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\*** | StepsFit |
| 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.* | ЗОЖ и спорт |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| 4 | **Рынок НТИ** | HealthNet, TechNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | Технологии беспроводной связи и «интернета вещей» |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | U1752590 - Unti ID  4656452 - Leader ID  Жаров Игорь Андреевич - ФИО  +79614200761 - телефон  Zharov.ia.ru@gmail.com - почта  11.03.04, ОНТ - IT |
| 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** | **U1753186** | **4657254** | **Кулаковский Владислав Валерьевич** | **Разработчик проекта / Хакер / Производитель - Занимался разработкой Telegram-бота, Очень активно участвовал в реализации проекта.** | **89996911075** |  | **09.03.03.**  **ОНТ - IT** | | **2** | **U1753058** | **4660082** | **Семенов Данил Алексеевич** | **Хипстер / Хастлер проекта / Производитель - Занимался составлением основной информации, её сбором и анализом, развивал продукт, занимался маркетингом и продвижением проекта, Очень активно участвовал в реализации проекта.** | **+79614054611**  **danilsemenov1907@yandex.ru** |  | **27.03.01.**  **ОНТ - IT** | | **3** | **U1752616** | **4664968** | **Тарыкин Андрей Владимирович** | **Хипстер проекта - Занимался оценкой потенциальной аудитории проекта, занимался продвижением проекта, проводил социологический опрос и анализировал его результаты, проводил полный анализ конкурентов проекта, очень активно участвовал в реализации проекта.** |  |  | **12.03.04.**  **ОНТ - Инженерия** | | **4** | **U1752606** | **4585266** | **Швец Юрий Владимирович** | **Хастлер проекта - Занимался расчётом экономики проекта, развивал продукт, занимался маркетингом и продвижением проекта, довольно активно участвовал в реализации проекта.** | **shvec.yv@gs.donstu.ru** |  | **12.03.04.**  **ОНТ - Инженерия** | | **5** | **U1752599** | **4664963** | **Ревенко Сергей Сергеевич** | **Проводил полный анализ конкурентов проекта, помогал провести социологический опрос и анализировать его результаты, участвовал в реализации проекта.** | **mega.rostov087@gmail.com**  **8-929-802-11-02** |  | **13.03.03.**  **ОНТ - Инженерия** | | **6** | **U1753182** | **4127167** | **Шилинец Даниил Павлович** | **Крайне мало участвовал в проекте, участвовал в обсуждении.** | **daniilbelogorcev@gmail.com**  **89888992539** |  | **09.03.03.**  **ОНТ - IT** | | |
|  | **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* | В наших целях создать решение, если включать проблему, которое поможет людям уделять внимание своей низкой физической активности.  Перед нами стоят следующие задачи:   1. Выполнить все исследования 2. Разработать Telegram-бот 3. Успешно завершить акселерационную программу 4. Начать разработку мобильного приложения 5. Выпустить мобильное приложение 6. Провести рекламную компанию и привлечь новых пользователей   В результате ожидается:   1. Выпущенный Telegram-бот 2. Выпущенное приложение 3. Устоявшееся сообщество пользователей (комьюнити) 4. Получение прибыли за подписку   Области применения результатов:   1. Выпущенное приложение в магазине приложений на всех платформах.   Потенциальные потребительские сегменты:   1. Подростки и взрослые люди в возрасте 12 до 45 лет 2. Люди с средним доходом, и доходом ниже среднего. 3. Люди увлечённые спортом и поддержанием здорового образа жизни. |
|  | **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 продукт - приложение трекер для подсчёта шагов. Оно позволит пользователям подсчитывать количество пройденных шагов, а также получать вознаграждение за выполнение определенных задач. Например, вы сможете конвертировать нашу валюту в магазинах спортивного питания и получить акцию или приятный бонус, а также в нашем приложении предусмотрена социальная сеть, благодаря которой вы сможете общаться и обмениваться своими результатами с другими пользователями. |
| 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* | Наше приложение поможет решить проблему сидячего образа жизни, мотивировать пользователей на выполнение физических упражнений. |
| 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.)* | Подростки и взрослые люди в возрасте от 12 до 45 лет, увлечённые спортом и поддержанием здорового образа жизни, которые являются покупателями в магазинах спортивного питания и салонах красоты, а также посетители спортивных залов и фитнес-центров. |
| 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* | На данный момент готовы концепция и Telegram-бот.  Также, мы уже на этапе планирования создания приложения. |
| 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.* | Наш способ получения прибыли - это плата пользователя за ежемесячную подписку для расширенной версии приложения.  Связь с потребителями будет через сообщества в социальных сетях ВКонтакте и Telegram, где будет даваться информация об акциях в приложении, результаты соревнований и статистика пользователей.  Каналы сбыта - магазины приложений такие как Play Market, App Store. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | ВК-шаги - виджет с пройденными за день шагами и километрами. В сервисе можно соревноваться с друзьями, отслеживать свою физическую активность и добиваться новых рекордных показателей. В мини-приложении доступна подробная статистика, а результатами можно делиться в профиле или истории.  Sweatcoin - это британский проект, счетчик шагов и трекер активности нового поколения, который конвертирует ваши шаги в валюту, которую вы можете потратить на гаджеты, спортивные и фитнес-наборы, услуги и развлечения.  Stepn - мобильное приложение от австралийской студии Find Satoshi Lab. Работает по модели Move-to-Earn (M2E): пользователь получает токены (GST или GMT) за бег или ходьбу. Для использования STEPN необходимо купить «кроссовки» в форме NFT внутри самого приложения.  LifeCoin – приложение для устройств Android и Apple отслеживает ваши шаги с помощью GPS (учитывается только ходьба на свежем воздухе) и награждает вас баллами.  MapMyFitness – это приложение, предназначенное для отслеживания прогресса упражнений, езды на велосипеде, количества шагов и многих других действий.  StepBet— это приложение, которое ставит перед вами задачу достичь определенного количества шагов в течение заданного периода времени. |
| 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* | Одно из главных отличий нашего приложения от других подобных это наличие мини-социальной сети, в которой пользователи смогу обмениваться своими результатами, проводить соревнования друг с другом за получение призов или бонусов. Также помимо приложения будет Telegram-бот, с тем же самым функционалом что и в приложении и возможностью связи с технической поддержкой. |
| 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* | Эта идея станет востребованной среди пользователей благодаря наличию встроенного функционала социальной сети в Telegram-боте, что позволит общаться как с другими пользователями, так и с технической поддержкой. Также мы предполагаем что наше приложение будет востребованным среди покупателей в спортивных магазинах, салонах красоты так как один из способов использования монет приложения - это получение акций в этих магазинах, а также некоторые товары в качестве бонусов. |
|  | **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* | В наше приложение будет интегрирована API Google на считывание шагов.  Интегрирована соц.сеть, получение баллов и их конвертация в подписки. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:  • Цель: Создание приложения-трекера для подсчёта шагов, которое позволит пользователям получать вознаграждение за выполнение определенных задач и поспособствует общению между пользователями.  • Структура организации:  • Основатель: Будет отвечать за разработку продукта, маркетинг и финансовый менеджмент.  • Разработчики: Создание и поддержка Telegram-бота и приложения.  • Маркетологи: Разработка стратегии продвижения, включая создание контента, привлечение инфлюенсеров и рекламная кампания.  • Финансовый менеджер: Финансирование проекта, учет доходов и расходов, а также стратегическое планирование.  Производственные параметры:  • Процесс создания продукта:  1. Идея и планирование функционала приложения.  2. Разработка и тестирование приложения.  3. Запуск продукта на рынок.  4. Постоянное обновление и улучшение приложения на основе обратной связи от пользователей.  • Взаимодействие с другими отделами:  • Разработчики будут работать над созданием и поддержкой приложения, взаимодействуя с маркетологами для обеспечения соответствия продукта рынку.  • Маркетологи будут разрабатывать стратегии продвижения, учитывая возможности и ограничения продукта.  • Финансовый менеджер будет отвечать за финансирование проекта и мониторинг финансовых показателей.  Финансовые параметры:  • Источники финансирования: Собственные средства основателей, инвестиции и возможные гранты.  • Расходы: Разработка приложения, маркетинг, заработная плата команды и другие связанные с проектом расходы.  • Доходы: Прибыль от продажи вознаграждений пользователям, спонсорские доходы.  Партнерские возможности:  • Сотрудничество с Telegram, Вконтакте и Яндекс, компаниями в области спортивного питания и здорового образа жизни, для проведения совместных акций, скидок и бонусов для пользователей приложения.  • Разработка API и интеграция с другими приложениями и сервисами для расширения функциональности и привлечения дополнительных пользователей.  • Сотрудничество с спортивными клубами и организациями для продвижения приложения среди их членов и партнеров. |
| 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.)* | Нашими конкурентными преимуществами являются – Telegram-бот, мини-соц.сеть, наиболее точное считывание шагов, моментальные выплаты. Приблизительно такими же показателями может похвастаться единственный достойный конкурент ВК-шаги. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или**  **результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры*  *научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих* | Бот пишется на языке Python, приложение - Kotlin.  Сам код пишется в Visual Studio и иных средах разработки. |
| 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* | 3 Уровень - Для подтверждения нашей концепции разработан макетный образец технологии (Telegram-бот), чтобы продемонстрировать ее ключевые характеристики. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Наш товар соответствует Научно-техническим приоритетам HealthNet.  StepsFit предполагает направленность продукта стартапа на здоровье и физическое состояние потребителя. Таким образом, наш продукт связан с улучшением физического и ментального здоровья и поддержанием его в будущем.  Здоровье молодежи. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Покупка рекламы в ВКонтакте, в Telegram каналах и в Яндекс. Коллаборация с фитнес центрами и магазинами спортивного питания. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для распространения нашего продукта мы планируем использовать самые популярные магазины приложений, такие как: Play Market и App Store, а также наше приложение можно будет скачать с официального Telegram-бота. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема - недостаток двигательной активности. Согласно проведенному опросу, 40% опрошенных людей, занимаются физическими упражнениями 1 раз в неделю или не занимаются вообще, а для поддержания здоровья нужно как минимум 2 раза заниматься в неделю. Это негативно влияет на общее самочувствие и вызывает риск заболеваний сердечно-сосудистой системы. |
| 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* | Наше приложение поможет решить проблему сидячего образа жизни, мы постараемся замотивировать людей заняться самым простым, а также полезным упражнением - ходьбой. Это позволит снизить вероятность возникновения заболеваний сердечно-сосудистой системы, а мини-социальная сеть позволит пользователям не терять мотивацию. |
| 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)* | Наше приложение предлагает инновационный подход к решению проблемы сидячего образа жизни, активно вдохновляя пользователей на регулярные занятия физической активностью. Мы стремимся не только помочь людям стать более здоровыми, но и сэкономить денежные средства. Наше приложение предлагает ходить и получать за это баллы, которые можно будет обменивать на различные онлайн подписки. Мы также предоставляем возможность отслеживать прогресс и достижения, чтобы пользователи могли видеть свои результаты и ощущать мотивацию для достижения новых целей. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наше приложение позволит пользователям как минимум получить вознаграждения за пройденные шаги, а не просто цифры в таблице рейтинга. Это замотивирует людей заниматься базовой физической активностью. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и**  **рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,*  *указанную в пункте 7.* | Наш проект будет ориентирован на подростков и взрослых людей, которые активно пользуются информационными технологиями и заинтересованы в инновационных продуктах, а также людей, малоактивно проводящих свой день, но желавших вести активный образ жизни. Проведённый опрос показал что этот сегмент наиболее заинтересован в нашем приложении. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
|  |

**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 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 |  |  |  |
| 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.** |