**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Doppelmed |
| 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.* | – ТН2. Технологии работы с данными; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1834110  - Leader ID: 6079185  - ФИО: Цветков Даниил Андреевич  - телефон: +79531751405  - почта: rekkoyolo@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  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | 1 | U1836926 | 6122172 | Крстевски Матэй |  | +79588180493, matey2330@gmail.com |  | Неполное высшее  ГУУ бакалавриат | | 2 |  |  | Дубровин Илья |  |  |  | Неполное высшее  ГУУ бакалавриат | | |
|  | **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* | Мы хотим предоставить медицинским учреждениям ПО для комплексного хранения данных о симптомах пациентов, а так же визуализации и отслеживания развития болезни по ранее введённому диагнозу |
|  | **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* | Наш проект представляет собой программное обеспечение, совместимое с Windows 8, 10, 11 и MacOS 10.7 - 14, которое включает в себя цифровую модель человеческого тела и предварительно загруженную базу данных заболеваний. Пользователи смогут вносить данные о диагнозе и анамнезе в специальный шаблон, который будет визуализировать информацию на модели тела. Затем, используя статистические данные и базу данных, искусственный интеллект будет предоставлять вероятные сценарии развития заболевания и проводить теоретический анализ возможных последствий различных воздействий на организм в данном состоянии. Это позволит предотвратить риск проведения опасных медицинских процедур, таких как биопсия. |
| 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* | Проблемы: недостаточная персонализация лечения - традиционные методы лечения часто не учитывают индивидуальные особенности  пациентов, что может приводить к менее эффективному лечению и побочным эффектам; ограниченные возможности прогнозирования и профилактики заболеваний - без использования современных технологий врачи не всегда могут точно предсказать развитие заболеваний и вовремя предпринять профилактические меры; медленный процесс разработки и тестирования новых лекарств и методов лечения - традиционные клинические испытания занимают много времени и требуют больших затрат. |
| 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.)* | Медицинские учреждения (клиники и больницы, страховые компании, научно-исследовательские институты), врачи (врачи общей практики и специалисты, хирурги, исследователи и разработчики лекарственных средств), пациенты (хронически больные пациенты, пациенты, нуждающиеся в сложных хирургических операциях, пациенты с редкими и сложными заболеваниями) |
| 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* | С помощью ПО для 3-D моделирования(Blender и т.п) будет создан цифровой двойник человеческого организма, который будет использован в нашем продукте. Так же с помощью врачей-специалистов будет создана база данных, которая будет включать в себя список болезней с их воздействием на человеческий организм, а так же статистические данные, которые упростят работу ИИ. |
| 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.* |  |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Babylon Health; AliveCor; BI-Zone Health; Intellogic; IBM Watson Health |
| 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* | Наш продукт в области медицинских технологий предлагает революционный подход к сбору и анализу медицинских данных. Он обеспечивает мгновенный доступ к информации о состоянии пациентов, прогнозе болезней.  Благодаря нашему продукту врачи могут быстро принимать обоснованные решения, что способствует улучшению результатов лечения и увеличению уровня заботы о пациентах.​ |
| 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* | Цифровые двойники в медицине - это технологическое решение, которое может принести значительные преимущества в области здравоохранения. Вот несколько аргументов в пользу реализуемости и устойчивости бизнес-идеи:  1. Конкурентные преимущества: Цифровые двойники позволяют создать виртуальную модель пациента, что обеспечивает возможность проведения более точных диагностических и лечебных процедур. Если у вас есть уникальные алгоритмы обработки данных и специализированное ПО для создания цифровых двойников, это может стать вашим конкурентным преимуществом.  2. Полезность и востребованность продукта: В медицинской отрасли спрос на инновационные технологии постоянно растет. Цифровые двойники позволят врачам и медицинскому персоналу быстрее и точнее диагностировать и лечить пациентов, что повышает качество медицинского обслуживания.  3. Потенциальная прибыльность бизнеса: Внедрение технологии цифровых двоиников в медицине может привести к увеличению эффективности работы медицинских учреждений, сокращению затрат на лечение, а также привлечению новых клиентов. Все это может обеспечить высокий спрос на ваш продукт и, следовательно, прибыльность бизнеса.  4. Устойчивость бизнеса: Бизнес, основанный на цифровых двойниках в медицине, имеет потенциал для долгосрочного успеха, так как инновационные решения в здравоохранении всегда актуальны и востребованы. Долгосрочные партнерские отношения с медицинскими учреждениями и компаниями также обеспечат стабильность и устойчивость вашего бизнеса. |
|  | **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* | Минимальные системные требования:  Процессор, эквивалентный процессору Intel i5-3xxx Оперативная память более 8 ГБ 3 ГБ свободного места на диске Графическая карта, эквивалентная Intel HD Graphics 4400 (интегрированная) Разрешение графического дисплея не менее 1280 x 1024 Компьютерная мышь с 3-мя кнопками (левая, средняя, правая) 64-разрядная операционная система   Рекомендованные системные требования:  Процессор, эквивалентный процессору Intel i7-8xxx Оперативная память более 8 ГБ 3 ГБ свободного места на диске Графическая карта Nvidia GPU с объемом памяти не менее 4 ГБ, например, GeForce GTX 1080 или выше Разрешение графического дисплея 1920 x 1080 (Full HD) или выше Компьютерная мышь с 3мя кнопками (левая, средняя, правая) 64-разрядная операционная система |
| 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* |  |
| 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.)* | Доступ к закрытым и ограниченным данным из медицинских исследований, которые другие не могут получить. |
| 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* | С помощью ПО для 3-D моделирования(Blender и т.п) будет создан цифровой двойник человеческого организма, который будет использован в нашем продукте. Так же с помощью врачей-специалистов будет создана база данных, которая будет включать в себя список болезней с их воздействием на человеческий организм, а так же статистические данные, которые упростят работу ИИ. |
| 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* | ​Текущие результаты​  -Структурную декомпозицию работ: Детальное разбиение проекта на отдельные задачи и этапы для более эффективного управления процессом.​  -Организационную структуру команды: Определение ролей и ответственностей в команде для обеспечения эффективного взаимодействия.​  -Календарный график (Диаграмма Ганта): Визуализацию временных рамок и зависимостей между задачами для оптимизации планирования и выполнения проекта.​  -Риски проекта: Идентификацию потенциальных угроз и разработку стратегий их управления для минимизации негативного влияния на проект.​  -Бюджет проекта: Оценку затрат и ресурсов, необходимых для реализации проекта, с учетом всех расходов и потенциальных издержек.​  -LEAN CANVAS: Составление краткого бизнес-плана, описывающего ключевые аспекты проекта, включая проблему, решение, ключевые метрики, каналы, доходные потоки и другие.​  -После этого мы проанализировали возможных конкурентов и потенциальных спонсоров, а также разработали план переговоров для дальнейшего взаимодействия.​ |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 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 продвиженияМаркетинговая стратегия Основная цель: Повышение осведомленности о продукте, демонстрация его преимуществ и привлечение клиентов через разнообразные каналы коммуникации. Онлайн-маркетинг: Веб-сайт и SEO, социальные сети, публикация образовательного контента, кейсов успешного применения и отзывов клиентов. Контекстная реклама (PPC)Маркетинговая стратегия Основная цель: Повышение осведомленности о продукте, демонстрация его преимуществ и привлечение клиентов через разнообразные каналы коммуникации. Онлайн-маркетинг: Веб-сайт и SEO, социальные сети, публикация образовательного контента, кейсов успешного применения и отзывов клиентов. Контекстная реклама (PPC)* | Маркетинговая стратегия Основная цель: Повышение осведомленности о продукте, демонстрация его преимуществ и привлечение клиентов через разнообразные каналы коммуникации. Онлайн-маркетинг: Веб-сайт и SEO, социальные сети, публикация образовательного контента, кейсов успешного применения и отзывов клиентов. Контекстная реклама (PPC)  Аргументы: Большинство людей ищут информацию о здоровье и медицинских услугах в интернете. Онлайн-маркетинг позволяет охватить широкую аудиторию, предоставляя актуальную и полезную информацию. Контент-маркетинг: Блоги и статьи: Вебинары и онлайн-конференции: Проведение вебинаров для врачей и медицинского персонала, демонстрирующих возможности и преимущества продукта. Аргументы: Контент-маркетинг помогает установить авторитет в отрасли, привлекая внимание экспертов и потенциальных клиентов через качественный и ценный контент. Профессиональные мероприятия: Медицинские выставки и конференции Презентации и демонстрации Аргументы: Присутствие на профессиональных мероприятиях позволяет напрямую взаимодействовать с целевой аудиторией, демонстрировать продукт и устанавливать партнерские связи. Публикации и исследования, научные публикации, Клинические исследования: Проведение и публикация результатов клинических исследований, подтверждающих эффективность продукта. Аргументы: Научные публикации и исследования усиливают доверие к продукту среди медицинского сообщества и потенциальных клиентов. Партнерские программы: Сотрудничество с медицинскими учреждениями, телемедицинские сервисы Аргументы: Партнерские программы позволяют ускорить внедрение продукта на рынок, улучшить его функциональность и повысить доверие клиентов через сотрудничество с авторитетными организациями. |
| 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 выбораПрямые продажи медицинским учреждениям: Описание: Продажа лицензий и подписок клиникам, больницам и медицинским центрам. Обоснование: Медицинские учреждения – основные потребители, напрямую интегрирующие продукт в свою практику. Продажи страховым компаниям: Описание: Продажа аналитических данных и решений для мониторинга здоровья.* | Прямые продажи медицинским учреждениям: Описание: Продажа лицензий и подписок клиникам, больницам и медицинским центрам. Обоснование: Медицинские учреждения – основные потребители, напрямую интегрирующие продукт в свою практику. Продажи страховым компаниям: Описание: Продажа аналитических данных и решений для мониторинга здоровья.  Обоснование: Страховые компании заинтересованы в снижении затрат на лечение и улучшении качества медицинских услуг. Собственный веб-сайт: Описание: Продажа подписок и лицензий через официальный веб-сайт. Обоснование: Веб-сайт – основной источник информации и удобный способ привлечения новых клиентов. Онлайн-маркетплейсы для медицинского ПО: Описание: Размещение продукта на специализированных платформах. Обоснование: Увеличение охвата аудитории, включая мелкие клиники и частные практики. Интеграция с телемедицинскими сервисами: Описание: Партнерство с телемедицинскими платформами. Обоснование: Расширение функциональности и привлечение новых пользователей. Партнерство с поставщиками медицинского оборудования: Описание: Совместные предложения с поставщиками оборудования. Обоснование: Синергия между аппаратными и программными решениями увеличивает привлекательность продукта. |
|  | **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* | Стартап-проект по внедрению цифровых двойников в медицину решает следующие части проблемы: Значительное улучшение персонализации лечения за счет индивидуальных моделей пациентов; Существенное расширение возможностей прогнозирования и профилактики заболеваний благодаря анализу больших данных и ИИ; Ускорение и удешевление процесса разработки и тестирования новых лекарств и методов лечения. Таким образом, проект существенно улучшает эффективность и качество медицинской помощи, решая критические проблемы традиционной медицины. |
| 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)* | Одной из ключевых проблем в современной медицине является недостаточная персонализация лечения. Традиционные методы часто игнорируют уникальные характеристики каждого пациента, что может привести к снижению эффективности лечения и увеличению риска побочных эффектов. Это особенно актуально для хронически больных пациентов и тех, кто нуждается в сложных операциях, поскольку стандартные подходы могут быть неоптимальными или даже опасными для их здоровья.  Ограниченные возможности прогнозирования и профилактики заболеваний также являются значительной проблемой. Без применения передовых технологий врачам сложно точно предсказать развитие болезни и принять своевременные профилактические меры. Это особенно важно для пациентов с редкими и сложными заболеваниями, где каждый час может быть критичным.  Кроме того, медленный процесс разработки и тестирования новых лекарств и методов лечения ограничивает способность медицинской науки быстро реагировать на новые вызовы. Традиционные клинические испытания требуют значительных временных и финансовых затрат, что затрудняет доступ к инновационным терапиям для пациентов и исследователей.  Медицинские учреждения, такие как клиники и больницы, могут использовать наше ПО для улучшения качества лечения, предоставляя более точные и индивидуализированные планы лечения. Страховые компании могут оценить риски и оптимизировать страховые взносы на основе более точного прогнозирования заболеваний. Научно-исследовательские институты смогут ускорить процесс разработки и тестирования новых лекарств, используя нашу систему для моделирования и анализа.  Врачи получат инструмент для более глубокого понимания заболеваний своих пациентов и для разработки более эффективных лечебных стратегий. Исследователи и разработчики лекарственных средств смогут использовать наше ПО для тестирования гипотез и оценки потенциальной эффективности новых терапевтических подходов без риска для жизни пациентов.  Таким образом, наше программное обеспечение предлагает комплексное решение, которое связывает различные аспекты медицинской практики и исследований, предоставляя ценный инструмент для улучшения здоровья и благополучия пациентов. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Цифровые двойники моделируют индивидуальные реакции на лечение, выбирая наиболее эффективные и безопасные варианты; Анализ больших данных и ИИ выявляет ранние признаки заболеваний и предсказывает их развитие; Точные 3D-модели органов и симуляции операций для определения оптимальной стратегии; Интеграция с телемедицинскими платформами для постоянного дистанционного мониторинга; Моделирование воздействия новых лекарств и методов лечения на виртуальных пациентах. |
| 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: Медицинские учреждения (клиники, больницы), страховые компании, телемедицинские сервисы, научно-исследовательские институты Доля рынка: Российский рынок: Рост на 15-20% ежегодно в ближайшие 5 лет. Международный рынок: Рост с $3,8 млрд в 2023 году до $15,6 млрд к 2028 году (CAGR около 32%).Возможности масштабирования:Участие в региональных и государственных программах цифровизации здравоохранения; Сотрудничество с зарубежными клиниками и научными институтами.; Участие в международных медицинских выставках и конференциях; Разработка новых функций для различных медицинских специализаций; Интеграция с новыми технологиями, такими как ИИ и машинное обучение. |
| 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* | Исследование рынка, выявление потенциальных партнёров,, организация встреч с потенциальными партнёрами, создание демонстрация презентационного материала потенциальным партнёрам. |

**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/" \l "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 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**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| 1 | Формирование команды | 0,5 | 0,00 ₽ |
| 2 | Формирование миссии, цели и уникальности проекта | 0,5 | 0,00 ₽ |
| 3 | Определение целевой аудитории | 0,5 | 0,00 ₽ |
| 4 | Анализ конкурентов | 0,5 | 5 000,00 ₽ |
| 5 | Анализ инвестиционной привлекательности проекта | 1 | 5 000,00 ₽ |
| 6 | Анализ рисков | 1 | 5 000,00 ₽ |
| 7 | Распределение ролей в команде | 0,5 | 0,00 ₽ |
| 8 | Формирование бюджета | 0,5 | 5 000,00 ₽ |
| 9 | Поиск разработчиков-инженеров и программистов | 2 | 200 000,00 ₽ |
| 10 | Поиск болезней | 3 | 100 000,00 ₽ |
| 11 | Составление календарного графика | 1 | 10 000,00 ₽ |
| 12 | Расчёт прибыльности проекта | 2 | 50 000,00 ₽ |
| 13 | Разработка дизайна | 2 | 20 000,00 ₽ |
| 14 | Подготовка документации для предоставления лицензирования в компетентных органах | 3 | 70 000,00 ₽ |
| 15 | Тестирование | 2 | 0,00 ₽ |
| 16 | Доработка | 2 | 200 000,00 ₽ |
| 17 | Продвижение | 1 | 200 000,00 ₽ |
| 18 | Закрытие бюджета | 1 | 0,00 ₽ |
| 19 | Работа в тестовом режиме | 1 | 0,00 ₽ |
| 20 | Поиск решений по устранению недочетов | 1 | 30 000,00 ₽ |
| 21 | Подготовка документации | 2 | 30 000,00 ₽ |
| 22 | Подготовка к эксплуатации | 2 | 0,00 ₽ |
| 23 | Закрытие договоров | 0,5 | 0,00 ₽ |