**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации  высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Московский политехнический университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 77194555553 |
| Регион ВУЗа | Рязань |
| Наименование акселерационной программы | Мосполитех-Рязань 2.0 |
| Дата заключения и номер Договора | 13.07.2023 № 70-2023-000662 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | Разработка трехмерной модели объектов культурного наследия | | | |
| **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.* | | | | | | Тип проекта: программа развития региона  Стадия продукта: прототип или MVP  Направление/сфера/индустрия: Искусство; Строительство и инфраструктура; Туризм и гостиничный бизнес  Сквозные технологии: 3D прототипирование  Технологические направления: Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.  Приоритетные направления НТИ: Проекты тематики «Креативные индустрии» (маркетинг, архитектура, ремесла, дизайн, кино, телевидение, фотография, издательская деятельность, музыка и т.д.) | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | TravelNet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | 3D ПРОТОТИПИРОВАНИЕ | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID U1135392 * Leader ID: id1111965 * ФИО: Власова Татьяна Александровна * Телефон: 89537437594 * Почта: [tania.viaso161634@gmail.com](mailto:tania.viaso161634@gmail.com) * Unti ID U1630051 * Leader ID: id 3251989 * ФИО: Кузнецова Алина Александровна * Телефон: 89623963876 * Почта: zkmrf10@gmail.com * Unti ID U1111556 * Leader ID: id 3254986 * ФИО: Молодцов Владимир Сергеевич * Телефон: 89105712636 * Почта: [waxervova@gmail.com](mailto:waxervova@gmail.com) | | | |
| **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 |  |  | Власова Татьяна Александровна | Работа с Певческим корпусом Рязанского кремля (объем), лидер команды | | 89537437594  tania.viaso161634@gmail.com |  |  |
| 2 |  |  | Карапетян Геворг Юрикович | Работа с Певческим корпусом Рязанского Кремля (детали) | | 89105738068  gev.karapetyan.ru@gmail.com |  |  |
| 3 |  |  | Кузнецова Алина Александровна | Работа с Успенским собором Рязанского Кремля (объем) | | 89623963876  zkmrf10@gmail.com |  |  |
|  |  | 4 |  |  | Ступишина Мария Михайловна | Работа с Успенским собором Рязанского Кремля (украшения) | | 89105005262 |  |  |
|  |  | 5 |  |  | Бычкина Марьяна Дмитриевна | Работа с Успенским собором Рязанского Кремля (проемы) | | 89105046604  mbychina@mail.ru |  |  |
|  |  | 6 |  |  | Орликова Мария Андреевна | Церковь Богоявления Господня в Преображенском Рязанском монастыре (объем) | | 89155951165  terrakota.2014yandex.ru@gmail.com |  |  |
|  |  | 7 |  |  | Соловьева Анисья Владимировна | Церковь Богоявления Господня в Преображенском Рязанском монастыре (детали) | | 89966160027  sol.anisya@yandex.ru |  |  |
|  |  | 8 |  |  | Пронтишева Виктория Сергеевна | Ворота в южной стене Спасо-преображенского монастыря Рязанского Кремля | | 89006085207  prontisheva.vika@gmail.com |  |  |
|  |  | 9 |  |  | Степан Мария Михайловна | Юго-восточная башня Рязанского Кремля | | 89209542152  maria.stepan03@yandex.ru |  |  |
|  |  | 10 |  |  | Стреглигова Екатерина  Николаевна | Юго-западная башня Рязанского Кремля | | 89006106678  sterligovakatya@gmail.com |  |  |
|  |  | 11 |  |  | Авдейкина Дарья  Алексеевна | Стены Рязанского Кремля | | 8 (920) 955-52-90  dasha20030811@gmail.com |  |  |
|  |  | 12 |  |  | Амелина Анастасия Андеевна | Территория Рязанского Кремля | | 89105790234  nastaamelina532@gmail.com |  |  |
|  |  | 13 |  |  | Афонькина Арина Юрьевна | Территория Рязанского Кремля | | 89209759333  arinaafonkina@yandex.ru |  |  |
|  |  | 14 |  |  | Лаврентьева Дарья Николаевна | Преображенский собор Рязанского Кремля | | 89106248991  daria.lavrik2003@mail.ru |  |  |
|  |  | 15 |  |  | Парамошкина  Екатерина Дмитриевна | Преображенский собор Рязанского Кремля | | 89106258907  k.param2016@yandex.ru |  |  |
|  |  | 16 |  |  | Натахина Анна Олеговна | Ворота и сторожки в северно-западной стене Рязанского Кремля | | 89156179829  zubrilnaya@bk.ru |  |  |
|  |  | 17 |  |  | Михеева Валерия Александровна | Ворота и сторожки в северно-западной стене Рязанского Кремля | | 89106398010  liam\_q@bk.ru |  |  |
|  |  | 18 |  |  | Моисеев Станислав Романович | Христорожденственский собор Рязанского Кремля | | 89009054050  stasmoiseev20@gmail.com |  |  |
|  |  | 19 |  |  | Молодцов Владимир Сергеевич | Христорожденственский собор Рязанского Кремля | | 89105712636  waxervova@gmail.com |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | Осуществляется разработка трехмерных моделей объектов культурного наследия на примере объекта культурного наследия федерального значения «Ансамбль Кремля», XIII - XV; XVI - XX вв. (Рязанская область, г. Рязань, Кремль).  Цели проекта:  Разработка информативной трехмерной цифровой модели, с детальной проработкой градостроительных, архитекурных и художественных особенностей в охвате территории объекта культурного наследия федерального значения «Ансамбль Кремля».  Задачи проекта:   1. Разработать цифровую трехмерную модель объекта культурного наследия федерального значения «Ансамбль Кремля», XIII - XV; XVI - XX вв. (Рязанская область, г. Рязань, Кремль) при поддержке потенциального заказчика в лице Рязанского епархиального управления. 2. Внедрить трехмерную модель объекта культурного наследия на платформу сайта заказчика. 3. Определить трудозатраты и объем ресурсов, потраченных на создание трехмерной модели 4. Проанализировать рынок услуг по созданию трехмерных моделей исторических зданий 5. Привлечь новых клиентов с помощью рекламы в социальных сетях и рекомендации Рязанской епархии   Целевая аудитория проекта:   1. Администрации муниципальных образований; 2. Администрации музеев; 3. Туристические организации; 4. Участники застройки исторических территорий городов, проектные организации.   Область применения: градостроительство, туризм, реклама.  Трехмерная цифровая модель направлена на улучшение туристической привлекательности исторического центра города. Может использоваться в качестве информационной трехмерной модели на вэб-сайтах, при разработке туристических маршрутов города, в качестве основы для создания макетов объектов, градостроительном анализе территории и презентации проектов развития и использования территории. |
|  | **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* | Трехмерная цифровая модель объектов градостроительства и архитектуры городской среды. |
| 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* | Малодоступная информация, возможность визуального восприятия с разных ракурсов объектов архитектуры и градостроительства исторически ценных и застраиваемых городских территорий. |
| 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.)* | Потенциальные потребители:   1. Юридические лица (организации и лица, занимающиеся архитектурным и градостроительным проектированием реставрацией, организацией туристических мероприятий, рекламой и общественной деятельностью) 2. Географическое положение потребителей – центральные регионы России 3. Сектор рынка: B2B, B2G. |
| 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* | Существующие: ПО Archicad (построение архитектурных 3d-моделей); социальные сети, СМИ (освещение проекта)  Собственные разработки: чертежи, созданные по обмерам архитектурных сооружений и их оцифровка |
| 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.* | Создание архитектурного бюро, которое будет специализироваться на создании 3d-моделей исторических архитектурных объектов и городских территорий. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Яндекс карты (панорамы) 2. Multiplex 3. Seliverstoff 4. 3DProScan 5. МЕРОКАС |
| 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* | Развитие города в целом сопутствуется большим уровнем интереса к нему, соответственно туристов. Карты доступные в общем пользовании не всегда передают нужную атмосферу места и зачастую недоступные в некоторых местах. Наша 3D-модель позволит качественно показать святыню Рязани, а так же предостережет от 3D-сканирования, которое могут позволить не все музеи. Интерактив – то, что позволит каждому из любой точки мира погрузиться в историческую среду города. |
| 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* | Конкурентные преимущества: на существующем рынке Рязанской области нет подобных проектных разработок в чем и заключается уникальность. Доступ к ограниченным ресурсам – это сама историческая территория и архитектурные сооружения. |
|  | **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* | **Технические характеристики:** строительный объем, экспликация общей площади помещений, количество этажей, год постройки или ввода в эксплуатацию и поэтажные планы. (Все эти данные имеются на основании обмеров) |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних*  *процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса: Линейно-штабная организация  Финансовые показатели бизнеса: выручка, расходы, чистая прибыль, рентабельность чистой прибыли, соотношение поступлений и выбытий, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, выручка или прибыль на сотрудника, текущая ликвидность, финансовая независимость |
| 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.)* | Конкурентные преимущества: на существующем рынке Рязанской области нет подобных проектных разработок в чем и заключается уникальность. |
| 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 их*  *конкурентоспособность* | Существующие: Archicad (построение 3d-моделей); социальные сети, СМИ (освещение проекта)  Собственные разработки: чертежи, созданные по обмерам архитектурных сооружений и их оцифровка |
| 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* | **TRL -** Это метод оценки зрелости технологий для принятия решений, касающихся разработки и перехода на новые технологии. Сегодня фактически является глобальным стандартом. Созданный стартап-проект и является переходом на новые технологии. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект полностью соответствует научным приоритетам образовательной организации |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | В Рязанской области одним из каналов продвижения является СМИ, также социальные сети. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Каналы сбыта для реализации продукта могут начинаться с местных СМИ и заканчиваться официальным показам на сайтах администрации города Рязани |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Развитие города напрямую связано с развитием туризма. В данный период времени город имеет слабую информативную базу про достопримечательности Рязани. 3D-модель может показать, что ждет гостя в данном месте и тем самым заинтересовать пользователя.  Так же в настоящее время, на создании 3d-моделей исторических зданий специализируется очень ограниченное количество компаний, из-за чего заказчикам сложнее заказать продукт. Так же музеям и другим организациям, нуждающимся в создании трехмерной модели бывает сложно заказать модель из-за недостатка финансирования. |
| 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* | С помощью данного стартап-проекта решиться проблема реставрации памятников архитектуры Рязани, также пополниться база для туристов и для музеев города. |
| 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)* | Взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем заключается в информации, ведь именно ее не хватает для того, чтобы начать реставрацию памятников архитектуры и развивать туризм в городе |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наши услуги помогут потребителю получить нужную информацию для реставрации, ремонта, содержания памятников архитектуры, а также развить туризм в городе. |
| 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.* | Для оценки потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса 1. Стоит посмотреть на стратегию развития, которую реализует данный стартап проект  2. Определить по каким критериям будет проводиться оценка бизнеса.  3. Рассмотреть все элементы стратегии и оцените их в соответствии с выбранными критериями.  4. Сравнить стратегию, по которой действует компания, с эталонными стратегиями развития бизнеса, чтобы понять, насколько ее действия эффективны. |

**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/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/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* | Студенты архитекторы (20 человек), 2 преподавателя наставника |

\* Заполняется по желанию участников команды стартап-проекта

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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.* | | | Наличие технических и материальных ресурсов на момент выхода на самоокупаемость – компьютеры, помещение, партнеры | | | |
| 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.* | | | После выхода на самоокупаемость – поставщики (связанные с торговлей для туристов), партнеры (СМИ, компании, связанные с туризмом/реставрацией) | | | |
| 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* | | | 1 проект будет осуществляется за 3-6 месяцев | | | |
| 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.* | | | 1,2 млн. руб в год | | | |
| 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* | | | Зарплата одного сотрудника - 500 руб. в час.  количество сотрудников – 5 чел.  Количество часов, затрачиваемых на работу в неделю - 40  Месячная зарплата сотрудникам составит 600 000 руб.  Арендная плата составит 250 000 руб.  Лицензия ПО – 1 000 000 руб.  Оборудование, мебель – 650 000  Дополнительные расходы (10%) 250 000 рублей  Итого: 2 750 000 руб. | | | |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | | | 1 год | | | |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | | | | | | |
| Коллектив | | | 20 человек | | | |
| Техническое оснащение: | | | Индивидуальные ПК | | | |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | | | заказчик: Рязанская Епархия | | | |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | | | | | | |
| Формирование коллектива: | | | 6 месяцев | | | |
| Функционирование юридического лица: | | |  | | | |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | | |  | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | |  | | | |
| Организация производства продукции: | | |  | | | |
| Реализация продукции: | | |  | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | |  | | | |
| Расходы: | | |  | | | |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): | | |  | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |  |

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

***Календарный план проекта:***

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

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

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |