**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[*Ad Astra*](https://docs.google.com/presentation/d/1fIDtg9wj8EcTqzvKnmmtfyAP5AcJavpQW1fG0iK0raw/edit?usp=sharing) *(ссылка на проект) 21.11.23.(дата выгрузки)*

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 6027138617 |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | “Ad Astra” |
| **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.* | Повышение доступности литературы на иностранных языках.  |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам |
| **4** | **Рынок НТИ** | EduNet  |
| **5** | **Сквозные технологии** | Big Data  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | * Unti ID: U1728407
* Leader ID: 4930537
* ФИО Меренкова Элина Дмитриевна
* телефон 89113800705
* почта: mieraslou@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 (краткоеописание) |
| 1 | U1728396 | 4530279 | Устинова Влада Андреевна | Оформление проекта, контроль сроков выполнения | 89532414636ustinovavlada414@gmail.com | Менеджер проекта | Работа по организации проектовУстановка сроков выполнения работ над проектами |
| 2 | U1728411 | 4530280 | Калинин Александр Владимирович | Составление сметы и подсчета бюджета | 89881855163 westheimer836@gmail.com | Экономист | Работа с финансовыми учетными документамиСоставление смет |
| 3 | U1728415 | 4931071 | Васильева Алина Николаевна | Проведение опросов, работа с потребителем | 89215031310alina.nicky13@gmail.com | PR-менеджер | Публичные выступления и презентацииОпросы потенциальных потребителей |
| 4 | U1728409 | 4331112 | Соколовская Владислава Олеговна | Оформление сайта, создание макета сайта | 8911690300989116903009@gmail.com  | Дизайнер | Работа с графическим планшетомСоздание макетов сайта |

|  | **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* | Целью проекта “Ad Astra” является повысить доступность зарубежной литературы посредством создания мультимедийного продукта приложения/сайта, который упростит поиск литературы, предлагая более удобный интерфейс потребителю: грамотную сортировку, простые в использовании фильтры, сформированные системой возможные варианты книг для прочтения, ссылаясь на предыдущий выбор потребителя. В перспективе добавить аудиокниги на иностранных языках.Команда “Ad Astra” поставила себе следующие задачи:* Опрос целевой аудитории
* Изучение юридических аспектов
* Создание сайта
* Реклама
* Сотрудничество с другими библиотеками
* Оцифровка литературы
* Запуск проекта

Ожидается, что данный проект поможет потребителям быстро и легко находить необходимую литературу на иностранных языках, повысить их языковой уровень, а также ознакомиться с миром и культурой перевода. Результаты помогут команде дальше развивать и продвигать данный проект в зависимости от нужд потребителя.  |
|  | **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* |  Мультимедийный продукт приложение/сайт, который упростит с удобным интерфейсом грамотную сортировку, простые в использовании фильтры, сформированные системой возможные варианты книг для прочтения, ссылаясь на предыдущий выбор потребителя. В перспективе добавить аудиокниги на иностранных языках. Основной доход будет приходить с покупок в приложении (снятие рекламы, создание собственного словаря ) и рекламы |
| 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* | Потребитель - человек заинтересованный в иностранных языках, чаще всего студенты, выпускники школ и др. . Проблема состоит в сложности доступа к литературе на иностранных языках и неудобных, иногда незаконных сайтах/приложениях. Более того, чаще всего данную литературу можно получить исключительно на платной основе, что затрудняет доступ для молодых людей, например студентов.  |
| 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.)* | Потребитель - человек заинтересованный в иностранных языках, чаще всего студенты, выпускники школ и др. т.е. уровень образование от среднего и выше. Предпочтения потребителя следующие: иностранные языки, чтение, фильмы и др. . Сектор рынка: B2c |
| 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* | Laravel + vue.js - для создания сложного проекта, который будет постоянно меняться и развиваться в дальнейшем. Создание сайта будет осуществлено по уже существующим макетам. Оцифровка книг с помощью сканера, в дальнейшем договор с издательствами.  |

| 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.* | Планируется оцифровка зарубежной литературы, заключение договоров с библиотеками, студиями озвучки для создания аудиокниг. Отношения с потребителями будут выстраиваться с помощью личного кабинета на сайте, где он сможет оставить отзыв или сообщить о проблеме. Также через различные социальные сети.Источником дохода будет служить ежемесячная подписка на доступ к аудиокнигам и другим бонусам сайта. Продвижение продукта будет в основном через рекламу в социальных сетях. |
| --- | --- | --- |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Litres
2. The online books page
3. Anylang
4. Bookmate
5. BooksRix
 |
| 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* | Мы предлагаем удобный минималистичный дизайн сайта, который будет отвечать всем вашим желаниям:* Выгодная подписка
* Доступен в любом браузере
* Эргономичный интерфейс
* Простые, но действенные фильтры
* Быстрый поиск
* Любая книга доступна минимум на двух языках
* Все варианты перевода произведения, а также бонусом предлагается авторский перевод
* Сайт предлагает выбор произведений основываясь на вашем предыдущем выборе
* Возможность расширения добавлением аудио версий для книг
* Встроенный словарь
 |
| 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* | Сайты, которые предлагают зарубежную литературу весьма ограничены в количестве языков и аудиоверсий. Например, главный наш конкурент Litres способен предоставить только 542 произведения в оригинале и почти все они на английском. на немецком доступна только одна книга. Да, другие сайты предоставляют книги на французском, немецком, реже испанском, китайском, но в очень ограниченном количестве.Мы предлагаем платформу, где будет литература на различных языках. Иногда одна книга будет доступна не только в оригинале и на русском, но и на других языках, что будет очень полезно и интересно тем же переводчикам и лингвистам. Кроме того, аудиокниги позволят полностью погрузится в среду другого языка. Но их сложно найти даже на английском. Прибыль бизнеса основывается на том, что наш сайт будет не только удобен, легален, но и доступен в том смысле, что литература на разных иностранных языках будет собрана в одном месте, грамотна отсортирована и в большом количестве. Мы будем сориентированы именно на это, что позволит дать потребителю именно то, что он хочет, касаемо литературы на иностранных языках. Поэтому с одной стороны кажется, что это уже делали до нас, но мы собрали все самое лучшее на одном сайте, как литературы, разные языки, так и эргономичность интерфейса. |
|  | **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* | * Количество (большее количество литературы в оригинале и большее разнообразие языков + аудиокниги)
* Качество (удобный поиск, фильтр и формат для чтения)
 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Наша команда считает необходимым:* Заключить партнерство с библиотеками и издательствами.
* Найти логистического партнера для перевозки книг
* Заключить договор со студией озвучки для записей аудиокниг.
* В дальнейшем возможно партнерство за рубежом с печатными издательствами и студиями записи.
 |

| 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.)* | * Количество (большее количество литературы в оригинале и большее разнообразие языков + аудиокниги)
* Качество (удобный поиск, фильтр и формат для чтения)
 |
| --- | --- | --- |
| 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 их конкурентоспособность* | Laravel + vue.js - для создания сложного проекта, который будет постоянно меняться и развиваться в дальнейшем. Создание сайта будет осуществлено по уже существующим макетам.Подобный, более дорогой вариант создания сайта позволит сделать наиболее эргономичный интерфейс, вместить достаточно большое количество информации, осуществлять быструю обработку этой информации и т.д. Оцифровка книг с помощью сканера, в дальнейшем договор с издательствами.Более экономичный способ получения книг. |
| 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* | Разработан план дальнейшего развития проекта, выявлены его преимущества и недостатки, оценены риски.Наша команда также выявила недостаток кадров, который нужно восполнить в ближайшее время.Разработан также финансовый план проекта. Выявлена сумма необходимая для начала стартапа и его гармоничного развития.  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Данный проект полностью отвечает научно-техническим приоритетам образовательной организации, так как предоставляет зарубежную литературу в оригинале, чем сможет упростить учебу и работу студентов и лингвистов.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Наша команда планирует применить конверсионный вид маркетинга, где наша команда будет действовать в зависимости от выявленной конверсии.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямой канал сбыта от создателя к потребителю. Наш продукт - это сайт на котором будут регистрироваться пользователи и получать предоставляемые нами услуги напрямую.  |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Зарубежную литературу сложно найти в оригинале. Многие сайты предлагают ограниченное количество литературы в оригинале и чаще всего в адаптации, т.е. в сокращенном варианте. Многие сайты в основном ориентированы на электронные книги на русском языке и предлагают так мало оригинала, причем чаще всего только на английском. Аудиокниги еще более недоступны, чем сами книги. Другие сайты - неудобные в использовании, в них крайне сложно отыскать необходимый материал.  |
| 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* | Мы предлагаем решение большей части проблемы, предоставляя больше материала на сайте, где будет все проще и быстрее найти. Однако, мы предполагаем, что будет сложно и дорого добывать адаптированную литературу в оригинале.  |

| 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)* | Потребители - люди который любят изучать языки, им это нужно для работы, учебы или просто для удовольствия. Чтобы проводить свой досуг интересно и полезно, такие люди заинтересованы в чтении литературы в оригинале. Т.к. в нашем веке люди очень ценят свое время, то чаще всего читают в общественном транспорте, в очередях, в перерыве между работой и т.к. далее, поэтому предпочитают электронную версию книг. Однако поиск книги в оригинале может превратиться в настоящий квест для потребителя. Потому что это не только сложно, но иногда и не совсем легально и дорого.  |
| --- | --- | --- |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | Наша команда предоставит электронную версию оригиналов любимых произведений бесплатно. Платными будут только аудиоверсии и другие приятные бонусы. Тем не менее, литература будет доступной не только в плане поиска, но финансово.  |
| 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.* |  |

**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/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)[start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) |  |
| --- | --- |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы**представляете себе штат созданного**предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* | * Менеджер проекта
* Системный администратор
* Веб-программист
* Веб-дизайнер
* PR-менеджер
* Бухгалтер
 |

| 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.* | * Сканеры для оцифровки литературы
* Графические планшеты для разработки дизайна сайта
* Компьютеры
 |
| --- | --- |
| 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.* | * Библиотеки, книжные магазины
* Логистический партнер
* Студии озвучки
 |
| 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* | **1 квартал:**111070(ск.) + 29000 (пр.) +3000 (лог.) +3000 (кн.) +5000 (с-т)=151000**2 квартал:**55535(ск.) + 29000 (пр.) + 6000 (лог. кн.)=90535**3 квартал:**22000(оф.)+9000(лог. кн.)+ 29000(пр.)=60000**4 квартал:**22000(оф.),+15000(лог. кн.)+ 29000(пр.) =66000**Год:**₽367535 |
| 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 технологическихисследований (собственных и/или легитимно полученных илиприобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| --- | --- |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационныхисточников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | **4086595 (за год)** |
| Расходы: | Постоянный расходы: ₽172000Переменный расходы: 190605 р. |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта послезавершения договора гранта иобоснование 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** |  |
|  | Найм необходимых сотрудников.Покупка оборудования | Нанимаем:* Системный администратор
* Веб-программист
* Веб-дизайнер

Закупаем: сканеры |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|  |  |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  | Создание сайта | Создание сайта по созданному макету, разработка его дизайна |  |  |

|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Закупка книг | Заключение договора с логистическими компаниями, закупка и перевозка книг |  |  |
| Этап 3 (длительность – 2 месяца) |

|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Оцифровка книг  | Аренда офиса, оцифровка книг, доработка сайта, пробный запуск |  |  |
| Этап 4 (длительность – 10 месяцев) |

|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Запуск | Реклама сайта, запуск. |  |  |
| Этап 5 (длительность – 1 месяц) |

| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| --- |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** | - |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | - |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах«Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: | - |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: | - |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** | - |
| **Участие в образовательных программах повышения****предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | - |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | - |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | - |

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Найм сотрудников, закупка оборудования, аренда офиса | 2 |  |
| **2** | Создание сайта | 10 |  |
| **3** | Заключение договора с логистической компанией, закупка и доставка книг. | 2 |  |
| **4** | Оцифровка книг и пробный запуск сайта | 10 |  |
| **5** | Реклама сайта, запуск сайта | 1 |  |