Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(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\*** | Compass |
| 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.* | Создание цифрового пространства с симуляциями практической деятельности различных профессий |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| 4 | **Рынок НТИ** | NeuroNetMediaNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | Виртуальная и дополненная реальность |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1756596- Leader ID: 3100790- Кисилёв Никита Александрович - +7 918 747 75 30- nikitakisilyov@yandex.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,почта |
| **1** | **U1756590** | **3095351** | **Баратов Насим Абдунаимович** | **Маркетолог** | **+7 928 182 23 41****baratovnasim@gmail.com** |
| **2** | **U1756590** | **4984111** | **Черняк Александр Владимирович** | **Аналитик** | **+7 989 706 75 99****sanya.sanya2221@gmail.com** |
| **3** | **U1756578** | **4585271** | **Лигачева Вероника Витальевна** | **Дизайнер, Спикер** | **+7 961 104 04 11****V.SunRisebr@yandex.ru** |
| **4** | **U1756586** | **4327439** | **Мышкина Алена Игоревна** | **Аналитик** | **+7 999 693 57 11 b353394@gmail.com** |
| **5** | **U1756585** | **4590977** | **Белкин Михаил Валерьевич** | **Маркетолог** | **+7 992 047 61 31****belkin.mv@gs.donstu.ru** |
| **6** | **U1756600** | **4282690** | **Тарасенко Дмитрий Андреевич** | **Финансист** | **+7 901 491 90 45****tarasenko.da@gs.donstu.ru** |

 |
|  | **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* | Проект "Метавселенная для профориентации" представляет собой стартап, направленный на разработку виртуальной среды, которая поможет людям определиться с выбором профессии и области деятельности. Основные цели и задачи проекта включают создание удобного и инновационного инструмента, который поможет пользователям понять свои навыки, интересы и предпочтения, а также дать рекомендации по выбору профессии.Ожидаемыми результатами проекта являются улучшение процесса профориентации, сокращение времени и затрат на поиск и выбор профессиональной сферы деятельности, а также повышение удовлетворенности людей своей работой. Результаты проекта могут быть применены в разных областях, включая школьное и профессиональное образование, подбор персонала в организациях, карьерное развитие и переквалификацию.Потенциальные потребительские сегменты проекта включают школьников и студентов, которые ищут своё место в мире работы, работающих людей, которые хотят изменить свою профессиональную сферу, а также организации, занимающиеся подбором и обучением персонала. |
|  | **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* | Продукт, который лежит в основе нашего стартап-проекта, представляет собой метавселенную систему для профориентации. Эта система основана на передовых алгоритмах и искусственном интеллекте, и позволяет пользователям найти наиболее подходящие карьерные направления и профессии для своих индивидуальных интересов, навыков и целей.Наш стартап-проект планирует получать основной доход от продажи доступа к метавселенной системе для профориентации, предлагая различные пакеты подписки с дополнительными функциями и сервисами. Мы также планируем установить партнерские отношения с образовательными учреждениями и компаниями, чтобы предоставить пользователям возможности для обучения и трудоустройства в соответствии с их выбранным карьерным путём. |
| 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 неопределенности и неуверенности в выборе профессии, что является актуальной проблемой для многих людей. Мы стремимся помочь пользователям достичь профессионального успеха и удовлетворения в своей работе, а также сделать процесс выбора карьеры более простым и эффективным. |
| 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.)* | Потенциальные потребители метавселенной для профориентации:**Юридические лица:**Категория бизнеса: любые компании или организации, которые занимаются подбором и ориентацией персонала или оказывают консультационные и образовательные услуги.Отрасль: метавселенная может быть применима в любой отрасли, где существует необходимость в помощи в профориентации.Географическое расположение потребителей: компании, находящиеся в разных странах и регионах могут быть заинтересованы в использовании метавселенной для профориентации.**Физические лица:**Демографические данные: возраст: школьники(до 18 лет), студенты(от 18 до 25 лет).Уровень образования: обучающиеся школ/гимназий/лицеев, студенты, выпускники школ и вузов, люди из различных профессиональных сфер.Уровень потребления: метавселенная может быть интересна как людям, которые ищут свою первую профессию, так и тем, кто хочет изменить свою карьеру или осуществить переквалификацию.Географическое расположение потребителей: физические лица из разных стран и городов могут быть заинтересованы в использовании метавселенной для профориентации.Сектор рынка: B2C (бизнес-конечный потребитель). |
| 12 | **На основе какого научно-технического****решения и/или результата будет создан****продукт (с указанием использованием****собственных или существующих****разработок)\****Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | **Искусственный интеллект и машинное обучение:** На основе собственных разработок в области искусственного интеллекта и машинного обучения можно создать алгоритмы и модели, позволяющие анализировать большие объёмы данных и предлагать пользователям индивидуальные рекомендации по выбору профессии.**Виртуальная и дополненная реальность:** Использование существующих разработок в области виртуальной и дополненной реальности позволит создать иммерсивные и интерактивные среды, где пользователи смогут практически испытать различные профессии и получить реалистичное представление о своих навыках и интересах.**Биометрические технологии:** С использованием собственных разработок в области биометрии можно создать системы, которые на основе физиологических и психологических параметров пользователя будут определять его потенциал и предлагать подходящие профессиональные направления.**Большие данные и аналитика:** Анализ больших объёмов данных и их визуализация с использованием собственных или существующих разработок в области аналитики позволят предоставить пользователям детальную информацию о различных профессиях, их требованиях и перспективах развития.**Мобильные приложения и интерфейсы:** Создание мобильных приложений и интерфейсов на основе собственных или существующих разработок позволит пользователям получать доступ к метавселенной для профориентации через смартфоны и планшеты, что обеспечит им удобство и доступность.**Облачные технологии:** Использование облачных технологий позволит обеспечить хранение и обработку данных пользователей в безопасном и масштабируемом формате.**Генетическое программирование и эволюционные алгоритмы:** Применение генетического программирования и эволюционных алгоритмов поможет автоматически создавать и оптимизировать модели и алгоритмы метавселенной для профориентации, учитывая изменяющиеся потребности и рыночные требования. |
| 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.* | **Ключевые виды деятельности:**Разработка платформы;Управление событиями;Управление информационными потоками.**Ключевые ресурсы:**Человеческие ресурсы;Интеллектуальные ресурсы;Финансовые ресурсы.**Взаимоотношения с клиентом:**Служба клиентской поддержки;Контакты службы поддержки в соц. сетях;Контакты по юр. вопросам.**Каналы сбыта:**Telegram;VK;Boosty;Email-маркетинг; Реклама;Веб-сайт.**Потребительский сегмент:**Школьники (от 15 до 17);Студенты (от 18 до 25).**Структура издержек:**Фиксированные издержки;Расходы на разработку и поддержу платформы;Расходы на обслуживание клиентов;Расходы на аппаратное обеспечение.**Потоки поступления доходов:**Персональный и корпоративный тарифы;Скины;Время конференций;Дополнительный контент;Реклама на баннерах в метавселенной. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | **Метавселенные:**Roblox, Second Life, DECENTRALAND**Платформы для видеосвязи:**Discord, Google Meet, Zoom |
| 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* | Клиенты должны вести дела с нами, а не с нашими конкурентами по нескольким причинам: Во-первых, наш проект "Метавселенная для профориентации" предлагает уникальный подход к профориентации, который объединяет современные технологии и наши разработки, что позволяет получить наиболее точные и индивидуальные результаты. Мы используем передовые алгоритмы машинного обучения и искусственного интеллекта, чтобы адаптировать наши рекомендации под каждого клиента.Во-вторых, наш проект предлагает широкий спектр инструментов и услуг для профориентации. Мы предлагаем не только тестирование и анализ результатов, но и симуляции практической деятельности различных профессий, которые помогут клиенту определить наиболее подходящую карьеру. Мы также предлагаем доступ к базе знаний и исследованиям в области профессионального развития, что обеспечивает полноценную и глубокую поддержку нашим клиентам на каждом этапе процесса профориентации.В-третьих, наша команда состоит из высококвалифицированных специалистов, которые имеют опыт и экспертизу в области профориентации. Мы постоянно совершенствуем наши знания и навыки, чтобы быть в курсе последних тенденций и требований рынка труда. Мы ценим индивидуальность каждого клиента и стремимся обеспечить эффективное и персонализированное обслуживание. |
| 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* | Реализация метавселенной для профориентации имеет несколько аргументов в пользу её реализуемости:**Повышенный спрос на рынке:** Сегодня все больше людей ищут своё истинное предназначение и стремятся найти работу, которая соответствует их навыкам, интересам и ценностям. Метавселенная может предоставить возможность получить глубокое понимание о себе и своей карьерной тропе, что делает её востребованной.**Уникальность продукта:** Метавселенная, как инновационный продукт, предоставляет уникальный опыт и инструменты для профориентации. Она может объединять различные методики и техники анализа личности, помогая пользователям получить глубокое понимание о себе и своих потребностях.**Гибкость и персонализация:** Метавселенная может быть настроена и адаптирована для каждого отдельного пользователя, учитывая его уникальные характеристики, интересы и цели. Это делает её более гибкой и индивидуальной, чем другие продукты на рынке.**Повышение успеха и удовлетворённости:** Профориентация с помощью метавселенной может помочь людям найти работу, которая соответствует их истинным способностям и интересам. Это может привести к повышению успеха и удовлетворённости в карьере, что в свою очередь может привести к повышению производительности и долгосрочной рентабельности бизнеса.**Инновационное и развивающееся поле:** Метавселенная представляет собой новое и развивающееся поле, которое может привлечь внимание инвесторов и партнёров. Большой потенциал роста и развития в этой сфере может обосновывать потенциальную прибыльность бизнеса и его устойчивость в долгосрочной перспективе |
|  | **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.* | **Основные технические параметры продукта:**Большой объем и разнообразие информации;Поиск и фильтрация;Актуальность информации;Удобство использования;Привлекательный дизайн;Функциональность;Персонализация;Мобильная совместимость;Мультиязычность;Безопасность данных. |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Анализ потребностей и целей;Сформирование команды;Разработка стратегии;Поиск потенциальных партнёров, которые имеют опыт и ресурсы. Установка контактов с ними и предложение сотрудничества.Определите роли и ответственности внутри организации и среди партнёров.Разработка и внедрение внутренних процессов, необходимых для эффективной работы.Установка с партнёрами партнерских отношений, определение области совместной работы и сотрудничества. Заключение необходимых соглашений и контрактов.Регулярное отслеживание и оценивание эффективности внутренних процессов и партнерских инициатив. Внесение корректировок в стратегию и действий, если необходимо.Постоянное развитие внутренних процессов и партнерских возможностей. |
| 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.)* | Качественные и количественные характеристики продукта:**Размеры и объем:** метавселенная может иметь большие размеры и объем, что позволяет вместить большое количество информации и данных.**Скорость обработки:** метавселенная может обеспечивать высокую скорость обработки информации, что позволяет быстро анализировать и извлекать нужную информацию.**Масштабируемость:** метавселенная может быть легко масштабируема, что позволяет увеличивать её размеры и объем в соответствии с потребностями.**Универсальность:** метавселенная может быть применена в различных отраслях и сферах деятельности, что позволяет использовать её для различных целей и задач.**Гибкость:** метавселенная может быть настроена и адаптирована под конкретные требования и потребности пользователей, что обеспечивает более эффективное использование.**Безопасность:** метавселенная может обеспечивать высокий уровень защиты информации и данных от несанкционированного доступа и взлома.**Стоимость:** метавселенная может предлагать более выгодные условия по стоимости в сравнении с существующими аналогами, что делает её более конкурентоспособной. |
| 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.* | Для создания метавселенной для профориентации необходимо разработать следующие научно-технические решения:**Исследование и систематизация информации о профессиях:** необходимо провести обширное исследование различных профессий, их особенностей, требований, перспектив развития и положить информацию в основу метавселенной.**Разработка алгоритмов классификации профессий:** на основе полученных данных о профессиях необходимо разработать алгоритмы, которые будут позволять классифицировать профессии по различным параметрам (например, область деятельности, требуемые навыки, уровень образования и т.д.).**Создание базы данных профессий:** на основе проведённого исследования и разработанных алгоритмов необходимо создать базу данных профессий, которая будет содержать информацию о различных профессиях и их характеристиках.**Разработка интерфейса пользователя:** для того чтобы пользователи могли взаимодействовать с метавселенной и получать информацию о различных профессиях, необходимо разработать удобный и интуитивно понятный интерфейс.**Тестирование и оптимизация метавселенной:** после создания метавселенной необходимо провести тестирование её работы, выявить возможные ошибки или недочёты и произвести оптимизацию системы.**Проведение пилотного проекта:** для проверки эффективности метавселенной необходимо провести пилотный проект, в рамках которого пользователи смогут оценить и использовать метавселенную для профориентации.**Сбор отзывов и дальнейшая разработка:** на основе отзывов пользователей пилотного проекта необходимо произвести доработку и улучшение метавселенной, чтобы она соответствовала потребностям пользователей наиболее эффективно.**Распространение и внедрение системы:** по завершении разработки и тестирования метавселенной необходимо приступить к её распространению и внедрению на практике, чтобы она стала доступна максимально большому числу пользователей. |
| 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 2:** Сформулирована техническая концепция, установлены возможные области применения разработки. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Проект "Метавселенная для профориентации" может быть интересен образовательной организации по следующим причинам:**Повышение качества профориентационной работы:** Проект предлагает инновационный подход к профориентации, позволяющий учащимся развивать аналитическое мышление, креативность, а также понимание собственных интересов и стремлений.**Развитие новых компетенций у преподавателей:** Проект предлагает образовательным организациям новые инструменты и методы работы с учащимися, способствующие развитию навыков самоанализа, планирования и профессиональной ориентации. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | **Использование социальных сетей**, таких как VK, Telegram, Boosty для привлечения внимания студентов, школьников и родителей к метавселенной. Активная коммуникация с пользователями, публикация интересного и полезного контента, проведение конкурсов и акций помогут привлечь больше пользователей.**Сотрудничество с образовательными учреждениями:** Установление партнерских отношений с учебными заведениями, вузами. Предоставление демонстрационного доступа к метавселенной для студентов и школьников поможет создать доверие и увеличить узнаваемость проекта.**Платные рекламные кампании:** Запуск рекламных кампаний в интернете, использование контекстной рекламы на популярных площадках, таких как Google Adwords, Яндекс.Директ, поможет привлечь новых пользователей и повысить узнаваемость метавселенной.**Блогеры и влиятельные лица:** Сотрудничество с блогерами, экспертами в области образования и профориентации поможет сформировать положительное мнение о метавселенной и привлечь их аудиторию.**Аргументы в пользу выбора данных каналов продвижения:**Социальные сети активно используются целевой аудиторией, что позволяет достичь широкой охватности и быстро распространить информацию о метавселенной.Сотрудничество с образовательными учреждениями создаёт доверие и увеличивает репутацию проекта.Платные рекламные кампании позволяют точно нацелиться на целевую аудиторию и эффективно привлечь новых пользователей.Сотрудничество с блогерами и влиятельными личностями позволит использовать их авторитет и популярность для продвижения метавселенной и привлечения новых пользователей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Telegram;VK;Boosty;Email-маркетинг; Реклама;Веб-сайт. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Обесценивание личности ближайшим окружением;
2. Недостаток информации о современных профессиях;
3. Страх совершить ошибку в выборе профессии;
4. Устаревшая система профориентации и профобразования;
5. Наличие трудности мониторинга активности пользователей.
 |
| 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* | 1. Качественное изучение личности человека (выявление талантов, способностей, интересов, сильных сторон, мотивации и внутренних потребностей) (Блок профориентационного тестирования);
2. Создание ресурсов и информационной поддержки связанных с современными профессиями;
3. Предоставление информации и практических умений по широкому спектру профессий;
4. Создание платформы для профориентации и профподготовки.
5. Отслеживание активности пользователей во время теоретических и практических занятиях через фиксацию входа и выхода и промежуточной деятельности.
 |
| 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)* | Метавселенная по профориентации помогает молодежи определить свои профессиональные предпочтения, интересы и способности, что часто является сложной задачей, особенно при возрасте, когда принимаются ключевые жизненные решения. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Продукт будет решать проблему выбора профессии, предоставляя не только информацию, но и тщательно разработанные инструменты, консультации и возможности для общения. Это позволит потребителям получить полное представление о своих профессиональных способностях, интересах и предпочтениях, что облегчит им принятие важного карьерного решения. |
| 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.* | Метавселенная по профориентации ориентирована на широкую аудиторию от подростков до молодых взрослых, родителей и специалистов в сфере образования, имея потенциал привлечь значительную долю рынка. Возможности масштабирования бизнеса включают расширение продуктового предложения, партнерства с образовательными учреждениями и развитие международных партнерств. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Провести анализ рынка и конкурентной среды
2. Разработать стратегию развития, определить цели, задачи и ключевые ресурсы, необходимые для её реализации.
3. Усовершенствовать платформу, учитывая потребности и предпочтения пользователей. Добавить новый функционал, улучшить удобство использования и надёжность.
4. Провести маркетинговые исследования, чтобы определить целевую аудиторию и её потребности. Создать маркетинговую стратегию, которая будет нацелена на привлечение новых пользователей и удержание существующих.
5. Построить партнерские отношения с образовательными учреждениями, профессиональными сообществами, HR-агентствами и другими релевантными организациями для расширения базы данных профессий и улучшения качества предоставляемой информации.
6. Развивать и продвигать платформу через онлайн- и оффлайн-продвижение. Включить в комплекс мероприятий медийные кампании, социальные сети, контент-маркетинг.
7. Сотрудничать с разработчиками игр и виртуальной реальности для создания новых интерактивных инструментов и приложений для профориентации.
8. Диверсифицировать источники доходов, предлагая премиум-услуги для пользователей.
9. Организовать систему обратной связи с пользователями, чтобы постоянно совершенствовать сервис и учитывать их пожелания и предложения.
10. Регулярно анализировать финансовые показатели и показатели эффективности, чтобы оценить результаты и внести корректировки в стратегию развития.
11. Исследовать возможности для масштабирования бизнеса за пределами текущего рынка, включая расширение географического охвата и создание дополнительных версий платформы для разных языков и стран.
 |

**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 ) |  |
| **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 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: |  |
| **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 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»: |  |
| **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 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **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.** |