Приложение № 15 к Договору от № 70-2024-000237

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

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

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Изготовление сувенирных брелоков для домофона с символикой Великого Новгорода | | | |
| **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.* | | | | | | Изготовление сувенирных брелоков для домофона с символикой Великого Новгорода | | | |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | technet | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | technet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Аддитивные технологии | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID 1043830 * Leader ID 3503482 * ФИО Виталий Смородин Владимирович * Телефон +7 950 684-71-66 * Почта s225365@std.novsu.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 и квалификация (краткое описание) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | 1 |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  | |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  | |  |  |  |  |
|  | **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* | | | | | | Наш проект "Изготовление сувенирных брелоков для домофона с символикой Великого Новгорода" призван связать историю и культуру древнего города с повседневной жизнью его жителей и гостей. Мы предлагаем создание уникальных сувенирных брелоков, которые будут украшены символикой и изображениями, характерными для Великого Новгорода. | | | |  |
|  | **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* | | | | | | Сувенирный брелок для домофона | | | |  |
| 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* | | | | | | - Туристы, ищущие памятные сувениры.  - Местные жители, желающие подарить что-то своим друзьям и родственникам.  - Организации, ищущие корпоративные подарки или рекламные материалы. | | | |  |
| 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.)* | | | | | | - Туристы.  - Местные жители  - Организации  -Жители многоквартирных домов с домофоном | | | |  |
| 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* | | | | | | Изготавливается при помощи лазерной резки фанеры | | | |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | - Физические магазины в туристических зонах.  - Онлайн-магазин с доставкой по всему миру.  - Работа с дистрибьюторами и партнерами в других городах и странах. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Продавцы традиционная сувенирная продукция из бересты, глины, ювелирная, художественная, изделия из дерева, значки. |
| 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* | На момент подачи заявки не было замечено на рынке сувенирных брелоков для домофона, что дает возможность занять данную нишу |
| 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.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *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* | 1. Высокий спрос: Сувенирные брелоки пользуются популярностью как среди туристов, так и среди местного населения, которые хотят приобрести памятные подарки или украшения. Это обеспечивает стабильный спрос на продукцию.  2. Низкие входные барьеры: Начальные инвестиции для запуска производства сувенирных брелоков относительно невысоки, а оборудование и материалы доступны на рынке. Это позволяет легко войти в бизнес и начать производство.  3. Гибкость в дизайне и материалах: Сувенирные брелоки могут быть изготовлены из различных материалов и в разных стилях, что позволяет предлагать клиентам широкий ассортимент продукции и адаптироваться к изменениям вкусов и предпочтений потребителей.  4. Возможность масштабирования: Бизнес по производству сувенирных брелоков может быть успешно масштабирован, увеличивая объемы производства и расширяя ассортимент продукции. Это позволяет привлечь больше клиентов и увеличить прибыль.  5. Возможность диверсификации: Бизнес можно расширить, добавив в ассортимент другие сувениры и аксессуары, что позволит привлечь дополнительных клиентов и увеличить доход.  6. Эффективная реклама и продвижение: Сувенирные брелоки могут быть использованы в качестве инструмента маркетинга для продвижения других продуктов или услуг. Это может привлечь новых клиентов и повысить узнаваемость бренда. |
|  | **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* | Габаритные размеры 40\*20\*5 мм, наличие отверстия для ключа. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | - Создание привлекательного сайта и аккаунтов в социальных сетях.  - Организация локальных мероприятий и презентаций продукта.  - Партнерство с туристическими агентствами и достопримечательностями для продвижения продукта.  - Использование системы учета продаж и клиентской базы для анализа успешности каналов сбыта и предпочтений клиентов.  - Анализ конкурентной среды и регулярное обновление ассортимента. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\*** | - Использование экологически чистых материалов для производства.  - Организация утилизации отходов и возврата части прибыли на поддержку местных инициатив. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *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.)* |  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их*  *конкурентоспособность* |  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\**  *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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или*  *иных каналов продвижения* |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап- проект** | |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\*** | Увеличение разнообразия для повышения туристической привлекательности региона. Удовлетворение спроса на сувениры: Сувенирные брелоки удовлетворяют потребность туристов и любителей коллекционировать памятные вещи, связанные с определенными местами или событиями. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с*  *помощью стартап-проекта* |  |
| 26 | **«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 11)* | Доступность для широкой аудитории: Брелоки являются недорогим сувениром, что делает их доступными для большинства покупателей. Возможность индивидуализации: |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | Брелоки могут быть изготовлены с различными дизайнами, что позволяет удовлетворить разнообразные вкусы и предпочтения клиентов. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 16.* | 1. Широкий ассортимент: Сувенирные брелоки могут быть изготовлены в различных формах, размерах и стилях, что позволяет удовлетворить разнообразные вкусы и предпочтения потребителей.  2. Низкие производственные затраты: Материалы для изготовления брелоков, как правило, недорогие, что делает производство рентабельным и доступным для малого бизнеса.  3. Востребованность среди туристов: Сувенирные брелоки являются популярным подарком и напоминанием о посещении новых мест, что делает их востребованными на туристических рынках.  4. Возможность дистрибуции через различные каналы: Брелоки могут быть проданы через интернет-магазины, сувенирные лавки, музеи, аэропорты и другие места, где собираются туристы и любители сувениров.  5. Возможность индивидуализации: Брелоки могут быть изготовлены с использованием логотипов, символов или названий мест, что делает их более привлекательными для покупателей.  6. Возможность масштабирования: Бизнес по производству сувенирных брелоков может быть легко масштабирован, поскольку не требует значительных капитальных вложений и может быть налажен даже на дому.  7. Возможность создания бренда: С помощью эффективной маркетинговой стратегии и качественной продукции можно создать узнаваемый бренд, что повысит привлекательность продукта для потребителей.  8. Возможность сотрудничества с другими предприятиями: Брелоки могут быть изготовлены по заказу других компаний, например, для промоакций или корпоративных подарков.  9. Возможность использования экологически чистых материалов: Производство брелоков может быть организовано с использованием экологически чистых материалов, что будет привлекать потребителей, заботящихся об окружающей среде.  10. Возможность использования современных технологий: Применение новых технологий, таких как 3D-печать, позволяет создавать уникальные и сложные формы брелоков, что повышает их привлекательность для покупателей. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап- проекта**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*  *Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь* |  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

*(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)*

(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 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 проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |