**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

https://pt.2035.university/project/sozdanie-obucausego-sajta-dla-studentov-otkroj-svoj-biznes?\_ga=2.229593503.267002292.1698312938-1077711336.1669892368 *(ссылка на проект)* 18.10.2023 *(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\*** | | | | | | Создание обучающего сайта для студентов "Открой свой бизнес" | | | |
| **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.* | | | | | | Создание информационной платформы для обучения ведения бизнеса | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | Edunet | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Искусственный интеллект | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * Unti ID U1725674 * Leader ID 3257514 * ФИО Турбина Екатерина Дмитриевна * Телефон 89511004550 * Почта turbina02@list.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 | U1725801 | 3251755 | Голышкова Алёна Олеговна | Помощник руководителя | | 89009024654, alenagolishkova2003@gmail.com | Студент |  |
| 2 | U1727413 | 3261175 | Новичкова Диана Вадимовна | Редактор текста | | 89105700137  artemka7\_cent@icloud.com | Студент |  |
| 3 | U1718836 | 3313635 | Шершнева Диана Романовна | Контент менеджер | | 89105071386  d\_shershneva@bk.ru | Студент |  |
|  |  | 4 | U1725911 | 4622244 | Богдашевский Михаил Сергеевич | Программист – разработчик | | 89156165291  misha8395@yandex.ru | Студент |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **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* | Повышение уровня знаний о создание малого и среднего бизнеса – это необходимый ресурс в условиях современного общества. Начинающий предприниматель сталкивается с множеством проблем, начиная от регистрации бизнеса в налоговой инспекции, заканчивая заключением договоров с поставщиками и покупателями. На нашей платформе последовательно освещаются все вопросы, связанные с бухгалтерским учетом, налоговым законодательством, отчетностью.  Целью проекта является помощь начинающим предпринимателям.  Задачи:   1. Информирование об организационных структурах и помощь в выборе организационно-правовой формы предприятия (в соответствии с ГК РФ); 2. Помощь в организации бухгалтерского учета; 3. Помощь в постановке организации на учет в ИМНС; 4. Помощь в формировании отчетных документов, а также разработке внутренней документации.   Результатом проекта будет подключение к платформе 100 индивидуальных предпринимателей. |
|  | **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* | Предоставление информационных и консультационных услуг начинающим предпринимателям по регистрации бизнеса в налоговой инспекции, выборе наилучшего варианта банковского счета, разработка учетной политики и рабочего плана счетов, внешних и внутренних документов, а также локальных нормативных актов. |
| 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* | Быстрая регистрация бизнеса в налоговой, банке, в социальных фондах, разработка внутренней документации и оптимизация бизнес процессов молодых предпринимателей. |
| 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.)* | Молодые предприниматели |
| 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* | Собственная разработка сайта - платформы молодых предпринимателей, используя информацию ГК, Налогового кодекса, данные банков о тарифных планах для ИП, данных закона “О бухгалтерском учете”. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | В перспективе планируется запустить платную подписку, которая позволит использовать все ресурсы сайта и выстраивать логическую цепь действий для ИП. Помимо этого можно привлечь юриста, который будет консультировать предпринимателей, что увеличит стоимость подписки.  Источником финансирования будут служить привлеченные инвесторы. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | СберБизнес  Тинькофф «Бизнес-секреты»  Тинькофф журнал  Dmitry-Robionek.ru Блог для ИП и самозанятых  Альфа банк и его сервисы  СКБ «Контур» |
| 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* | Наше преимущество перед конкурентами заключается в том, что мы предоставляем весь спектр данных без лишней информации для предпринимателей, помимо этого наши рекомендации не носят личной заинтересованности, так как мы не продвигаем собственные продукты, как, например, банки.  После подписки на сайт, мы получаем единую базу предпринимателей, которую впоследствии можем курировать по всем интересующим вопросам и возникающим проблемам. |
| 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* | Молодые предприниматели зачастую сталкиваются с определенным перечнем проблем на ранних этапах ведения бизнеса, для решения которых обращаются в другие узко направленные организации, в частности заинтересованные в продажах именно своих продуктов, что зачастую для бизнеса не несёт максимальной выгоды. Наш же сайт помогает облегчить выбор лучшего ведения бизнеса в индивидуальных обстоятельствах, не имея личной личной выгоды в дальнейшей работе ИП. Стоимость помощи на нашем сайте гораздо ниже, чем обращаться к разнопрофильным специалистам.  Наша бизнес-идея достаточно проста в реализации и не требует больших вложений как в начале, так и на протяжении дальнейшей работы, что в свою очередь повышает процент реализуемости проекта.  Сайт найдёт большой отклик среди молодых предпринимателей, число которых растёт с каждым днём, соответственно спрос на наш продукт в перспективе будет только расти. |
|  | **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* | Сайт будет удобно структурирован и иметь логическую последовательность реализации различных задач. В перспективе сделать онлайн-курирование пользователей, а также онлайн поддержку от юриста. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних*  *процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Удаленно работающая команда программистов будет обновлять и дополнять информацию на сайте, организационный отдел будет поверять актуальность и точность этой информации, а также отслеживать изменения правовых актов. Онлайн-консультанты будут отслеживать активность предпринимателей на сайте и помогать в появляющихся вопросах. Юрист будет давать обратную связь по поступившим запросам, а также за доп. плату давать личные онлайн-консультации. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Мы предлагаем более низкую стоимость создания сайта, высокую скорость производства, возможность сайта адаптироваться под потребности покупателя. |
| 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* | Создание сайта, прописывание статей, на основе правовых документов, таких как гражданский кодекс, налоговый кодекс, законы, касающиеся бухгалтерского учета, данные о тарифных планах для предпринимателей, предлагаемых банками, и добавление этих статей сайт. |
| 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* | Уровень готовности продукта TRL:  Наш стартап-проект "Открой свой бизнес" достиг уровня готовности TRL 4-5. Мы провели исследование и анализ рынка, разработали дизайн и функционал сайта, создали первоначальный контент, выпустили бета-версию сайта и успешно протестировали его. У нас есть основная команда разработчиков, контент-менеджеров и экспертов, готовая к работе над дальнейшим развитием проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект "Открой свой бизнес" соответствует научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации. Мы стремимся предоставить студентам доступную и актуальную информацию о предпринимательстве, чтобы помочь им успешно стартовать в открытии собственного бизнеса. Также, наш проект поддерживает развитие предпринимательства и инноваций в регионе, способствуя развитию бизнеса среди молодежи. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Мы планируем использовать следующие каналы продвижения:  - Целевая реклама на социальных медиа для привлечения внимания студентов;  - Партнерство с университетами и образовательными организациями для распространения информации о нашем сайте;  - Сотрудничество с блогерами и влиятельными людьми в сфере предпринимательства для привлечения аудитории;  - SEO-оптимизация сайта для улучшения его поисковой видимости. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Наш будущий продукт будет доступен через следующие каналы сбыта:  - Онлайн доступ через веб-сайт;  - Возможность загрузки контента для просмотра офлайн;  - Партнерство с образовательными организациями, которые могут предоставить наш контент своим студентам.  Основное обоснование выбора каналов сбыта - это удобство доступа для наших пользователей и максимальное охватывание целевой аудитории студентов. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Развитие предпринимательства в России стремительно растёт, особенно среди молодёжи. Однако, неполнота знаний и опыта в этой области, мешают полноценному развитию инновационных проектов, что приводит к их провалу. Образовательные учреждения не всегда предоставляют достаточно полезных и практических знаний о том, как открыть и вести собственный бизнес, что становится одной из ключевых проблем тех, кто хочет осуществить свою предпринимательскую мечту. |
| 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* | Стартап-проект "Открой свой бизнес" направлен на решение проблемы недостатка знаний и практических навыков у тех, кто хочет открыть свой бизнес. С помощью обучающего сайта, можно получить доступ к полезной информации и ресурсам, которые помогут разобраться в основах предпринимательства, бизнес-планирования, маркетинга, управления финансами и других аспектах создания и ведения бизнеса. Вся проблема решается с помощью стартап-проекта, так как он предоставляет всестороннюю образовательную поддержку и помощь для тех, кто хочет осуществить свою предпринимательскую идею. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Держателем проблемы являются те, кто мечтает открыть свой бизнес, но сталкиваются с недостатком знаний и практического опыта. Мотивацией будет их стремление осуществить свою предпринимательскую мечту и достичь успеха в бизнесе. Решение проблемы будет представлено обучающим сайтом "Открой свой бизнес", который предоставит им необходимую информацию, ресурсы и инструменты для освоения основ предпринимательства и бизнес-навыков. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена путем создания обучающего сайта с разнообразными материалами, уроками, кейсами и советами, которые помогут студентам приобрести необходимые знания и умения. Сайт будет предоставлять курсы и уроки, а также практические ресурсы, которые помогут студентам разработать свой бизнес-план, научиться привлекать клиентов, управлять финансами и эффективно управлять своим предприятием. |
| 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.* | Потенциал рынка для обучающего сайта "Открой свой бизнес" очень высок, поскольку существует большое количество тех, кто мечтает открыть свое дело. Кроме того, с учетом растущей популярности предпринимательства и создания собственного бизнеса, спрос на такой образовательный ресурс только увеличивается. Масштабирование бизнеса возможно путем расширения ассортимента курсов, партнерства с другими образовательными организациями и развития более глобальной платформы для предпринимательского образования. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| - Расширение ассортимента курсов: Добавление новых обучающих материалов и курсов по различным аспектам бизнеса, таким как маркетинг, управление персоналом, финансовое планирование и т.д. Это позволит удовлетворить потребности студентов с разным уровнем подготовки и интересами.  - Развитие сообщества: Создание онлайн-форума, блога или чата, где студенты смогут общаться, задавать вопросы и делиться своим опытом. Это поможет создать активное сообщество студентов, которые вместе развиваются и поддерживают друг друга.  - Партнерство с организациями и экспертами: Установление партнерских отношений с предприятиями, бизнес-школами, успешными предпринимателями и экспертами в области бизнеса. Это позволит студентам получить реальный опыт и учиться у успешных профессионалов.  - Интеграция практических проектов: Включение реальных предпринимательских проектов, стажировок или практикумов в рамках обучающего процесса. Это поможет студентам применить свои знания на практике и создать собственные бизнес-проекты.  - Масштабирование на другие регионы и языки: Расширение деятельности на другие регионы и страны, а также создание переводов и адаптаций сайта на другие языки. Это позволит привлечь больше студентов из разных частей мира и расширить влияние стартап-проекта.  - Развитие мобильной версии: Создание мобильного приложения или адаптация сайта для мобильных устройств. Это поможет студентам получать доступ к обучающему контенту в любое время и в любом месте.  - Развитие аналитической системы: Создание аналитической системы для отслеживания прогресса студентов, анализа их активности и предоставление персонализированной обратной связи. Это поможет студентам более эффективно изучать материалы и следить за своими достижениями.  - Привлечение инвестиций и поиск финансирования: Поиск инвесторов или возможностей для привлечения финансирования для дальнейшего развития и масштабирования стартап-проекта.  - Улучшение пользовательского опыта: Непрерывное улучшение интерфейса и функциональности сайта, основываясь на фидбеке пользователей и трендах в образовании и технологиях. |

**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* |  |

\* 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.* | - Веб-хостинг и доменное имя для хранения и доступа к сайту.  - Интегрированная система управления контентом (CMS) для управления и обновления содержимого сайта.  - Дизайн и разработка пользовательского интерфейса сайта для удобства использования студентами.  - Облачное хранилище для хранения обучающих материалов, видеоуроков и других ресурсов.  - Адаптивный дизайн и разработка мобильной версии сайта для пользования на различных устройствах.  - Инструменты аналитики для отслеживания активности и оценки эффективности обучения. |
| 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.* | Планируется установление партнерских отношений с специалистами в области предпринимательства и успешными предпринимателями, которые могут предоставить экспертную поддержку, специальные курсы и практические программы для студентов. |
| 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* | - Предполагаемый объем реализации продукции, то есть количество пользователей, которые будут использовать обучающий сайт, на момент выхода предприятия на самоокупаемость, будет зависеть от масштабов маркетинговых и рекламных кампаний, проводимых предприятием.  - Ожидается, что количество зарегистрированных на сайте, составит не менее 5 000 человек. |
| 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.* | - Предполагаемый объем всех доходов предприятия на момент выхода на самоокупаемость будет зависеть от модели монетизации сайта. Планируется получение доходов от:  - Платных подписок на доступ к дополнительным материалам и курсам обучения.  - Рекламы на сайте, привлечение рекламодателей.  - Предварительная оценка доходов составляет 2,5 миллиона рублей 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* | - Предполагаемый объем всех расходов предприятия на момент выхода на самоокупаемость будет зависеть от затрат на разработку, поддержку и маркетинг обучающего сайта.  - Предварительная оценка расходов составляет 1 миллиона рублей в год. |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | - Планируется, что предприятие сможет достичь самоокупаемости через 3 года после завершения гранта. В это время предприятие будет получать дополнительное финансирование от других источников до тех пор, пока не сможет обеспечить свою деятельность за счет собственных доходов. |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | У нас уже есть команда опытных разработчиков и дизайнеров, которые готовы взяться за создание обучающего сайта. У нас также есть опытные преподаватели, которые смогут разработать качественный контент для сайта. |
| Техническое оснащение: | У нас уже есть оборудование и программное обеспечение, необходимые для создания и поддержки обучающего сайта. Мы имеем доступ к высокопроизводительным серверам, а также к новейшим инструментам и технологиям в области разработки веб-сайтов. |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Планируем установить партнерство с компаниями, чтобы получить доступ к целевой аудитории, с банками, с узкими специалистами. |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | Провести набор и отбор команды разработчиков, дизайнеров и преподавателей, специализирующихся на создании обучающих сайтов и контента.  - Произвести обучение и адаптацию новых сотрудников.  - Задать структуру команды, определить роли и обязанности каждого сотрудника.  - Создать сильный командный дух и мотивировать сотрудников на достижение общих целей. |
| Функционирование юридического лица: | - Зарегистрировать юридическое лицо для предприятия.  - Получить все необходимые лицензии и разрешения для осуществления деятельности.  - Организовать бухгалтерский учет и установить систему контроля финансового состояния предприятия.  - Вести документацию и отчетность в соответствии с требованиями законодательства. |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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: | | | 1. Изучение потребностей и требований в обучении открытию своего бизнеса.  2. Проведение и анализ научно-технических и технологических исследований, собственных или приобретенных, для определения оптимальных методов обучения.  3. Создание минимально жизнеспособного продукта (MVP) сайта с базовым функционалом и контентом.  4. Доведение продукта до уровня Technology Readiness Level (TRL) 3, включая доработку, улучшение и тестирование. | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | | 1. Взаимодействие с потенциальными потребителями для проверки гипотез и уточнения требований к обучающему сайту.  2. Анализ информационных источников о трендах в сфере обучения предпринимательству и открытия бизнеса.  3. Формирование целевой аудитории, определение масштаба рынка и возможных каналов продвижения. | | | |
| Организация производства продукции: | | | 1. Планирование и организация работы команды разработчиков и контент-менеджеров для создания и поддержки обучающего сайта.  2. Настройка инфраструктуры и ресурсов для хостинга и поддержки сайта.  3. Управление процессом разработки, включая составление графика работ, контроль сроков и качества выполнения. | | | |
| Реализация продукции: | | | 1. Запуск обучающего сайта "Открой свой бизнес".  2. Проведение маркетинговых активностей для привлечения и повышения узнаваемости сайта.  3. Установление партнерских отношений с организациями для расширения охвата аудитории.  4. Монетизация сайта через платные курсы, подписки или рекламные возможности. | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | | 1. Платные курсы и обучающие программы.  2. Рекламные возможности на сайте для компаний, связанных с бизнесом и предпринимательством.  3. Партнерские соглашения, которые могут предоставлять доступ к обучающему материалу за определенную плату или комиссию.  4. Спонсорские и грантовые программы, предоставляемые организациями или фондами, которые поддерживают образовательные проекты. | | | |
| Расходы: | | | 1. Зарплата и вознаграждение команды разработчиков, контент-менеджеров и других специалистов.  2. Рекламные и маркетинговые расходы для продвижения сайта и привлечения.  3. Затраты на хостинг и поддержку сайта.  4. Разработка и закупка обучающего контента, видеолекций и других материалов.  5. Расходы на административные и организационные нужды проекта. | | | |
| 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. Грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития - эти источники могут предоставить финансовую поддержку для дальнейшего развития проекта и его масштабирования.  2. Привлечение кредитных средств - если необходимо профинансировать расходы на разработку сайта, создание контента и другие операционные расходы, получение кредитного финансирования может быть одним из вариантов.  3. Венчурные инвестиции - если проект заинтересует инвесторов и будет иметь высокий потенциал роста и прибыльности, привлечение венчурных инвестиций может помочь в финансировании и ускорении развития проекта. | | | |
| **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 |  |  |  |
| … |  |  |  |