Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/officemind> *(ссылка на проект) 05.12.2023 (дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",ИНН 6165033136 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Office mind |
| 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.* | Разработка игры в жанре психологический хоррор. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| 4 | **Рынок НТИ** | Геймнет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1752150- Leader ID: 4589040- Лотникова Александра Геннадьевна- +7 988 569 96 50- Lotnikova.AG@gs.donstu.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(при наличии) | Опыт иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | **U1752158** | **id 3111729** | **Арутюнян Ангелина Артуровна** | **Интегратор, Маркетолог** | **+8 918 072 46 59**angelinka06042004@gmail.com | **-** | **Составление психологических опросов, навыки владения Microsoft Excel, Word, PowerPoint** |
| **2** | **U1752405** | **Id 4588705** | **Агафонова Елена Александровна** | **Аналитик** | **+8 951 496 37 51****yelena.agafonova.05@inbox.ru** | **-** | **навыки владения Microsoft Excel, Word, PowerPoint** |
| **3** | **U1752157** | **id 4968836** | **Беликова Анна Сергеевна** | **Интегратор, Аналитик** | **+8 916 987 15 04**anna.belikova2005@mail.ru | **-** | **Знание различных языков программирования, таких как Python, Pascal, C++. Разработка веб-приложений, мобильных приложений, автоматизация задач. Анализ, визуализация и обработка информации, решение задач машинного обучения.** |
| **4** | **U1752534** | **-** | **Вяльцев Даниил Владимирович** | **Маркетолог, Аналитик, Генератор идей** | **+7 988 572 38 33**danil335900@gmail.com | **-** | **Составление маркетинг планов, финансовых планов и стратегий, анализ рынка** |
| **5** | **U1752169** | **id 4966253** | **Шевченко Кирилл Дмитриевич** | **Разработчик (fullstack), Генератор идей, Советник, Тестировщик** | **+7 928 412 69 70**shevchenko.kd@gs.donstu.ru | **-** | **Работа в игровом движке Unreal Engine (1 год), 1,5 года опыта в языках программирования (Python, Kotlin, C++), хорошее владение Adobe Photoshop, Blender (3 года), владение нейросетями** |
| **6** | U1752150 | **Id** 4589040 | **Лотникова Александра Геннадьевна** | **Тимлид, спикер, мастер презентации, дизайнер, генератор идей** | +7 988 569 96 50 Lotnikova.AG@gs.donstu.ru | **-** | **Пиксель арт художник, 3 года опыт в программе Aseprite, 2 года опыт работы в Canva, Figma** |

 |
|  | **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* | Цели: создание возможности среднестатистическому потребителю получить доступ к контенту.Задачи: создание игры в жанре психологический хоррор и выведение её на отечественный и зарубежный рынки; Ожидаемые результаты: продажа как минимум 1000 копий игры, создание комьюнити вокруг данного проекта, составление конкуренции западным инди разработчикам.Области применения результатов: игра может служить средством развлечения и отдыха.Потенциальные потребительские сегменты: фанаты хоррор игр, игроки, предпочитающие окунуться в атмосферу психологического хоррора, фанаты проработанного левел дизайна и головоломок, любители русской эстетики. |
|  | **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* | Игра в жанре психологический хоррор с элементами головоломок. |
| 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* | Продукт решает проблему отсутствия качественного продукта в ассортименте, предлагаемом пользователям. |
| 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.)* | Фанаты хоррор игр:  - Демография: Широкий спектр возрастов, обычно 18-35 лет. - Вкусы: атмосферность, проработанность локаций. - География: Глобальная аудитория, особенно в развитых странах с высоким уровнем культуры геймерской индустрии. - Сектор рынка: B2C (business-to-consumer). |
| 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* | Использование хорошего дизайна уровней, позволяющего создавать глубокую атмосферу и напряжение в критических ситуациях геймплея.Применение алгоритмов искусственного интеллекта для создания головоломок.Использование современных графических движков для создания качественной графики и визуальных эффектов, что позволит погрузить игрока в события сюжета. |
| 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.* | Модель монетизации.Способы монетизации включают в себя продажи игровых копий, дополнительная символическая поддержка разработчиков.Финансовые ресурсы: Привлечение инвестиций.Каналы продвижения и сбыта: Использование цифровых платформ для распространения игры (Steam, Epic Games Store, Itch.io и др.), создание официальных веб-сайтов и социальных медиа-страниц. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | «Voices of the void», Blair Witch, Alan Wake, Phasmophobia, Visage, Layers Of Fear, World of Horror, Soma, Yuppie psycho, fear and hunger. |
| 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* | Глубокая атмосфера: мы предлагаем игру с упором на гнетущую атмосферу одиночества, где действия игрока влияют на глобальный финальный исход событий. Поддержка сообщества и обновления: Мы обеспечиваем регулярные обновления и внимательную поддержку сообщества, что позволяет игрокам чувствовать себя частью развивающегося мира игры. |
| 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* | Уникальное сочетание разных механик и графических стилей (2д и 3д), которые будут выделять нас на фоне других хоррор игр. Это включает в себя различные головоломки в совокупности с глубокой атмосферой.  |
|  | **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* | Игровой движок и техническая реализация, глубокая атмосфера, левел- и аудиодизайн. |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Возможности для партнерства:- Сотрудничество с издателями: Мы видим перспективные возможности для сотрудничества с ведущими издателями игр, которые могут оказать поддержку в выпуске и маркетинге наших игр.Производственные характеристики:- Разработка и тестирование: Мы придаем высокое значение качеству разработки, проводим тщательное тестирование игрового контента и механик перед запуском продукта на рынок.Организационные аспекты:- Команда и культура: Наша цель - создать команду опытных и мотивированных профессионалов, которые разделяют наши ценности и стремления по созданию качественных игр с инновационным подходом к развлечениям.Финансовые условия:- Финансирование и инвестиции: Мы стремимся установить долгосрочные партнерские отношения с инвесторами и венчурными фондами для обеспечения финансирования разработки и масштабирования наших проектов. |
| 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.)* | Уникальный визуальный стиль и привлечение к геймплею психологического аспекта, проработанный сеттинг. |
| 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* | Использование хорошего дизайна уровней, позволяющего создавать глубокую атмосферу и напряжение в критических ситуациях геймплея.Применение алгоритмов искусственного интеллекта для создания головоломок.Использование современных графических движков для создания качественной графики и визуальных эффектов, что позволит погрузить игрока в события сюжета. |
| 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* | Стадия разработки MVP (идет техническая разработка проекта и бизнес стратегии). |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | - |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Социальные медиа и интернет-реклама, контент-маркетинг, цифровые платформы, участие в выставках и мероприятиях игровой индустрии, партнерство с игровыми сообществами и стримерами. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы продвижения и сбыта: Использование цифровых платформ для распространения игры (Steam, Epic Games Store, Itch.io и др.), создание официальных веб-сайтов и социальных медиа-страниц. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Своим стартап-проектом мы хотим расширить рынок компьютерных игр в России и мире. |
| 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* | В нашем стартап проекте мы решаем проблему малого количества качественных игр в жанре психологического хоррора от российских разработчиков, сможем расширить продукцию игровой индустрии в нашей стране. |
| 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)* | Проблема малой развитости индустрии компьютерных игр в России довольная острая. Очень мало компаний, которые могут соперничать с заграничными организациями. По этим причинам много людей захотят поддержать отечественного производителя. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решаться путём разработки видеоигры с привлечением в свою организацию кадров из России. |
| 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.* | Потенциал для масштабирования бизнеса: выпуск продукта на дополнительные платформы. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| До конца 2023Проработка дизайна локаций, элементов головоломок,Улучшение логики программного кода, оптимизация.10.06.2024Выпуск пре-альфа версии игрыАктивный сбор и глубокий анализ отзывов,Доработка игры на основании отзывов.20.11.2025Релиз игры |

**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.XX Другое (Видеоигра) |
| **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.* | Шевченко Кирилл Дмитриевич - **Работа в игровом движке Unreal Engine (1 год), 1,5 года опыта в языках программирования (Python, Kotlin, C++), хорошее владение Adobe Photoshop, Blender (3 года), владение нейросетями****Лотникова Александра Геннадьевна - пиксель арт художник, 3 года опыт в программе Aseprite, 2 года опыт работы в Canva, Figma****Вяльцев Даниил Владимирович - составление маркетинг планов, финансовых планов и стратегий, анализ рынка****Беликова Анна Сергеевна - Знание различных языков программирования, таких как Python, Pascal, C++. Разработка веб-приложений, мобильных приложений, автоматизация задач. Анализ, визуализация и обработка информации, решение задач машинного обучения.****Арутюнян Ангелина Артуровна - составление психологических опросов, навыки владения Microsoft Excel, Word, PowerPoint****Агафонова Елена Александровна - навыки владения Microsoft Excel, Word, PowerPoint** |
| 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.* | Продавцы – Steam, Epic games, Itch.io |
| 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* | 200 копий в месяц |
| 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.* | 30 000 руб в 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* | 5 000 руб в месяц |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* | Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость – 1.5 – 2 года. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Шевченко Кирилл Дмитриевич, Лотникова Александра Геннадьевна, Беликова Анна Сергеевна, Вяльцев Даниил Владимирович, Арутюнян Ангелина Артуровна, Агафонова Елена Александровна |
| Техническое оснащение: | 3 ноутбука, 1 планшет, 1 компьютер |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Продавцы: Steam, Itch.io, Epic games |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | На старте у нас есть 2 программиста, дизайнер, тестировщик, геймдизайнер, менеджер, маркетолог.В процессе разработки нам понадобится программист, саунд дизайнер, нарративный дизайнер, режиссер, сценарист. |
| Функционирование юридического лица: | ООО «OfficeMind» |
| Выполнение работ по разработкепродукции 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 уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: | Через платформы по продаже игр. |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | За первый год с тем же темпом продаж – 360 000 руб, за второй год – 720 000 руб за второй год |
| Расходы: | За первый год – 60 000 руб, за второй год – 90 000 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.): | 1. Венчурные инвестиции. Довольно хороший вариант для стартапа - привлечение венчурных инвесторов, особенно если он обладает высоким потенциалом роста и масштабирования. Для этого необходимы убедительный бизнес-план и презентация проекта. Это покажет инвесторам перспективы их вложений. |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 1 месяц)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Формирование предварительной картины проекта | Разработка сюжета и сценария.Продумывание основных геймплейных элементов, построения уровней.Анализ рынка, трендов и конкурентов | Бесплатно | Сформированные цели и задачи проекта, заложена основа игры. |

 |
| Этап 2 (длительность – 2 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Разработка прототипа технической составляющей игры | Разработка базовых механик, уникальных механикНачальная проработка дизайна игрыСоздание тестового прототипа | Бесплатно | Создание первого прототипа и разработка основных особенностей и механик. Первые наработки дизайна. Проработка атмосферы. |

Этап 3 (длительность – 1 год)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Демо версия игры | Поиск инвесторовУглубление механикПроработка текстур и освещения.Создание эффектов | 10 000 руб | Доведение игры до выпуска в ранний доступ. |

Этап 4 (длительность 1.5 года)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Бета тест игры | Выпуск пре-альфа версии игрыАктивный сбор и глубокий анализ отзывов,Доработка игры на основании отзывов. | 30 000 руб | Выявление и исправление ошибок, тестирование игры. |

 |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ****ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «Платформа НТИ»: | Шевченко Кирилл Дмитриевич, Лотникова Александра Геннадьевна, Беликова Анна Сергеевна, Вяльцев Даниил Владимирович, Арутюнян Ангелина Артуровна, Агафонова Елена Александровна. |
| **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 попрограмме «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 | Формирование команды | 1 неделя | 0 |
| 2 | Формирование концепции игры | 3 недели | 0 |
| 3 | Определение цели и задач | 1 неделя | 0 |
| 4 | Анализ рынка, трендов и конкурентов | 2 недели | 0 |
| 5 | Проработка своего стиля и сюжета игры | 2 недели | 0 |
| 6 | Разработка уникальных механик, базовых текстур | 2 месяца | 0 |
| 7 | Создание остальных текстур | 3 месяца | 0 |
| 8 | Поиск инвесторов | 1 месяц | 0 |
| 9 | Проработка механик, дизайна уровней и усовершенствование наработок | 7 месяцев | 15 000 |
| 10 | Проработка атмосферы, наполнения уровней | 5 месяцев | 20 000 |
| 11 | Проработка аудио дизайна | 8 месяцев | 10 000 |
| 12 | Выпуск игры в ранний доступ | 2 недели | 5 000 |
| 13 | Сбор и анализ отзывов | 12 месяцев | 0 |
| 14 | Доработка игры и исправление багов | 12 месяцев | 30 000 |
| 15 | Запуск рекламы | 2 месяца | 40 000 |
| 16 | Выпуск игры | 2 недели | 20 000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |