Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(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\*** |  |
| 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.* | Настольная игра с приложением |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ------ |
| 4 | **Рынок НТИ** | Технет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интелект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО- телефон- почта |
| 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** | U1751275 | 4282078 | Жмаев В.А. | Работа с информацией  | +7 (999) 696 13-92zhmaevva@gmail.com |  | Профессиональный поиск и обработка информации |
| **2** | U1754217 | 4967648 | Никольский Д. А. | Лидер команды | +7(903)446 51 14ter.danill@yandex.ru |  | Был лидером не 1 раз |
| **3** | U1754262 | 4968368 | Котенев Г.Е. | Работа с информацией | +7 (988) 341 96 40gkotenev2022@mail.ru |  | Был ресечером во многих проектах |
| **4** | U1754532 | 4665551 | Баджаев С.А. | Дизайнер  | +7(922)737 54 00sergejbadzaev@gmail.com |  | Эрудированный и ответственный. |
| **5** | U1754497 | 4665515 | Гречишников С. А. | Работа с информацией | +7(903)402 24 10 grechishnikov.sa@gs.donstu.ru |  | Работал системным администратором пол года |
| **6** | U1754306 | 4282114 | Резанцев О.С. | Креативный директор  | +7(929)856 85 04orezantsev@gmail.com |  | Принималактивное участие в большом количестве проектов в университете |
| **7** | U1754670 | 4665548 | Хочинов А.С. | Аналитик и сборщик данных | +7(922)050 13 21hochinov.as@gs.donstu.ru |  | Прошёл Электив “Основы предпринимательства “  |
| **8** | U50091 | 643694 | Дулин Д.А. | Работа с информацией. Аналитик. | +7 (960) 484 58 14dulin.d09@gmail.com |  | Работал на службе в Канцелярии. |

 |
|  | **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* | Краткое описание стартап-проекта: Создание кооперативной сюжетной настольной игры с приложением. Приложение будет генерировать случайные события, диалоги, их озвучку, а также отыгрывать за неигровых персонажей.Цели проекта: Разработать отечественный продукт в качестве аналога западным конкурентам в сфере кооперативных настольных игр, достигнуть признание среди аудитории и установить устойчивый бренд.Ожидаемые результаты: Успешное развитие игры, привлечение аудитории, создание уникального игрового опыта, использование продукта в сфере развлечений.Потенциальные потребительские сегменты: Любители настольных игр, а также конкретно игр с приложениями. Потребители, ценящие инновационные и уникальные продукты. Коллекционеры настольных игр |
|  | **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* | Кооперативная настольная игра в жанре дарк фентези в постапокалиптическом мире будущего.Приложение к настольной игре, которое будет генерировать случайные события, диалоги, озвучку и отыгрывать за неигровых персонажей. |
| 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* | На данный момент существует несколько проблем, с которыми может столкнуться потенциальный потребитель. Первая – небольшое количество настольных игр с приложениями на рынке (в особенности - отечественных). Вторая – в связи с санкционной политикой западных стран, могут быть трудности с поставками и локализацией новых настольных игр с приложениями. Итоговый продукт призван полностью или частично решить данные проблемы. |
| 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.)* | Целевая аудитория – платежеспособные люди 18-40 лет, любящие проводить время с семьей, друзьями и другими людьми так же любящим настольные игры. |
| 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* | Технологией является алгоритм генерации локаций, случайных игровых событий, диалогов и различных неигровых персонажей с использованием технологий машинного обучения, нейросетей и искусственного интеллекта |
| 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.* | Мы ведем дело с нашими партнерами, такими как CrowdRepublic,HobbyWorld,Play Market, AppStore, Steam Для сбыта будем сотрудничать с магазинами , а также будем использовать ярмарки, выставки и рекламу для привлечения большего количества потребителей. Наш товар нацелен на любителей настольных игр - Семьи с детьми, Компаний друзей, Офисных работников. Основной источник доходов будет заключаться на покупке продукта, дополнительные источники доходов в основном Дополнительный контент и Реклама.  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | В связи с малым количеством настольных игр с приложениями на рынке, основными конкурентами являются следующие игры: Властелин колец: Странствия в Средиземье, Descent: Сказания тьмы, Особняки безумия. |
| 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* | Основными преимуществами продукта, по сравнению с аналогами, являются:- Наличие озвучки на русском языке с использованием нейросетей и технологии TTS- Отсутствие проблем с локализацией, адаптацией и импортом в РФ- Наличие приложения, использующего нейросетевые технологии для генерации игровых событий- Возможность выпуска дополнительного контента в приложении для повышения реиграбельности без необходимости докупать относительно дорогостоящие физические элементы настольной 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* | Продукт, по сравнению с аналогами и другими настольными играми имеет больший срок использования физической копии игры за счет генерации случайных игровых событий, а также выпуска цифровых дополнений в приложении, расширяющих игровой контент. Таким образом, увеличивается время, которое потратит потребитель до полного изучения всего игрового контента и утраты интереса к игре. Таже, в виду низких затрат на разработку и выпуск цифровых дополнений для игры и низкой стоимости этих дополнений (по сравнению с физическими дополнениями) для конечного потребителя, планируется, что потребители будут приносить больше прибыли за больший, по сравнению с аналогами, срок использования продукта |
|  | **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* |  В приложении для настольной игры будут использоваться технологии машинного обучения и нейросети, которые позволят генерировать уникальный контент для каждой игровой сессии. С помощью данных технологий появится возможность генерировать уникальных неигровых персонажей, озвученные диалоги с ними, уникальные события игрового мира, а также описания локаций |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Члены команды обладают следующими компетенциями: работа с информацией, организация и управление деятельностью внутри команды, разработка и подготовка макетов деталей для производства, разработка концептов дизайна, разработка игровых механик и сюжета. На данный момент у команды нет доступа к производственным мощностям и материалам.Члены команды не имеют компетенций в разработке дизайна локаций, персонажей, работе на производственном оборудовании и разработке кроссплатформенного приложения  |
| 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.)* | Основными конкурентными преимуществами продукта, за исключением используемых технологий в приложении, являются:- Низкая стоимость по сравнению с аналогичными продуктами вместе со сравнительно одинаковым или большим количеством контента в разрабатываемом продукте.- Отсутствие проблем с импортом, локализацией продукта, доступом к приложению и покупке дополнительно контента |
| 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* | При использовании текстовых моделей нейронных сетей для генерации случайных игровых событий и диалогов, можно получить, условно, бесконечное число этих событий или диалогов, Но, в виду несовершенства генеративных моделей, все сгенерированные материалы должны проходить последующую модерацию и правки для последующего включения в игру. В конечном итоге, игроки могут получить до 10 уникальных событий или диалогов в течение одной игровой сессии |
| 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* | 1 TRL |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Соответствует |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для начала планируется запуск кампании по сбору средств на краудфандинговых платформах, что позволит получить денежные средства на первую партию настольных игр, а также некоторую известность, так как краудфандинговые площадки могут сами продвигать проекты, на которые идет сбор средств. Позже планируется сотрудничество с различными платформами и блогерами в сфере настольных игр для продвижения продукта и улучшения узнаваемости бренда. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для сбыта продукта планируется использовать онлайн и оффлайн площадки по продаже настольных игр |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Согласно опросам, многим людям нравятся настольные игры с приложением, так как оно добавляет интерактивности в игру и повышает вовлеченность в процесс игры. Но, на данный момент, на рынке настольных игр не так много игр с приложением, игровой контент в них заканчивается, а новых игр производится не так много, чтобы удовлетворить потребности игроков.Второй проблемой является то, что все игры с приложением, представленные на рынке, разработаны и произведены преимущественно в западных странах. А в виду недавних событий и политики этих стран по отношению к РФ, могут возникнуть проблемы с поставами и локализацией новых настольных игр с приложением, так же может быть ограничена покупка дополнительного цифрового контента из-за невозможности оплаты российскими банковскими картами. |
| 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* | Разрабатываемый продукт может решить проблему отсутствия на рынке отечественных игр с приложением (и в общем, малое количество таких игр). Решить проблему с поставками зарубежных игр в РФ продукт не сможет, но даст достойную альтернативу потребителю по сравнимой или более низкой цене. |
| 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)* | «Держателями» проблемы являются люди, проживающие в России и любящие настольные игры. Так как целевая аудитория продукта – русскоязычные люди, то проблема непосредственно связана с потребителями в виду проблем с поставками новых игр в РФ. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема малого количества настольных игр с приложением будет решена выпуском новой игры с расширяемой базой игрового контента, который будет генерироваться с помощью нейросетей. Проблема поставок зарубежный игр будет решена выпуском отечественной альтернативы таким играм, которая будет учитывать весь предыдущей пользовательский опыт в подобных играх для улучшения конечного продукта |
| 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.* | Рынок настольных игр в РФ рос даже в 2022 году, хотя темпы роста и замедлились из-за ухода с российского рынка крупных западных компаний, в совокупности занимавших 22—37% рынка. Поступающие в РФ по параллельному импорту настольные игры занимают сейчас около 10% рынка. Несмотря на все события, негативно влияющие на рынок, не наблюдается какого-либо падения спроса и продаж настольных игр. Таким образом, планируется высокая рентабельность бизнеса в виду роста рынка настольных игр.  |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**



**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ(https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php ) | Информационные технологии |
| **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.* | Коллектив должен включать в себя людей, обладающих следующими компетенциями: дизайн и геймдизайн, разработка механик игры, разработка и подготовка макетов для отправки на производство, работа с производственным оборудованием, налаживание связей с поставщиками и исполнителями, подбор и закупка необходимых материалов, работа с нейросетями и ИИ, разработка и поддержка приложения, маркетинг/продвижение. Необходимое техническое оснащение: склад для хранения продукции и материалов, возможно наличие какого-либо производственного оборудования, но планируется все производство выполнять на сторонних предприятих. |
| 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.* | Партнерами должны являться производители и поставщики материалов, производители деталей для настольной игры (типографии и т.п.), онлайн и оффлайн площадки по продаже настольных игр, известные люди в сфере настольных игр, для продвижения. Так же на начальном этапе партнерами будут являться краудфандинговые площадки. |
| 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* | Продажа первой партия в 100 коробок, произведенных на деньги, полученные с краудфандинга уже должна покрыть все затраты, оставшиеся деньги планируется вложить в производство следующей партии. |
| 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.* | Доход будет состоять из суммы, полученной от продажи физических копий настольной игры и продажи цифрового игрового контента. Объем доходов зависит от количества проданных копий и количества пользователей, которые имеют возможность покупать цифровой контент.Доход от продажи первой партии физических копий будет составлять ~600 т. рублей |
| 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* | Расходы будут состоять из суммы на производства партии игр, так же будут включены затраты на маркетинг и комиссии дистрибьюторов. Расходы будут включать в себя оплату труда работников компании. Объем расходов будет завесить от объем производства и от числа сотрудников.Расходы на первую партию физических копий будут составлять ~400 т. рублей |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* | Планируется уже с первой партии в 100 коробок полностью покрыть все затраты и потратить остаток средств на выпуск новой партии. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Члены команды обладают следующими компетенциями: работа с информацией, организация и управление деятельностью внутри команды, разработка и подготовка макетов деталей для производства, разработка концептов дизайна, разработка игровых механик и сюжета. Члены команды не имеют компетенций в разработке дизайна локаций, персонажей, работе на производственном оборудовании и разработке кроссплатформенного приложения  |
| Техническое оснащение: | На данный момент у команды нет доступа к производственным мощностям и материалам. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | На данный момент партнеров нет, но планируется сотрудничество с краудфандинговыми площадками, дистрибьюторами, поставщиками материалов и т.д. |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | * Разработчик мобильных и десктопных приложений или деньги на оплату его работы
* Дизайнер
* Art художник
 |
| Функционирование юридического лица: | Общество с ограниченной ответственностью |
| 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 3-1 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | Будут использованы результаты исследований в области ИИ и нейронный сетей для дальнейшей разработки приложения. Для представления минимальной рабочей версии будет разработан прототип приложения для одной из целевых платформ для демонстрации функционала и тестирования механик. Будет изготовлено несколько копий настольной игры для демонстрации. Позже планируется улучшение приложения, расширения возможностей и дальнейшая разработка для всех целевых платформ. Также, при возможности, будет произведен малый тираж физических копий настольной игры. |
| Выполнение работ по уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | На стадии разработки игры с приложения начнется формирование потенциальных покупателей, путем выступления командой проекта на различных форумах, конференциях и выставках. Также будут развиваться социальные сети данного проекта, где будут выкладываться посты с информацией по данному проекту, на какой он стадии. Ответы на вопросы для потенциальных покупателей. |
| Организация производства продукции: | печать А3, плоттерная резка картона, фрезеровка, лазерная резка пластика, каширование картона. Поставщики: ZetaPrint, P-Plotter.ru, 3DFREEZER, dtechno-lazer. |
| Реализация продукции: | розничные магазины |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | ~600 000 с продажи первой партии |
| Расходы: | ~400 000 рублей на выпуск первой партии в 100 единиц10% дохода на рекламное продвижение продукта, |
| 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.): | * CrowdRepublic
* Роялти "Хобби Ворлд
* Грантовая поддержка
 |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Разработка начального концепта |  | - | Разработали начальный концепт  |

 |
| Этап 2(длительность –1 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Представление Концепта  | Представления концепта проекта на Акселерационой программе Т-шейп | - | Защита проекта на Демо-дне  |

Этап 3(длительность –4 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Разработка основных механик , дизайна и т.п.  | Вместе с командой разрабатываем правила игры, Дизайн карт, локаций, персонажей и т.п.Тесты | ~ 75000 | Готовый прототип первой коробки  |

Этап 4(длительность –3 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Маркетинг и Краудфандинг  | Продвижение Настольной игры в соцсетях, в Физических магазинах и игровых, Сотрудничество с блоггерами в мире настольных игровых площадках. Выставление игры на CrowdRepublic | ~50000 | Увеличение узнаваемости игры в России. |

Этап 5 (длительность – 2 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Типография, продажа в розничных магазинах  | Продажа игры  | 427000 | Продажа первой партии  |

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

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,****мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Разработка начального концепта | 2 месяца | - |
| 2 | Представление Концепта | 1 месяца | - |
| 3 | Разработка основных механик , дизайна и т.п. | 4 месяца | ~ 75000 |
| 4 | Маркетинг и Краудфандинг | 3 месяца | ~50000 |
| 5 | Типография, продажа в розничных магазинах | 2 месяца | 427000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **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.** |