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 технологииТехнологии 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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | U1004209 | 3460251 | Александрова Ева Константиновна | ДизайнМаркетинг и продвижение проекта | 79896338305aleksandrova.EK@gs.donstu.ru | студент | Разработка презентаций в рамках учебного процессаОпыт в планировании личного бренда и рекламных текстов |
| **2** | U1758883 | 4282680 | Овчинников Евгений Максимович | It-специалист | 89287697246zekaovcinnikov170@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 | 89953994001annagapurenko8@gmail.com | студент | Владение диагностическими методами, приемами обработки и представления диагностических данныхБазовые навыки психологического консультирования и социологических исследований |
| **4** | U1756946 | 4970816 | Гущина Светлана Сергеевна | Лидер Разработчик идеи | +79649070554gushchina.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  | 89181560043Aprostak90@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 | 89281112609tosha.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: B2CБазовый возраст потребителя:18-35Могут 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 сферыСемейное положение:не важноЖизненная позиция:активнаяПол:не важноГде чаще совершают покупки:маркетплейсы,сайты,соцсетиГде чаще всего потребляют медиа-контент и видят рекламу:сайты,соцсети,личные блоги,банеры,визиткиЛичностные 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 вышеГеографическое положение:города,пригородные населенные пунктыУровень медиапотребления:высокийНаличие 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 CanvasПроблема:Потребителю нужна помощь психолога и\или разговор с другом быстро,анонимно и доступноЕе 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-даЦена-69р в месяц по подпискеОхваченные проблемы-Отслеживание эмоционального состоянияЭкстренная помощь-нет-Бот в Телеграмме «Слипи»Удобство-даЦена-2990р с курсомОхваченные проблемы-Проблемы со сномЭкстренная помощь-нет-Горячая линия психологической поддержки МЧСУдобство-нетЦена-бесплатноОхваченные проблемы-Эмоциональные проблемы, требующие экстренной помощиЭкстренность помощи-формально да,а де-факто нет,качество помощи хромает-«Спокойный бот» в телеграммУдобство-даЦена-бесплатноОхваченные проблемы-несложные проблемы личностного характераЭкстренность помощи-нет- бот «Трудно подросткам»Удобство-даЦена-бесплатноОхваченные проблемы-подростковый кризисЭкстренность помощи-нет,в том числе есть большие сомнения в компетентности помощи от данного ботаБот «Sabina AI»Удобство-даЦена- бесплатноОграничение-30 сообщений в суткиТариф 1750р на 6 месяцев с безлимитным общениемТариф 3500р на год с безлимитным общениемЭкстренность помощи-нетПо оценке психолога-консультанта,данный бот не компетентен в общении с пользователями,может быть даже вреденНаш проектУдобство-даЦена-2499р за плановую сессию2999р-за экстреннуюДруг-нейросеть «Виталя»-первые 10 сообщений бесплатно,а после по тарифу300сообщений-3599рОхваченные проблемы-кризисные ситуации,проблемы со сном,улучшение эмоционального фона,личностный ростЭкстренность 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 тематикойЕе 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,визиткиДанный 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 рынкаЗа основу взяты данные Росстата на 1 января 2023г,когда население РФ составляло 146,44 человекSOM-2,924 миллиарда рублейSAM-54,58 миллиарда рублейTAM-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 разработкепродукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

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

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,****мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |