Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*http://project8186766.tilda.ws/psihologia(ссылка на проект) 04.12.2023(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\*** | MindPod |
| 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.* | Бот для получения экстренной психологической помощи от психологов и искусственного интеллекта |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии  Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний |
| 4 | **Рынок НТИ** | NeuroNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID U1756946  - Leader ID 4970816  - ФИО Гущина Светлана Сергеевна  - телефон +79649070554  - почта gushchina.ss@gs.donstu.ru |
| 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** | U1004209 | 3460251 | Александрова Ева Константиновна | Дизайн  Маркетинг и продвижение проекта | 79896338305  aleksandrova.EK@gs.donstu.ru | студент | Разработка презентаций в рамках учебного процесса  Опыт в планировании личного бренда и рекламных текстов | | **2** | U1758883 | 4282680 | Овчинников Евгений Максимович | It-специалист | 89287697246  zekaovcinnikov170@gmail.com | студент | Разработка и дизайн сайтов на tilda.cc,  Программирование чат-ботов в Telegramm | | **3** | **U1758751** | 4966749 | Гапуренко Анна Руслановна | Аналитик  Психолог-консультант проекта | 89953994001  annagapurenko8@gmail.com | студент | Владение диагностическими методами, приемами обработки и представления диагностических данных  Базовые навыки психологического консультирования и социологических исследований | | **4** | U1756946 | 4970816 | Гущина Светлана Сергеевна | Лидер  Разработчик идеи | +79649070554  gushchina.ss@gs.donstu.ru | студент | Разработка идеи,поиск команды,руководство работы,представление проекта перед инвесторами,регистрация проекта,составление бизнес-инструментов | | **5** | U1758762 | 4659666 | Простак Алина Александровна | Экономист | 89181560043  Aprostak90@mail.ru | студент | Проведение расчетов в бизнес-планах на основе знаний о бизнес-экономике и опыте ведения собственного бизнеса в формате ИП | | **6** | U1758824 | 4587834 | Ушаков Антон Максимович | Web-разработчик | 89281112609  tosha.ushakov.04@mail.ru | студент | Web-разработчик, делал телеграм-боты с функциями поиска, ответов на вопросы, навигации. Создавал сайты на платформах Figma, Tilda | | |
|  | **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* | MindPod-это бот для оказания экстренной психологической помощи.Площадка для консультаций с психологами.В качестве дополнительной функции-компаньон бота на основе искусственного интеллекта  Цель проекта-быстрое,анонимное оказание психологической помощи  Задача-помощь в эмоциональных и мотивационных предпосылок для успешного социального и психосоматического функционирования |
|  | **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* | Для оказания быстрой и анонимной экстренной помощи психолога и друга,работа которого реализуется на основе искусственного интеллекта мы разработали такие инструменты:  Чат-бот в Telegramm,с помощью которого можно будет:  -записаться на экстренную консультацию к психологу;  -выбрать себе время для плановой консультации с психологом;  -вести переписку с компаньоном бота круглосуточно.Работа компаньона основана на искусственном интеллекте.Функции данного инструмента несут в себе:  -общение в неформальном,дружеском ключе компаньона с пользователями;  -психологическая поддержка от компаньона как от друга круглосуточно.  Команда психологов в нашей базе будет из разных регионов РФ.Разница в часовых поясах позволит записываться на экстренную консультацию в любое время для пользователя,а специалиаст будет работать в рамках своего светового времени.Так же у специалиста будет возможность чередовать формат консультирования в рабочие смены,реализуя как экстренную,так и плановую помощь.  На сайте можно будет перейти на бот и рассмотреть информацию о специалистах проекта,поговорить с компаньоном бота.  Компаньон бота «Виталька» не является психологом,а круглосуточным помощником.В его идее есть оказание именно неформальной,дружеской поддержки для пользователя в различных ситуациях.Он будет сделан,как психологически стабильный,не осуждающий друг,который может говорить круглосуточно.  Сам бот и сайт-это площадка для организации консультаций психологов и компаньона.  Для связи с пользователем будет достаточно почты.Все видео-консультации со специалистами будут анонимными и без возможности записи.  Потоки доходов будут поступать от:  -экстренных и плановых консультаций с психологами;  -общение с компаньоном(пакет сообщений за определенную стоимость)  После оплаты пользователь будет получать доступ к общению с «Виталькой» и связи со специалистом по видео-связи |
| 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 потенциального потребителя:  -пиковое эмоциональное состояние,возможно ПА и т.д.;  - **столкновение с жизненными изменениями,кризисными ситуациями;**  -желание **самосовершенствования своей самооценки,качества жизни;**  **-повышение качества взаимоотношений с людьми;**  **-самопознание,личностный рост;**  **-борьба с зависимостями и вредными привычками;**  -одиночество;  -нехватка времени на полноценное общение с близкими людьми и\или со специалистами вне работы |
| 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.)* | Сектор рынка: B2C  Базовый возраст потребителя:18-35  Могут быть и наемные специалисты,и люди бизнеса,и временно безработные:мамы в декрете,студенты,временно не трудоспособные люди по причине болезни,смены условий жизни,профессиональной сферы  Семейное положение:не важно  Жизненная позиция:активная  Пол:не важно  Где чаще совершают покупки:маркетплейсы,сайты,соцсети  Где чаще всего потребляют медиа-контент и видят рекламу:сайты,соцсети,личные блоги,банеры,визитки  Личностные ценности:  -повышение качества жизни;  -улучшение психологического состояния;  -потребность в самосознании и понимании других людей;  -желание иметь отношения,построенные на доверии,уважении,любви и взаимности.  Уровень образования:среднее и выше  Географическое положение:города,пригородные населенные пункты  Уровень медиапотребления:высокий  Наличие детей:не важно |
| 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* | Программное обеспечение площадки будет работать с помощью таких инструментов:  -сайт на tilda.cc;  -чат-бот в Telegramm;  -компаньон бота на основе OpenAI.com;  -видео-консультации через Googlemeet,Zoom,Telegramm.  Пользователь может выбирать формат платформы для консультации |
| 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.* | Разработана по системе Lean Canvas  Проблема:  Потребителю нужна помощь психолога и\или разговор с другом быстро,анонимно и доступно  Ее решения на рынке:  -другие чат-боты психологической поддержки;  -горячая линия психологической поддержки МЧС;  -сайты для оказания психологической помощи;  -частная практика у психологов;  Наше решение:  -экстренные и плановые консультации с психологами;  - функция поддерживающего,дружеского общения с помощником,созданным с помощью искусственного интеллекта.  Преимущества:  -экстренные и плановые консультации;  -дешевле,чем плановые сессии с частными психологами очно и\или онлайн;  -поддерживающий компаньон круглосуточно в лице помощника «Виталька»;  -доступность и анонимность.  Каналы продвижения:  1.реклама у блогеров,связанных с психологией и линостным ростом,на сайтах с похожей тематикой;  2.банеры,визитки;   3.соц.сети(RILS,реклама ВКОНТАКТЕ,сообщества в данной тематике)  Первые покупатели:  -независимые пользователи,подходящие под категорию наших потенциальных потребителей(см.выше)  Метрики:  -сколько подпишется людей на переписку с помощником «Виталька»;  -сколько и как часто будет пользоваться встречами с психологами;  -какое количество положительных оценок и комментариев мы будем получать;  -сколько привлечем пользователей от различных каналов рекламы.  Специалисты:  -психологи;  -it-специалисты(тех.поддержка работы бота и разрешение проблем в его работе);  -бухгалтер на аутсорсинге;  -администраторы проекта.  Расходы:  -заработная плата сотрудникам;  -быстрый,мощный и круглосуточный интернет;  -подписка на OpenAl;  -налоги;  -регистрация юр.лица;  -реклама,продвижение;  -подписка на сервис Tilda.cc;  -зарплата руководящего состава.  Потоки доходов:  -платная подписка на общение с помощником «Виталька»;  -консультации со специалистами.  \*Оплата консультаций экстренных проходит сразу же,а платные организуются по предоплате |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | -Бот в Телеграм «Monday4me»:  -Бот в Телеграмме «Слипи»  -Горячая линия психологической поддержки МЧС  -«Спокойный бот» в телеграмм  - бот «Трудно подросткам»  -Бот «Sabina AI» |
| 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* | Неценовое преимущество состоит в возможности получения помощи психолога очень быстро и анонимно.Не нужно никуда ехать,проходить регистрацию на сайте,делиться множеством личных данных.Можно сочетать терапию с психологом и помощника «Витальку»,можно только его,можно только терапию.Можно работать с психологом планово и долго,можно экстренно и по точечному запросу. |
| 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* | 1.экстренная помощь от психологов с профильным высшим образованием;  2.дешевле,чем оффлайн и онлайн консультации с психологами в частной практике;  3.анонимно;  4.возможность сочетания различного функционала(психологов и друг-нейросеть «Виталя»)  5.возможность поработать с разными психологами в любое время дня;  6.информация о специалистах и команде в открытом доступе;  7.современный формат;  8.доступный и понятный функционал,который быстро работает. |
|  | **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* | Программное обеспечение площадки будет работать с помощью таких инструментов:  -сайт на tilda.cc;  -чат-бот в Telegramm;  -компаньон бота на основе OpenAI.com;  -видео-консультации через Googlemeet,Zoom,Telegramm.Использование научно- технических решений полностью законно, потому что используются технологии из открытого доступа, авторское право не нарушается. Во время разработки полноценного продукта будут использоваться технологии, позволяющие осуществлять в последующем онлайн-платежи. Использование каждой из технологий является законным. В дальнейшем планируется разработка и усовершенствование пробной версии, благодаря которому чат-бот будет развиваться и стабильно работать. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Форма организации бизнеса по системе ООО,использована УСН «Доходы».Оплатить подписку можно будет через сайт или бот. За предоставления услуг сервиса берется комиссия, которая выше себестоимости. Себестоимость состоит из налогов и затрат. |
| 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.)* | -Бот в Телеграм «Monday4me»:  Удобство-да  Цена-69р в месяц по подписке  Охваченные проблемы-Отслеживание эмоционального состояния  Экстренная помощь-нет  -Бот в Телеграмме «Слипи»  Удобство-да  Цена-2990р с курсом  Охваченные проблемы-Проблемы со сном  Экстренная помощь-нет  -Горячая линия психологической поддержки МЧС  Удобство-нет  Цена-бесплатно  Охваченные проблемы-Эмоциональные проблемы, требующие экстренной помощи  Экстренность помощи-формально да,а де-факто нет,качество помощи хромает  -«Спокойный бот» в телеграмм  Удобство-да  Цена-бесплатно  Охваченные проблемы-несложные проблемы личностного характера  Экстренность помощи-нет  - бот «Трудно подросткам»  Удобство-да  Цена-бесплатно  Охваченные проблемы-подростковый кризис  Экстренность помощи-нет,в том числе есть большие сомнения в компетентности помощи от данного бота  Бот «Sabina AI»  Удобство-да  Цена- бесплатно  Ограничение-30 сообщений в сутки  Тариф 1750р на 6 месяцев с безлимитным общением  Тариф 3500р на год с безлимитным общением  Экстренность помощи-нет  По оценке психолога-консультанта,данный бот не компетентен в общении с пользователями,может быть даже вреден  Наш проект  Удобство-да  Цена-2499р за плановую сессию  2999р-за экстренную  Друг-нейросеть «Виталя»-первые 10 сообщений бесплатно,а после по тарифу  300сообщений-3599р  Охваченные проблемы-кризисные ситуации,проблемы со сном,улучшение эмоционального фона,личностный рост  Экстренность помощи-есть,и разного формата |
| 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* | Мы создаем собственное программное обеспечение и используем технологии из открытого доступа. Проводится в рамках учебного процесса в Донском Государственном Техническом Университете. Была проделана работа по разработке минимально работающего бота, сайт на Тильде. |
| 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* | Проект находится в стадии разработки,есть минимально работающий продукт в виде начального варианта бота,сайта,концепции проекта.Проекту необходимы психологи и инвестиции. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует требованиям современного пользователя и в том числе стратегическим потребностям РФ.С помощью него среди граждан можно будет поддерживать психологический климат и баланс общества,работоспособность граждан,их взаимоотношения в семье и других отдельных сферах жизни. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Каналы продвижения:  1.реклама у блогеров,связанных с психологией и линостным ростом,на сайтах с похожей тематикой  Ее необходимость связана с тем,что современный потребитель перестал обращать внимание на массовую и обезличенную рекламу.Такая реклама может работать из-за доверия потребителя к блогерам,сайтам,нестандартных форм рекламы,которые заинтересуют даже самого уставшего и искушенного потребителя;  2.банеры,визитки  Данный формат рекламы может привлечь к нам аудиторию вне основного возрастного потока;  3.соц.сети(RILS,реклама ВКОНТАКТЕ,сообщества в данной тематике)  В связи с популярностью потребления большого потока развлекательного и быстрого контента в социальных сетях размещение рекламы там целесообразно. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | С помощью маркетинговой стратегии, наша узнаваемость будет повышаться,и будет расти заинтересованность нашим продуктом. Потребители будут переходить с помощью сайта,рекламных инструментов на непосредственный бот |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема оказания быстрой и анонимной экстренной помощи психолога и друга-нейросети.Проблема заключается в том,что у многих пользователей появляется потребность в получении такой помощи,с поиском специалиста,ее организации,компетентности психологов.Самое главное,что в секторе мало где представлена экстренная помощь,либо ее трудно найти.Пользователь так же хочет сохранить анонимность при работе с психологом,в том числе,не у каждого есть возможность проходить консультации оффлайн,поэтому сервис реализован в формате онлайн-помощи.В том числе,пользователь может нуждаться в разных видах поддержки и помощи,и не обязательно,что это только психолог,или экстренная консультация-иногда есть потребность в простой беседе.Актуальность инструмента «Виталик» заключается в том,что он является простым,понятным персонажем,общение с которым проходит в рамках здоровой,взаимной связи.Ему можно просто выговориться,как другу,днем или ночью-это очень удобно и может облегчить проблему одиночества и т.д. |
| 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* | Какая часть проблемы решается?  -больше людей с более стабильным эмоциональным фоном,меньше социальной тревожности и чувства одиночества;  -появление столь удобного сервиса для этого;  -предоставление рабочих мест для психологов,которые не хотят вести частную практику и работать на горячей линии псих.помощи.  Проблема может быть решена лишь частично,потому что проблема оказания экстренной психологической помощи может быть связана с тем,что психологи часто лично выезжают на места трагических событий(аварии,место преступления,пожары и пр.).Таким образом,весь спектр таких услуг мы занять в данном формате не сможем.Однако,это значит лишь то,что есть куда расти и модернизировать проект к лучшему и большему.  В том числе,друг-нейросеть своим функционалом лишь может облегчить жизнь пользователя,а для полноценного решения нужна помощь психолога и встречи с друзьями оффлайн. |
| 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)* | Держатель проблемы крайне заинтересован в решении проблемы. Идея разработки данного сервиса родилась исходя из личного опыта участников команды,многочисленных проблемных интервью,что мы провели в ходе работы над ним.В том числе,данные ВЦИОМ о социальной тревожности,тестирование существующих продуктов и кейсов дало понять,что мы можем дать рынку более достойное предложение.Рост популярности психологии как науки лишь подогревает интерес к самопознанию в том числе,таким образом,потенциальных пользователей все больше,а подходящие сервисы все больше необходимы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Сервис поможет:  -быстро получить психологическую помощь;  -выбрать на сайте психолога для плановой консультации;  -иметь возможность общения с психологически здоровым другом-нейросетью круглосуточно;  -не мучиться с долгим выбором специалистов на просторах интернета,через друзей и знакомых;  -не бояться утечки данных. |
| 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.* | Предполагая,что в России на каждого человека приходится в среднем одно посещение психолога и средняя стоимость одной сессии составляет примерно 2000р,то можно рассчитать общий объем рынка  За основу взяты данные Росстата на 1 января 2023г,когда население РФ составляло 146,44 человек  SOM-2,924 миллиарда рублей  SAM-54,58 миллиарда рублей  TAM-292,4 миллиарда рублей |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| -сентябрь 2023-зарождение идеи  -18 сентября-8 декабря 2023-участие в Акселерационной программе Т-шейп(T-shape)  -8 декабря 2023-показ идеи потенциальным инвесторам  -январь 2023-доработка проекта и поиск средств на реализацию |

**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.** |