Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | **Иваново** |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Мармелад Витграсс |
| **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.* | Общественное питание, здоровый образ жизни, производство продуктов питания. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технология снижения потерь от социально-значимых болезней |
| **4** | **Рынок НТИ** | Food Net |
| **5** | **Сквозные технологии** | Новые производственные технологии |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - UntiIDU1425049  - LeaderID4923910  - ФИО Баканов Владимир Михайлович  - телефон 89109909009  - почтаvaldemar1.83@mail.ru |
| **7** | **Командастартап-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 | U1425049 | 4923910 | Баканов В.М. | Лидер | 89109909009 | - | - | | 2 | U1433709 | 4936893 | Летуновская Ю.С | Участник | 89605115450 | - | - | | |
|  | 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* | Мармелад Витграсс с добавлением протертой черники — это воплощение мечты многих людей полакомиться полезным и безопасным мармеладом, приготовленным на основе природных натуральных компонентов. Витграсс - молодые зеленые побеги пшеницы, применяются как сырье для изготовления продуктов здорового питания. Как правило используют в виде сока и порошка из сушёных ростков.  Благодаря свойствам сока повышать уровень липидов и глюкозы, он может быть эффективен при борьбе с диабетом. Мармелад Витграсс будет полезен детям для повышения иммунитета, формирования привычки к здоровой и полезной еде. Он будет приятным дополнением в меню людей, поддерживающих здоровый образ жизни и просто отличным вкусным и безопасным лакомством для диабетиков |
|  | **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* | Мармелад Витграсс, изготовленный на основе ростков пшеницы, с добавлением протертой черники. |
| 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* | Предназначен для решения проблем людей с страдающих от диабета и его последствий, в том числе: Слабый иммунитет; Нездоровая кожа и волосы; Лишний вес; Недостаток витаминов в организме для поддержания здорового и активного образа жизни; Запрет детям с диабетом или аллергией есть сладости |
| 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.)* | Потенциальными потребителями могут быть физические лица мужчины, женщины, дети, беременные, пожилые люди, страдающие от диабета и его последствий, а также люди, ведущие здоровый образ жизни, потенциальные потребители проживающие на территории г. Иваново и Ивановской области, имеющие доход 26-40 тыс. руб. в месяц, как одинокие, так и имеющие семью не зависимо от уровня образования, относящиеся к сектору В2С.  Кроме того, потенциальными потребителями могут быть юридические лица, а именно продуктовые магазины, аптеки, фитнес клубы, центры эндокринологии, санаторно-курортные объекты, относящиеся к сектору В2В, желающие расширить ассортимент продуктов питания для перечисленных выше категорий населения. |
| 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* | Продукт создан на основе собственных разработок.  В основе лежат научные исследования о полезных свойствах сока пророщенной пшеницы, черники и их использования в лечении диабета, снижения рисков от последствий данного заболевания. |
| 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.* | Первоначально закупку сырья предполагается осуществлять за счёт заемных средств, в дальнейшем за счёт полученной нераспределенной прибыли Планируется, что поставщиками сырья будут региональные торговые предприятия.  Основные затраты: закупка сырья, оборудования, затраты на производство, труд  Выручка: продажа хлебцев  Бизнес модель нашего производства базируется на комиссии |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Живые конфеты,  Сласти из Коломны, Marmeco, Русские традиции,  Умные сладости. |
| 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* | - Повышенное содержание витаминов, минералов и других полезных веществ (Продукт содержит 12 витаминов группы В, А, Д,И,К, 17 аминокислот из 21 нужных человеку.70% хлорофилла (самый богатый природный источник),92 минерала в том числе кальций, железо, магний, натрий, калий, цинк)  -Отсутствие искусственных вкусовых добавок и ароматизаторов.  -Изготовлен из натуральных природных ингредиентов.  -Не содержит сахар и сахарозаменители  -Продукт доступен с доставкой на дом  -Имеет рыночную цену - Решает одновременнокомплекс проблем со здоровьем , связанных с диабетом, а также используется в качестве средства для поддержания красоты тела, волос, ногтей, кожи |
| 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* | Данный продукт предназначен для широкой аудитории:  спортсмены, у кого есть проблемы со здоровьем (диабет), дети.  Т.к. сейчас идёт тенденция ЗОЖ/ спорт, этот продукт будет востребован в фитнес барах.  Используется для похудения.  Используется при контролировании диабета.  Так же его можно применять в детском питании. |
|  | **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* | Идея проекта соответствует выбранному направлению. Сахарный диабет был включен в перечень социально значимых заболеваний Постановлением правительства РФ №715 от 1 декабря 2004 года.  В состав мармелада входит ягоды черники, желатин и Витграсс  Черника - одна из самых низкокалорийных ягод (57,70 калорий на 100 г), поэтому ее можно употреблять без вреда для фигуры даже на ночь. Флавоноиды в ее составе ограничивают резистентность к инсулину, что позволяет лучше контролировать уровень глюкозы в крови и модифицировать накопление абдоминального жира.  ( https://fitomarket.com.ua/fitoblog/chernika-polza-i-vred-dlja-organizmahttps://fitomarket.com.ua/fitoblog/chernika-polza-i-vred-dlja-organizma)  Желатин - Желатин состоит из смеси белковых веществ животного происхождения и содержит 18 аминокислот, в том числе глицин, пролин, оксипролин, аланин, глютоминовую и аспарагиновые кислоты. Они улучшают обмен веществ, повышают умственную работоспособность и укрепляют сердечную мышцу, являются одним из основных источников энергии центральной нервной системы, мышц и головного мозга. По материалам https://edaplus.info/produce/gelatin.html  Витграсс-Он содержит почти 70% хлорофилла, лучшего энергетика на свете. Попадая в организм, он очищает и реконструирует клетки, буквально вымывает токсины.Согласно исследованиям, сок повышает выносливость, очищает кровь и лимфу, предотвращает выпадение волос и служит профилактикой огромного количества заболеваний - от варикоза до диабета.-https://seemsemena.ru/vitgrass-sok-rostkov-pshenitsy-polza |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для производства такого продукта не нужны большие площади и дорогостоящее оборудование (холодильник, плита индукционная, миксер). Численность персонала для начала не будет превышать двух человек. |
| 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.)* | 1.Основное преимущество перед конкурентами – мармелад выполнен из полезного ингредиента – Витграсс.  Необычный и удобный способ его применения поможет людям тщательнее следить за здоровьем.  Обычно Витграсс используют в качестве напитка, мы же предлагаем его употреблять в пищу в качестве мармеладок с добавлением черники, которые не требуют никаких заморочек таких, как заваривание и т.д. Открыл пачку, съел – готово!  2.По сравнению с конкурентами, помимо сахарозаменителя, наш продукт содержит много витаминов, которые в обычном мармеладе без сахара не присутствуют или в очень малом количестве.  3.По стоимостным характеристикам наш продукт также имеет преимущество:  Стоимость кускового сахара - 1 кг- 1244 руб. (https://www.ozon.ru/category/russkiy-sahar-belyy-saharnyy-pesok-1-kg/)  Стоимость шоколадных конфет из чернослива–1 кг -623 руб(https://www.ozon.ru/category/russkiy-sahar-belyy-saharnyy-pesok-1-kg/)  Стоимость конфеты жевательные фруктовые -1 кг -501 руб(<https://www.ozon.ru/category/russkiy-sahar-belyy-saharnyy-pesok-1-kg/>)  Стоимость жевательный мармелад – 1 кг-734 руб(https://www.ozon.ru/category/russkiy-sahar-belyy-saharnyy-pesok-1-kg/)  Стоимость Мармелада Витрасс – 1 кг -616 руб  Мармелад Витграсс не только полезней для населения, особенно для страдающих диабетом, но значительно дешевле перечисленных выше сладостей  4.Приятней употреблять чем таблетки и удобней чем сиропы или соки |
| 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* | * В результате проведенных исследований разработана рецептура мармелада. В ее состав входят натуральные природные компоненты (витграсс, желатин, ягоды черники),которые в комплексе создают продукт обладающий рядом уникальных свойств, обеспечивающих ему конкурентоспособность среди линейки аналогичных по назначению продуктов питания для диабетиков. Комплекс свойств включает: * Витграсс содержит высокий уровень хлорофилла (70%) – соединения, которое обладает полезнейшими свойствами, такими как очищать кровь, устранять неприятный запах изо рта, вырабатывать коллаген и способствовать омоложению; * Полезные свойства: * Снабжает организм флавоноидами – пищевыми элементами, оказывающими мощное антиоксидантное, противовоспалительное и кардиопротекторное действие; * Питает организм ценными полиненасыщенными жирными кислотами Омега 3,6,9, играющими важную роль в поддержке здоровья сердечно-сосудистой системы, а также в улучшении состояния волос, кожи, ногтей и ресниц; * Насыщает организм пищевыми волокнами, которые улучшают работу кишечника, желудка, очищают организм от токсинов и шлаков; * Высокобелковая добавка с богатым аминокислотным составом, включающим в себя такие незаменимые соединения, как BCAA (лейцин, изолейцин, валин), аргинин, лизин, метионин, гистидин, треонин, триптофан, фенилаланин; * Укрепляет иммунитет и помогает бороться с хронической усталостью; * Регулирует уровень глюкозы в крови, контролирует вредный холестерин, влияет на детоксикацию печени; * Нормализует исправную работу органов эндокринной системы; * Стимулирует улучшение мозговой деятельности, улучшает настроение, предотвращая депрессию и нервные срывы; * Выводит из организма ксенобиотики, наркотические вещества, тяжелые металлы; * Витграсс - обильный источник витаминов и минералов, а именно содержит: А, В1, В2, В3, В4, В5, В6, В7 В8, В12, С, Е, K, PP, бета-каротин, бетаин триметилглицин, железо, холин, метилметионинсульфоний, фосфор, кальций, калий, цинк, фолиевая кислота, магний, натрий, селен, йод, сера. Обратите внимание, насколько насыщен полезными микронутриентами состав этого природного дара. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продуктаTRL**  *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* | Проект проработан на 80%: помещение для аренды подходящее есть, кадрового голода быть не должно т.к. высококвалифицированные сотрудники для данного продукта не требуются (можно привлечь студентов),  Нужно закупить оборудование изапускать.  Разработана рецептура, технология приготовления, создан прототип продукта, найдены региональные поставщики. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Создаваемый проект соответствует научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации (Ивановского филиала РЭУ им Г.В. Плеханова),т.к данный вуз готовит бакалавров направления «Технология продукции и организация общественного питания», проводит и участвует конференциях, научных исследованиях посвященных вопросам повышения здоровья населения, сохранения экологии региона и другое |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | -Наружная реклама. Необходима для того, чтобы покупатель, который не пользуется интернет-технологиями смог ознакомиться с нашим продуктом при входе, например, в магазин, аптеки.  -Социальные сети – множество людей сейчас пользуются социальными сетями и благодаря этому способу продвижения эффект больше, а затрат меньше.  -Создание максимально выгодных предложений на продукцию.  -Использование телевидения и радио для более старшего поколения  -Участие в различных тематических выставкахс дегустацией нашего мармелада.  - Дегустация продукции в магазинах, аптеках, оздоровительных центрах, школах, фитнес- клубах. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Потенциальные партнёры — этофитнес клубы, аптеки, магазины, предприятия питания, детские сады и здравницы области.-это наиболее распространенные места нахождения потенциальных потребителей продукта |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Диабет – серьезное хроническое заболевание, из-за которого в организме человека не вырабатывает достаточно инсулина или когда организм не может эффективно использовать вырабатываемый им инсулин. Смертность от сахарного диабета составляет 2.3/100 тыс. при диабете 1 типа и 68.4/100 тыс. при диабете 2 типа. |
| 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* | Витграсс, входящий в состав нашего мармелада, помогает контролировать диабет, усиливая обмен углеводов и поддерживая глюкозу на необходимом уровне. Так же он поддерживает уровень гемоглобина в организме (белок, участвующий в выводе углекислого газа из организма), что предотвращает связанные с диабетом осложнения: невропатию и диабетическую ретинопатию.  Витграсссодержит селен, который влияет на нормальное функционирование щитовидной железы – природного инструмента для контроля веса;калий в составе зелёного сока поможет поддержать в теле надлежащий баланс электролитов таким образом, чтобы в теле оставалось оптимальное количество воды;содержит огромное количество ферментов, которые помогают наладить правильный обмен веществ- прямой путь к снижению веса, кроме того, сок содержит клетчатку, способствующую очищению организма. Значительно снижает тягу к сладкому и подавляет аппетит, что важно для людей, болеющих диабетом |
| 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)* | Главный клиент, приобретающий нашу продукцию – это физические лица, разных возрастов и образования, проживающие на территории России, страдающие от диабета, которые хотят снизить риски данного заболевания и оставаться в «строю». Включение в состав своего ежедневного меню данного мармелада, способствует стимулированию инсулина поджелудочной железой, а также косвенно помогает лечить эту проблему, участвует в определенных функциях организма (детоксикации печени), что позволяет таким людям чувствовать себя здоровей и повышать качество жизни |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена способом обычного и регулярного приема в пищу данного продукта – 30 гр. в день. |
| 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 чрезвычайно высок, так как увеличивается количество людей с диабетом, что значительно расширяет данный сегмент рынка. В Российской Федерации сахарным диабетом болеют приблизительно 5 процентов населения.  Также на рынке мало фирм конкурентов с аналогичной продукцией, что упрощает захват рынка. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Создание конечного продукта -Мармелад Витграсс, расчет количества ресурсов на 3 рабочих места, выявление рисков связанных с выходом на рынок, оформление ИП, заключение договоров с поставщиками и заказчиками, производство, оценка удовлетворенности потребителей, планирование расширения ассортимента мармелада и производства на 5 и более рабочих мест |  |  |

**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-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, перечнюдолжностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятияна самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от составакоманды 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.* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| 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.* |  |
| 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* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| 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

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |