Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/bytelabs*(ссылка на проект) 21.11.23(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\*** | ByteLabs |
| 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.* | Разработка игры в жанре пошаговая тактика с поджанром Roguelike. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии доступа к широкополосным мультимедийным услугам. |
| 4 | **Рынок НТИ** | Геймнет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1750480- Leader ID: 4585263- ФИО: Пущаев Никита Петрович- телефон: +7 (904) 421-90-42- почта: pushchaev.np@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** | **U1750492** | **4591041** | **Беспалый Максим Евгеньевич** | **Менеджер проекта, взаимодействие с аудиторией** | **+7 (909) 458-12-16****bespalyj.me@gs.donstu.ru** | **-** | **2 года опыта на разных языках программирования (Python, C++, Java, MySQL, Kotlin)** |
| **2** | **U1750480** | **4585263** | **Пущаев Никита Петрович** | **Тимлид, дизайнер** | **+7 (904) 421-90-42****pushchaev.np@gs.donstu.ru** | **-** | **4 года опыта с 3D, 1 год опыта в геймдизайне** |
| **3** | **U1750557** | **4663799** | **Власюк Данил Витальевич** | **Звукорежиссер, помощник менеджера, SMM** | **+7 (989) 537-27-20****aurum.danil345@gmail.com** | **-** | **3 года опаты в SMM, 1 год опыта в работы со звуковыми эффектами** |
| **4** | **U1750496** | **4330717** | **Головач Александр Сергеевич** | **Программист** | **+7 (904) 349-80-30****thetender4@yandex.ru** | **-** | **Год разработки игр на Unity** |

 |
|  | **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* | Цели: создание возможности среднестатистическому потребителю получить доступ к контенту.Задачи: создание игры в жанре пошаговая тактика и выход её на отечественный рынок; Ожидаемые результаты: продажа 50.000 копий, создание комьюнити вокруг данного проекта, составление конкуренции западным инди разработчикам .Области применения результатов: созданная игра может быть выпущена на игровые платформы для развлечения игроков. Популярные игры в жанре пошаговой тактики с поджанром Roguelike могут привлечь внимание геймеров и стать коммерчески успешными продуктами.Потенциальные потребительские сегменты: фанаты Roguelike-игр, тактические стратеги игры, игроки, предпочитающие сложные игровые задачи, фанаты фэнтези и сюжетных игр, любители тематики подземелий и приключений, требовательные игроки к игровой механике и геймплею. |
|  | **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* | Продаваться будет игра в жанре пошаговая тактика с поджанром Roguelike. |
| 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* | Продукт решает проблему отсутствия высокоцененного продукта в ассортименте, предлагаемом пользователям. От этого, в свою очередь, он не получает того, что хочет. |
| 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.)* | Фанаты Roguelike-игр:  - Демография: Широкий спектр возрастов, обычно 15-35 лет, но с возможностью привлечения любых групп. - Вкусы: разнообразие и глубина игровых механик - География: Глобальная аудитория, особенно в развитых странах с высоким уровнем культуры геймерской индустрии. - Сектор рынка: B2C (business-to-consumer). |
| 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* | Использование алгоритмов генерации процедурных уровней, позволяющих создавать уникальные игровые миры при каждом прохождении.Применение алгоритмов искусственного интеллекта для создания умственных моделей поведения в игре.Использование современных графических движков для создания качественной графики и визуальных эффектов, что позволит создать увлекательную и привлекательную игровую среду. |
| 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.* | Модель монетизации.Способы монетизации включают в себя продажи игровых копий, DLC и косметических предметов.Финансовые ресурсы: Привлечение инвестиций.Каналы продвижения и сбыта: Использование цифровых платформ для распространения игры (VK play, Steam, Epic Games Store и др.), создание официальных веб-сайтов и социальных медиа-страниц, участие в выставках и конференциях игровой индустрии для продвижения продукта. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | “For The King”, “Slay the Spire”, “Darkest Dungeon”, “Darkest Dungeon II”, “For The King II”, “Wildfrost”. |
| 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* | Глубокий и стратегический геймплей: Мы предлагаем игру с упором на тактические решения, где каждый ход имеет значение. Наши игроки ощутят удовлетворение от создания и реализации сложных тактических планов в сражениях. Процедурная генерация уровней: Каждое прохождение игры уникально благодаря процедурной генерации уровней. Это обеспечит непрерывное ощущение новизны и удерживание интереса на протяжении длительного времени.Поддержка сообщества и обновления: Мы обеспечиваем регулярные обновления и внимательную поддержку сообщества, что позволяет игрокам чувствовать себя частью развивающегося мира игры. |
| 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* | Уникальный геймплей, который будет нас выделять на фоне других пошаговых тактических игр. Что включает в себя особую боёвку и сеттинг. Это будет нас отличать, и мы будем запоминаться своими фишками, которые нельзя найти в других играх подобного жанра. Всё это мы будем покреплять плотным взаимодействием с аудиторией и проработкой внеигровых событий. |
|  | **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* | Игровой движок и техническая реализация, Процедурная генерация уровней, искусственный интеллект, аудиовизуальная эстетика. |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Партнерские возможности: - Сотрудничество с издателями: Мы видим партнерские возможности в сотрудничестве с издателями игр для получения поддержки в выпуске и маркетинге игры.Организационные параметры: - Команда и культура: Мы стремимся создать команду высококвалифицированных и мотивированных специалистов, которые разделяют наши ценности и цели создания игр с высоким качеством и инновационным подходом к развлечениям.Производственные параметры: - Разработка и тестирование: Мы сосредотачиваемся на высоком качестве разработки, включая тщательное тестирование игрового контента и игровых механик перед выпуском продукта на рынок.Финансовые параметры: - Финансирование и инвестиции: Мы стремимся установить долгосрочные отношения с инвесторами и венчурными фондами для обеспечения финансирования разработки и масштабирования проектов. |
| 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.)* | Уникальный геймплей и игровой опыт, тесное взаимодействие с игроками, уникальный игровой сеттинг. |
| 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* | Использование алгоритмов процедурной генерации уровней, позволяющих создавать уникальные игровые миры при каждом прохождении.Применение алгоритмов искусственного интеллекта для создания моделей поведения персонажей в игре.Использование современных графических движков для создания качественной графики и визуальных эффектов, что позволит создать увлекательную и привлекательную игровую среду. |
| 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* | Стадия разработки MVP (идет техническая разработка проекта, а также почти завершена бизнес-модель)TRL-2. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия** |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Социальные медиа и интернет-реклама, контент-маркетинг и блоггинг, цифровые платформы, участие в выставках и мероприятиях игровой индустрии, партнерство с игровыми сообществами и стримерами. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы продвижения и сбыта: Использование цифровых платформ для распространения игры (VK Play, Steam, Epic Games Store и др.), создание официальных веб-сайтов и социальных медиа-страниц, участие в выставках и конференциях игровой индустрии для продвижения продукта. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема заключается в том, что на данный момент присутствует малая конкуренция в жанре пошаговой тактики. Мы своим стартап-проектом хотим расширить рынок компьютерных игр в России и мире. |
| 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* | В стартап проекте мы решим проблему малого количества игр в жанре пошаговой тактики от разработчиков из России, сможем расширить продукцию игровой индустрии в нашей стране. |
| 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)* | Так как проблема неразвитости индустрии компьютерных игр довольная острая в России, мало кампаний, которые могут соперничать с заграничными организациями. Поэтому много людей захотят поддержать отечественного производителя. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Решаться проблема будет путём разработки видеоигры, с привлечением в свою организацию кадров из России. |
| 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.* | Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: выпуск продукта на дополнительные платформы, а также новых IP. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| 15.01.24Поиск инвесторовУглубление механикПроработка анимаций и моделейСоздание музыки и аудио эффектов15.01.25Выпуск игры в ранний доступАктивный сбор и глубокий анализ отзывовДоработка по отзывам01.01.26Выпуск игры |
| --- |

**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 ) | А1.XX Другое (Видеоигра) |
| --- | --- |
| **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.* | Беспалый Максим Евгеньевич - 2 года опыта на разных языках программирования (Python, C++, Java, MySQL, Kotlin)Пущаев Никита Петрович - 4 года опыта с 3D, 1 год опыта в геймдизайнеВласюк Данил - Саунддизайнер (1 год опыта), SMM-щик, ответственный за рекламу и продвижение игры (3 года опыта)Головач Александр - Главный программист (1 год опыта) |
| 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.* | Партнёры: VK PlayПродавцы: Steam, Epic Games, VK Play, Microsoft Store, Humble Bumdle |
| 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* | 1000 копий в месяц |
| 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.* | 240000 руб в месяц |
| 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* | 50000 руб в месяц |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* | Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость: 1 – 1.5 года. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Беспалый Максим Евгеньевич, Пущаев Никита Петрович, Власюк Данил Витальевич, Головач Александр Сергеевич |
| Техническое оснащение: | 4 ноутбука, 1 компьютер |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Партнёры: VK PlayПродавцы: Steam, Epic Games, VK Play. |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | На старте у нас есть 2 программиста, дизайнер, геймдизайнер, сайнддизайнер, рекламщик и менеджер. В процессе разработки нам понадобится 1 композитор, 1 программист, 1 аниматор, ко-геймдизайнер,  |
| Функционирование юридического лица: | OOO “ByteLabs” |
| 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: | Через платформы по продаже игр. |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | 2.880.000 рублей за первый год | 36.000.000 за второй год |
| Расходы: | 600.000 рублей за первый год | 14.000.000 рублей за второй год |
| 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.): | 1. Привлечение кредитных средств. Это может быть банковский кредит или заем у частных инвесторов. Важно подготовить бизнес-план, который покажет потенциальным кредиторам, что проект обладает высоким потенциалом для прибыли и успешного развития.2. Венчурные инвестиции. Привлечение венчурных инвесторов может быть хорошим вариантом для стартапа, особенно если он обладает высоким потенциалом роста и масштабирования. Для этого необходимо представить убедительный бизнес-план и презентацию проекта, которая покажет инвесторам перспективы их вложений. |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 1 месяц)

| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| --- | --- | --- | --- |
| Формирование предварительной картины проекта | Анализ рынка, трендов и конкурентовПоиск графического стиляПродумывание основных геймплейных элементов | Бесплатно | Сформированная картина проекта, цели и задачи.  |

 |
| Этап 2 (длительность – 2 месяца)

| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| --- | --- | --- | --- |
| Разработка прототипа технической составляющей игры | Разработка базовых механикСоздание основных моделейСоздание тестового прототипа | Бесплатно | Создание первого прототипа и разработка основных фишек и механик. Первые наработки дизайна. |

 |
| Этап 3 (длительность – 12 месяцев)

| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| --- | --- | --- | --- |
| Полная разработка технической составляющей игры, а также поиск инвесторов | Поиск инвесторовУглубление механикПроработка анимаций и моделейСоздание музыки и аудио эффектов | 600.000 руб | Доведение игры до этапа выпуска ее на бета-тестирование. |

Этап 3 (длительность – 18 месяцев)

| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| --- | --- | --- | --- |
| Бета-тестирование игры | Выпуск игры в ранний доступАктивный сбор и глубокий анализ отзывовДоработка по отзывам | 14.000.000 руб | Выявление основных ошибок, исправление багов и выпуск ее в массы. |

**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»: | Беспалый Максим Евгеньевич, Пущаев Никита Петрович, Власюк Данил Витальевич, Головач Александр Сергеевич |
| **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 | Формирование команды | 1 неделя | 0 |
| 2 | Сформировать идею | 2 недели | 0 |
| 3 | Формирование цели и задач | 2 недели | 0 |
| 4 | Анализ рынка, трендов и конкурентов | 3 недели | 0 |
| 5 | Поиск своего стиля и основной концепции игры | 2 недели | 0 |
| 6 | Разработка базовых механик | 3 месяца | 0 |
| 7 | Создание основных моделей | 3 месяца | 0 |
| 8 | Поиск инвесторов | 1 месяц | 0 |
| 9 | Углубление в механики и усовершенствование уже наработанных вещей | 9 месяцев |  |
| 10 | Проработка анимаций и моделей | 9 месяцев | 1.000.000 |
| 11 | Создание музыки и аудио эффектов | 8 месяцев | 1.500.00 |
| 12 | Выпуск игры в ранний доступ | 2 недели | 500.000 |
| 13 | Активный сбор и глубокий анализ отзывов | 12 месяцев | 2.000.000 |
| 14 | Доработка игры и исправление багов | 12 месяцев | 2.000.000 |
| 15 | Запуск рекламной кампании | 2 месяца | 4.000.000 |
| 16 | Выпуск игры | 2 недели | 1.000.000 |

| **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.** |