Приложение № 15 к Договору

от №

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [https://pt.2035.university/project/programmnoe-prilozenie-dla-tematiceskogo-obucenia-cat-botov](theme/theme1.xml) | *10.12.2024 20:55* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н.Э.Баумана (национальный исследовательский университет)» |
| Регион Получателя гранта | **Москва** |
| Наименование акселерационной программы | **Акселератор МГТУ им. Н.Э. Баумана** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Приложение для обучения чат-ботов на основе ИИ |
| **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 приложения для тематического дообучения чат-ботов с использованием больших языковых моделей (LLM) для автоматизации профессиональных процессов и создания интеллектуальных систем в различных областях знаний |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | NeuroNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии машинного обучения и когнитивные технологии, Технологии хранения и анализа больших данных |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - 1891312  - 6453738  - Акимова Мария  - 89151189065  - maria.aki2004@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 | Опыт и квалификация | | 1 | 1893164 | 6461647 | Семенников Макар Алексеевич |  | +7 (968) 438-23-14, +7 (968) 438-23-14, turset302@gmail.com | | |
|  | **проект плаНа 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* | Проект направлен на создание программного приложения для тематического дообучения чат-ботов на основе больших языковых моделей (LLM). Цель проекта — предоставить экспертам в различных предметных областях, не обладающим навыками Data Science, удобный инструмент для создания специализированных чат-ботов, которые могут глубоко разбираться в конкретных темах. Задачи проекта включают разработку функционала для загрузки и обработки текстовых данных, настройки параметров обучения и интеграции методов обучения с подкреплением для повышения адаптивности моделей. Ожидаемые результаты — создание гибкой платформы, которая позволит пользователям обучать высокоспециализированных ботов, что значительно повысит эффективность работы в таких областях, как образование, медицина, право и научные исследования. Потенциальные потребители включают образовательные учреждения, научные организации, юридические и медицинские компании, а также предприятия, которые нуждаются в автоматизации текстовых процессов и создании узкоспециализированных решений на базе ИИ. |
|  | **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* | Программное приложение для создания специализированных чат-ботов, путем дообучения предобученных больших языковых моделей (LLM) для экспертов в предметных областях (в том числе гуманитарных направленностей), не владеющих навыками Data Science. Пользователи смогут выбирать и загружать свои собственные наборы данных (например, книги, статьи, учебные материалы) для тематического обучения чат-ботов, настраивать параметры обучения и применять методы дообучения с подкреплением для повышения адаптивности и качества ответов ботов. |
| 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* | Наш продукт решает проблему специалистов, не обладающих навыками в Data Science, которым необходимо создавать и настраивать высококачественные чат-боты для работы с узкоспециализированными данными. Проблема заключается в сложности дообучения больших языковых моделей (LLM) без технических знаний, что ограничивает доступ к использованию ИИ-технологий для автоматизации профессиональных процессов. Наше приложение предоставляет простой и интуитивный интерфейс для дообучения моделей на основе пользовательских данных, устраняя необходимость в глубоких технических знаниях. |
| 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.)* | Потенциальными потребителями среди юридических лиц являются организации, которые активно используют большие объёмы текстовой информации и нуждаются в автоматизации процессов взаимодействия с клиентами, сотрудниками или пользователями. Причем, это должны быть организации (отрасли), которым нужны чат-боты очень хорошо разбирающиеся именно в их узких областях, например, таких как право или медицина. Физические лица, которые могут воспользоваться платформой, — это в основном специалисты с высшим образованием в самых разных профессиональных областях. Эти пользователи заинтересованы в автоматизации рутинных задач, таких как обработка информации или взаимодействие с клиентами, но не имеют технических навыков для самостоятельного создания и настройки нейросетей. Продукт ориентирован на профессионалов, которые хотят использовать преимущества ИИ без необходимости глубоко погружаться в Data Science. Географически основными рынками являются крупные города и регионы с развитыми ИТ-услугами, как в России, так и за рубежом. |
| 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* | Продукт будет создан на основе существующих научно-технических решений в области обработки естественного языка (NLP), в частности больших языковых моделей (LLM), таких как BERT, GPT и их производные. Эти модели используют архитектуру трансформеров для обработки текста, извлечения контекста и генерации ответов. Предобученные модели будут дообучаться на пользовательских данных с целью адаптации под специфические задачи. Для создания приложения будет использоваться PyQt5, мощный инструмент для разработки графических интерфейсов на Python. С его помощью будет создано настольное приложение с окнами для выбора моделей, загрузки данных и настройки параметров обучения. Важной частью продукта станет также интеграция с библиотеками машинного обучения, такими как Hugging Face Transformers, и реализация алгоритмов обучения с подкреплением, которые помогут улучшить адаптивность и качество созданных моделей. |
| 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 проекта основана на модели SaaS (Software as a Service), где пользователи будут получать доступ к платформе на основе подписки. Основная ценность создается за счет предоставления простого и доступного инструмента для дообучения больших языковых моделей, что позволит специалистам из различных отраслей адаптировать ИИ-решения под свои задачи без глубоких знаний в области Data Science. Планируется привлекать пользователей через таргетированную рекламу в профессиональных сообществах, вебинарах, конференциях и через партнерские программы с отраслевыми организациями. Каналы сбыта включают онлайн-платформы и прямую продажу через корпоративные предложения. Потребители смогут выбирать из различных тарифов: от базовой подписки до премиальных функций, включая обучение с подкреплением. Финансирование предполагается через венчурные инвестиции, государственные гранты на инновации и партнерские соглашения. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Hugging Face. Платформа для работы с большими языковыми моделями, которая предлагает доступ к предобученным моделям и инструменты для их дообучения. OpenAI (ChatGPT). OpenAI предоставляет модели GPT, которые могут быть интегрированы в различные продукты и сервисы. Rasa. Платформа с открытым исходным кодом для создания чат-ботов с использованием машинного обучения. Rasa предоставляет инструменты для построения и обучения кастомных ботов, включая интеграцию с NLP-моделями. Dialogflow (Google). Платформа для разработки и интеграции чат-ботов от Google, предлагающая инструменты для создания разговорных интерфейсов на основе ИИ. Microsoft Azure Bot Service.Услуга от Microsoft для создания и развертывания чат-ботов с использованием мощностей облака Azure. Предоставляет интеграции с предобученными моделями и ИИ-решениями, а также предлагает функционал для создания гибких чат-ботов. Эти компании и платформы уже имеют зрелые решения в сфере языковых моделей и чат-ботов, что делает их конкурентами в плане функционала, удобства и доступности ИИ-технологий для пользователей. |
| 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* | Наше ценностное предложение заключается в том, что мы предоставляем интуитивно понятную платформу для тематического дообучения больших языковых моделей (LLM), специально разработанную для пользователей, не обладающих техническими навыками в области Data Science. В отличие от конкурентов, наш продукт фокусируется на простоте использования и адаптации под узкоспециализированные задачи. |
| 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* | Уникальность продукта (акцент на гуманитариев), дешевизна, доступность и простота использования |
|  | **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* | Приложение предлагает простую интеграцию с предобученными моделями, такими как BERT, GPT, и их адаптацию под пользовательские задачи. Наше решение обеспечивает несколько ключевых характеристик, которые создают конкурентные преимущества: интуитивно-понятный пользовательский интерфейс, тематическое дообучение, наличие обучения с подкреплением, уникальная возможность дообучения нейросетей при помощи оконного интерфейса. |
| 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* | Организационные параметры (форма - ООО, персонал: технический директор, 2-3 разработчика, маркетолог, UX/UI-дизайнер, менеджер по работе с клиентами) Производственные параметры (планирование, разработка, тестирование, запуск, тех. поддержка и развитие) Финансовые: - стартовый бюджет - 3 млн. рублей - ежемесячные затраты от 350 000 до 1 000 000 рублей в месяц - ежемесячный доход: 100 000 рублей при 1000 пользователях (10% платные) и стоимости платной подписки: 1000 рублей/месяц |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)***\***  *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.)* | Уникальность продукта (акцент на гуманитариев), дешевизна, доступность и простота использования |
| 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* | Необходимы следующие научно-техническое решения: - Визуальный редактор архитектуры: Drag-and-drop интерфейс - Интеграция с облаком - API: REST API |
| 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* | По итогам прохождения акселерационной программы стартап находится на уровне TRL 4: разработан детальный макет решения, демонстрирующий его работоспособность. Организационно сформирована команда с компетенциями в разработке и продвижении продукта, создан MVP с базовым функционалом для тестирования на пилотной группе. Уровень оценен в соответствии со статьей: https://www.smartbusinesstrips.ru/blog/urovni-gotovnosti-tehnologii |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**  *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Наш проект по разработке программного приложения для обучения чат-ботов на основе ИИ полностью соответствует научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации. Как пример ссылка на статью: https://bmstu.ru/news/baumanka-4-0-strategiya-razvitiya |
| 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* | Аргументы в пользу выбора каналов продвижения: - Целевая реклама в профессиональных сообществах позволяет экономить ресурсы, привлекая только заинтересованных пользователей. - Сотрудничество с образовательными учреждениями помогает формировать долгосрочные связи и расширяет базу лояльных пользователей. - Digital-реклама и контент-маркетинг обеспечивают широкую охватность и возможность визуально объяснить сложные технологии, что важно для гуманитариев и начинающих пользователей. |
| 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* | 1. Онлайн-продажи через собственный веб-сайт Описание: Продукт будет доступен для покупки и использования через официальный веб-сайт. Обоснование: Полный контроль над процессом продаж. Простота интеграции с подписочными сервисами и инструментами аналитики. Удобство для пользователей: доступность информации о продукте, демо-версии, документации и обновлений. 2. Партнёрство с образовательными учреждениями Описание: Лицензионная продажа продукта для университетов, школ и центров повышения квалификации. Обоснование: Расширение базы пользователей за счёт образовательных программ. Создание долгосрочных партнёрств с крупными организациями. Соответствие целям цифровизации образования. 3. Маркетплейсы и специализированные платформы Описание: Размещение продукта на профессиональных маркетплейсах для программного обеспечения. Обоснование: Повышение видимости среди технической аудитории. Доступ к платёжным платформам и аудиториям, которые уже ищут такие продукты. |
|  | **Характеристика проблемы,  на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **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* | Наш стартап-проект решает ключевую проблему для специалистов, не обладающих навыками Data Science, которым необходимо создавать и дообучать высококачественные чат-боты для работы с узкоспециализированными данными. С помощью нашей платформы пользователи могут дообучать большие языковые модели (LLM) на своих данных, не погружаясь в сложные технические аспекты машинного обучения. Решаемая часть проблемы: - Автоматизация обучения чат-ботов: Устраняется сложность, связанная с программированием и настройкой моделей, что делает ИИ доступным для специалистов в предметных областях в том числе гуманитарных и естественно-научных - Тематическое дообучение: Платформа позволяет обучать ботов на специализированных текстах, что значительно повышает точность и релевантность ответов в конкретных профессиональных сферах. - Обучение с подкреплением: Упрощается процесс улучшения моделей на основе взаимодействия с пользователями, что помогает решать задачи адаптивности чат-ботов. Таким образом, платформа решает основную часть проблемы, связанную с доступностью и эффективностью внедрения ИИ для непрофессионалов в области машинного обучения. |
| 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)* | «Держатель» проблемы — это профессионалы в различных областях (медицина, образование, юриспруденция и другие), которые не обладают навыками Data Science, но нуждаются в эффективных инструментах для автоматизации рутинных задач, таких как обработка данных, общение с клиентами, консультирование и обучение. Эти специалисты сталкиваются с необходимостью создания специализированных чат-ботов, способных глубоко разбираться в их сфере деятельности, но не могут самостоятельно реализовать такие решения из-за сложности технологий машинного обучения. Мотивация: - Повышение эффективности работы: Автоматизация рутинных процессов с помощью чат-ботов, адаптированных под их профессиональные нужды, может существенно ускорить выполнение задач и улучшить качество обслуживания клиентов или обучения. - Отсутствие необходимости глубоких технических знаний: Специалисты хотят использовать современные технологии ИИ, но не готовы обучаться сложным технологиям и программированию. - Улучшение качества взаимодействия: Создание ботов, способных более точно отвечать на вопросы и решать задачи в узкой профессиональной области, повышает качество взаимодействия с пользователями и клиентами. Наше приложение предоставляет возможность специалистам легко дообучать чат-ботов на основе собственных данных, адаптируя их под конкретные профессиональные задачи. Благодаря интуитивному интерфейсу, пользователи могут загружать данные, настраивать параметры обучения и адаптировать ботов для своих нужд, не погружаясь в технические аспекты. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена с помощью нашего приложения, которое позволяет непрофессионалам в области Data Science дообучать большие языковые модели (LLM) и создавать специализированных чат-ботов для своих профессиональных задач. Основные способы решения проблемы включают: - Интуитивный интерфейс: Пользователи смогут легко загружать свои данные (например, книги, статьи, учебные материалы), выбирать предобученные языковые модели и настраивать параметры обучения без необходимости в программировании. Это значительно снижает технические барьеры для специалистов. - Обучение с подкреплением: Платформа включает поддержку методов обучения с подкреплением, что позволяет ботам обучаться и адаптироваться на основе обратной связи от пользователей, что делает их более адаптивными и улучшает качество их взаимодействия с клиентами. Таким образом, наши услуги помогут специалистам автоматизировать их задачи, повысить точность ответов ботов и ускорить рабочие процессы, не требуя от них глубоких знаний в машинном обучении. |
| 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.* | - Сегмент рынка Основная аудитория: Гуманитарии и специалисты в предметных областях (юристы, преподаватели, психологи). Малый и средний бизнес, внедряющий ИИ. Обоснование выбора: На рынке отсутствуют простые инструменты для работы с нейросетями, доступные пользователям без технического бэкграунда. Растущий спрос на внедрение ИИ в профессиональные и образовательные процессы. Доля рынка Предполагаемый охват: Образовательный сегмент (Эдунет): 10% рынка образовательных технологий за 5 лет. Малый и средний бизнес: 5–50% рынка инструментов автоматизации на базе ИИ. Обоснование: Высокая доступность продукта (гибкие тарифы, упрощённый интерфейс). Значительный дефицит простых решений в выбранных сегментах. - Возможности для масштабирования бизнеса Расширение функционала: Поддержка сложных задач (дообучение больших языковых моделей). Введение платных модулей и шаблонов для узкоспециализированных отраслей. Выход на международный рынок: Локализация интерфейса для других языков. Интеграция с глобальными платформами (AWS Marketplace, Google Cloud). Расширение аудитории: Включение новых сегментов, таких как школьники и начинающие программисты. Предложение корпоративных решений для автоматизации. Партнёрства с индустриями: Сотрудничество с университетами и компаниями для интеграции в образовательные и бизнес-процессы. |
| 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* | 1. Разработка и запуск MVP (6 месяцев) 2. Маркетинг и привлечение пользователей (6–9 месяцев) Целевая реклама в профессиональных сообществах (Habr, LinkedIn). Публикации в профильных изданиях. Проведение онлайн-вебинаров и демонстраций продукта. Подготовка обучающих материалов для преподавателей и студентов. 3. Развитие функционала (9–12 месяцев) Задачи: Добавление новых шаблонов для задач и улучшение интерфейса. Участие в программах акселерации для расширения бизнес-модели. Работа с технопарками для предоставления инфраструктуры (офисы, сервера). Частные инвестиции: Привлечение инвесторов, заинтересованных в развитии образовательных технологий (EdTech) и нейротехнологий (Нейронет). |

**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](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%23documentu) )

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

**Календарный план**

***Календарный план проекта:***

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