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 и  квалификация  (краткое  описание) | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **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**

| 15.01.24  Поиск инвесторов  Углубление механик  Проработка анимаций и моделей  Создание музыки и аудио эффектов  15.01.25  Выпуск игры в ранний доступ  Активный сбор и глубокий анализ отзывов  Доработка по отзывам  01.01.26  Выпуск 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 геймдизайне  Власюк 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 Play  Продавцы: 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 Play  Продавцы: 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 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: | 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 конкурентов  Поиск графического стиля  Продумывание 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 механик  Создание основных моделей  Создание 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 инвесторов  Углубление механик  Проработка анимаций и моделей  Создание 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 доступ  Активный сбор и глубокий анализ отзывов  Доработка 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 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»: | 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 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 | 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.** |