы на команду поддержки облачного сервиса, а также на клиентские исследования и маркетинг, при этом поток доходов может составлять от 50000 рублей за одну интерполяцию, что позволит получать, например, за часовой мультфильм более 150 млн рублей (при этом, конечно, стоимость будет варьироваться в зависимости от типа и стиля анимации). Вначале мы планируем продавать проект B2B/B2G сегменту - коммерческим и государственным студиям анимации. В дальнейшем после успешных продаж мы планируем доработку на B2C сегмент для аниматоров-фрилансеров, блогеров, художников и т.д., что позволит еще значительно увеличить поток доходов и повысить благосостояние стартапа. |
| 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.)* | Создаваемый продукт обладает рядом конкурентных преимуществ по сравнению с основными аналогами, включая мировые решения. Уникальность и инновационность: продукт представляет собой инновационное решение, основанное на применении нейросетевых моделей для интерполяции в анимации. В отличие от существующих программ для анимации, которые предлагают ограниченные методы линейной интерполяции, данный продукт способен генерировать промежуточные кадры с высоким качеством и натуральностью, позволяя аниматорам создавать более плавные и реалистичные переходы между ключевыми кадрами, что обеспечивает качество выше на минимум 30% по сравнению с конкурентами. Эффективность и экономичность: Продукт значительно ускоряет процесс интерполяции и позволяет существенно экономить ресурсы. С помощью нейросетевых моделей и методов глубокого обучения, генерация большого количества промежуточных кадров становится быстрой и автоматизированной. По оценкам экспертов, для генерации 100 промежуточных кадров потребуется менее 15 секунд, что существенно превосходит производительность среднего аниматора. Это позволяет студиям анимации более, чем на 20%, сократить временные и финансовые затраты на создание анимационных продуктов. Нет аналогов на рынке: В настоящее время на рынке программного обеспечения для анимации отсутствуют полноценные автоматические аналоги интерполяции, основанные на нейросетевых подходах. Популярные программы, такие как Adobe Animate и Toon Boom Harmony, предлагают ограниченные методы интерполяции, не удовлетворяющие потребностям большинства анимационных проектов. Данный продукт займет новую нишу на рынке, предлагая уникальное решение, которое превосходит существующие аналоги в качестве и эффективности. |
| 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* | На данный момент у нас есть работающий MVP - нейросеть, позволяющая отрисовывать промежуточные кадры для растровой анимации (но с большим количеством артефактов при некоторых типах движения). Она требует доработки и дообучения на материалах от российских студий анимации для повышения качества, а также необходимо модернизовать решение, чтобы оно умело работать с векторной графикой (формат SWF - векторное видео) и слоями, поскольку это обеспечит совместимость решения с существующими программными обеспечениями для монтажа и анимации. В дальнейшем планируется создать облачный сервис, куда можно будет с аккаунта студий анимации заходить, загружать видео и скачивать его после интерполяции. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | TRL-5, есть работающий MVP, который требует доработки, и сейчас мы этим занимаемся. Но этот MVP уже можно продавать некоторым сегментам для частных задач |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует направлению Цифровизации и внедрения Искусственного Интеллекта в различные процессы. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Сарафанное радио, свой сайт и реклама в социальных сетях, на форумах, посвященных AI и анимации |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | В качестве каналов сбыта планируется использовать сайт - Saas. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Сейчас большую часть изготовления анимационного фильма занимает отрисовка промежуточных кадров. Она может занимать до 75% времени и до 65% бюджета всего анимационного фильма, значительно повышая размер финансовых, временных и человеческих ресурсов, необходимых для его создания. В результате анимационные фильмы являются очень дорогими и трудно монетизируемыми (основная монетизация происходит за счет продажи товаров с изображениями анимационного фильма), что отпугивает инвесторов и заказчиков, а отрасль медленно развивается. При этом аниматоры являются очень ненадежным ресурсом, хорошие аниматоры отрисовывают примерно 30 секунд анимации в день, что очень мало, работают в условиях сжатых сроков - отсюда текучка кадров и большие расходы анимационных студий. Получаем, что студии анимации существуют в очень невыгодных условиях: с одной стороны, им сложно найти инвесторов, с другой - постоянная текучка аниматоров и растягивание сроков, с третьей - сложный процесс монетизации, и все это из-за высокой стоимости и длительности создания анимационного фильма. |
| 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* | Сейчас стало возможным создать алгоритмы машинного обучения, которые позволят значительно сократить сроки, бюджет, требуемые для создания анимационного фильма и уменьшить влияние человеческого фактора, снизить текучку кадров и в итоге привлечь инвесторов в отрасль. Это повысит эффективность использования ресурсов и поможет облегчить монетизацию проекта. |
| 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 студии анимации и (косвенно) компании разработки ПО для анимации. Студии анимации высоко замотивированы повысить эффективность создания анимации. В данный момент у них недостаточно собственных IT-ресурсов для создания высокотехнологичного решения. Компании разработки ПО для анимации (Toon Boom Harmony, Adobe Animate и т.д.) не настолько высоко замотивированы повысить эффективность использования их программ для улучшения клиентского сервиса (поскольку это сократит время использования их ПО, придется менять схему монетизации), имеют все денежные и человеческие ресурсы для создания высокотехнологического решения, однако обладают большой неповоротливостью и негибкостью, в результате тратят много времени на то, что может быть создано стартапов за несколько месяцев. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Мы разработаем программное обеспечение на основе нейросети, которая будет действовать значительно эффективнее и более предсказуемо. |
| 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.* | Масштабирование решения в первую очередь ориентировано на рынок РФ, в дальнейшем возможно распространение решения на международный. Сейчас можно оценить российский рынок по минутам анимации и их стоимости как 1-10 млрд рублей, на данный объем реально выйти в ближайшие 2-3 года и занять примерно 5%, т.е. 500 млн рублей. Рентабельность бизнеса довольно высокая, для создания решения требуется малое (по меркам технологических решений) финансирование, при этом сумма, которую можно получить за создание интерполяции высокая. На данный момент нет MVP, чтобы конкретизировать поток доходов, но примерно можно оценить показатель ROI как ~ 1000%. Это приблизительная оценка, если принять, что на момент выхода на рынок все потоки расходов суммарно будут составлять 50 млн рублей (включая первоначальные инвестиции, расходы на маркетинг, клиентские исследования, менеджмент и команды поддержки и разработки). Устойчивость бизнеса обеспечена с позиции клиента наличием запроса на решение проблемы создания промежуточных кадров быстрее и проще, со стороны команды обеспечивается грамотной приоритизацией работ для разработки и технической поддержки сервиса. Описанная бизнес-идея реализуема благодаря возможностям современных алгоритмов машинного обучения, полезна благодаря предлагаемому решению проблемы для студий 2D-анимации. Расчёт рентабельности бизнеса после создания MVP (через год): расход в месяц составляет ~1500000 р., доход строится на количестве интерполяций, которые пользователи покупают в месяц -- если за 100 интерполяций брать плату в 15000 рублей, при расчете на 1000 таких покупок в месяц выручка составит 15 млн рублей, тогда чистая прибыль составит 13,5 млн рублей. Учитывая начальные инвестиции в 11 млн рублей, выход на самоокупаемость в течение 13 месяцев. |

**план дальнейшего развития стартап-проекта**

**В ближайшие полгода планируется доработка MVP, тестирование его с клиентами и выход на первые продажи, а также разработка MVP 2.0 с несколько другой архитектурой нейронной сети для лучшего решения задач с особенными типами движения, с которыми текущий MVP пока не справляется. При этом в планах стоит реализация сайта с подключенным эквайрингом для оплаты, а летом 2024 года - привлечение следующего раунда инвестиций**

**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/%25252523documentu) )

| 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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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»** | Да |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Да |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Да |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Да |

**Календарный план**

 ***Календарный план проекта:***

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