Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **Полное юридическое наименование: ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА"**  **Руководитель: РЕКТОР ЛОБАНОВ ИВАН ВАСИЛЬЕВИЧ**  **ИНН / КПП: 7705043493 / 770501001**  **Количество учредителей: 1**  **Дата регистрации: 09.01.2003** |
| Регион ВУЗа | **Воронежский филиал** |
| Наименование акселерационной программы | **HIVE AERO** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | WareScanX |
| **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.* | Это стартап проект, который предлагает инновационную систему инвентаризации складов с использованием беспилотных дронов. Наша цель - упростить и улучшить процесс инвентаризации на складе, повысить эффективность и точность сбора данных, а также снизить затраты компаний на данный процесс. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Aeronet |
| **5** | **Сквозные технологии** | -Большие данные  -Искусственный интеллект  -Технологии беспроводной связи |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1420420  - id 4915453  - Аксёнов Денис Сергеевич  - 7-900-948-74-49  - aksyonowd@yandex.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 | U1422510 | id 4919517 | Иванов Евгений Вадимович | Администратор | 89525558583  pazalow@mail.ru |  |  | | 2 |  |  |  |  |  |  |  | | 3 |  |  |  |  |  |  |  | | |
|  | 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* | Проект дрона для инвентаризации склада является инновационным решением, направленным на автоматизацию и оптимизацию процесса инвентаризации товаров на складе. Данный проект предлагает использование беспилотных систем с автономными функциями, способных самостоятельно проводить инвентаризацию без участия оператора. |
|  | **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* | Продажа дронов, сдача в аренду дронов, продажа ПО, курсы управления и использования дронов. |
| 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* | Потеря времени  Неточность данных  Увеличение трудозатрат  Ограниченная точность и покрытие  Отсутствие автоматического обновления данных |
| 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 потребительские сегменты рынка дронов для проведения инвентаризации b2b включают:  1. Логистические компании: компании, занимающиеся логистикой и складским хранением, могут использовать дроны для более эффективной и точной инвентаризации своих складов. Это поможет им улучшить управление запасами, минимизировать потери и снизить затраты на складские операции.  2. Электронная коммерция: компании, занимающиеся электронной коммерцией и имеющие большие складские помещения, могут использовать дронов для более эффективного учета и инвентаризации своих товаров. Это поможет им оптимизировать процессы отгрузки, улучшить точность доставки и улучшить общее качество обслуживания.  3. Производственные компании: компании, занимающиеся производством и имеющие большие склады с компонентами и готовыми изделиями, могут использовать дроны для более точной и эффективной инвентаризации своих запасов. Это поможет им избежать потерь из-за неправильного учета запасов и обеспечить эффективное планирование производственных процессов. |
| 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* | Наш продукт создается на основе технологий:  1. Беспилотная авиация: Применение беспилотных систем стало возможным благодаря развитию авиационных технологий, таких как управление полетом, устойчивость и контроль больших квадрокоптеров и мультикоптеров. Это позволяет дрону безопасно и точно маневрировать внутри складов и распределительных центров.  2. Компьютерное зрение и обработка изображений: Использование камер высокого разрешения и алгоритмов обработки изображений позволяет дрону визуализировать и анализировать окружающую среду, сканировать предметы и записывать информацию о товарах на складе.  3. Распознавание объектов и сенсорика: Дроны могут быть оснащены различными сенсорами, такими как датчики для распознавания штрих-кодов, RFID или даже датчики размеров и формы предметов. Это позволяет дрону автоматически определять и фиксировать информацию о каждом товаре.  4. Автономная навигация и планирование маршрутов: Дроны могут быть программированы для автономного выполнения миссий инвентаризации, включая планирование оптимальных маршрутов внутри склада и распределительного центра.  5. Интеграция с базами данных и облачными платформами: Данные, собранные дроном во время инвентаризации, могут быть переданы в базы данных и облачные платформы для дальнейшего анализа и управления складскими запасами. |
| 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.* | 1. Установка и обслуживание инфраструктуры: Бизнес может предлагать услугу по установке дронов на складах и обеспечивать их техническое обслуживание. Это включает в себя обучение персонала, разработку программного обеспечения, обслуживание дронов и регулярные обновления.  2. Инвентаризация на складе: Дрон может применяться для сканирования и считывания штрих-кодов товаров, а также сбора данных о количестве и местонахождении товаров на складе. Это позволяет оптимизировать процесс инвентаризации и улучшить точность данных.  3. Анализ данных и отчетность: Собранные дроном данные могут быть обработаны и проанализированы для получения полезной информации о запасах, потребностях в пополнении и других ключевых показателях производительности склада. Данные могут быть представлены в виде отчетов и дашбордов, которые помогут менеджерам принимать взвешенные решения для оптимизации операций.  4. Персонализация и интеграция: Бизнес может предлагать индивидуальные решения в зависимости от потребностей клиента. Возможно интегрировать дроновую систему с программным обеспечением и системами управления складом, чтобы обеспечить максимальную эффективность и синхронизацию данных.  5. Консалтинг и обучение: Компания может предоставлять консультации и обучение персонала по использованию дронов и программного обеспечения для проведения инвентаризации. Это поможет клиентам научиться использовать технологию максимально эффективно и получить максимальную отдачу от инструмента.  6. Поддержка и обслуживание: Компания будет обеспечивать непрерывное техническое обслуживание и поддержку, чтобы гарантировать исправную работу дронов. Это может включать в себя регулярное обслуживание, устранение неисправностей и обновление программного обеспечения.  7. Модель оплаты: Бизнес может использовать различные модели оплаты, например, фиксированные ежемесячные платежи, оплата за каждый сеанс инвентаризации или комбинацию обоих. Возможны варианты аренды или продажи дронов, а также предоставления дополнительных услуг.  Основная цель бизнес-модели - упростить и улучшить процесс инвентаризации на складе, снизить затраты и повысить эффективность операций. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. DJI Phantom: DJI Phantom является одним из основных конкурентов на рынке дронов. Он оснащен высококачественной камерой, позволяющей сканировать товары на складе и выполнять проверку инвентаря. 2. Flyability Elios: Flyability Elios - это дрон, специально разработанный для работы внутри помещений и с труднодоступными местами. Он может проникать в узкие проходы и сканировать товары, что делает его идеальным для складов с ограниченным пространством. 3. Yuneec Typhoon H Pro: Yuneec Typhoon H Pro также предлагает возможности для сканирования и инвентаризации склада. Он имеет 4K-камеру и обладает продвинутыми функциями автопилота, что облегчает его управление. 4. INTEL® AERO Ready to Fly Drone: Этот дрон компании INTEL предлагает высокое качество изображения и прецизионное сканирование. Он оснащен интеллектуальными функциями, такими как технология сенсорной стабилизации, что делает его привлекательным для складов. ъъ5. Zebra Technologies Savanna Drone: Savanna Drone от Zebra Technologies предлагает комплексное решение для инвентаризации склада, включая сканирование, анализ данных и интеграцию с управляющими системами. Он также оснащен дополнительными функциями, такими как датчики и улучшенная навигация. |
| 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* | Наш дрон помогает складским организациям, которые хотят провести инвентаризации складов автономно, тем, что дрон помогает избавиться от человеческого ресурса, а также проводить точный расчет без ошибок при проведении инвентаризации |
| 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* | Реализуемость проекта обеспечивается его созданием в РЭУ им. Плеханова, имеющем устойчивые горизонтальные и вертикальные связи.  По Воронежской области реализуемость проекта поддерживается Масловским Индустриальном Парком. |
|  | **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* | Размер и вес: Дрон для инвентаризации складов имеет небольшой размер и вес, чтобы его было легко переносить и использовать. Он достаточно маленький, чтобы не мешать движению товаров и сотрудников на складе, но достаточно большой, чтобы нести необходимое оборудование для проведения инвентаризации. Время полета: Время полета дрона достаточно продолжительное для выполнения всех необходимых задач. Время работы составляет от 15 до 30 минут. Камера и разрешение: Дрон оснащен камерой с высоким разрешением, позволяющей получить качественные снимки товаров на складе. Прочность и надежность: Складские условия могут быть довольно суровыми, поэтому дрон прочным и надежным, чтобы выдерживать пыль, влажность и другие неблагоприятные условия. Программное обеспечение и возможности: Дрон для инвентаризации совместим с соответствующим программным обеспечением, которое позволяет оператору управлять дроном и обрабатывать полученные данные. Он также имеет возможность автоматического распознавания товаров на складе и составления отчетов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организация проекта: Чтобы реализовать проект, планируется сформировать группу специалистов из областей создания и изготовления дронов, планирования проектов, продвижения и продаж, и пользовательской поддержки.  Этапы производства: Процесс создания будет состоять из разработки и создания дронов для складов, их тестирования и сертификации, запуска на разных складах и контроля работы.  Сотрудничество:Проект предполагает взаимодействие с владельцами складских организаций. Возможно установление партнерских отношений с другими предприятиями для расширения присутствия на рынке и привлечения дополнительных средств. |
| 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.)* | Экономия времени: Использование дронов сокращает время, необходимое для проведения инвентаризации, так как они могут быстро перемещаться между различными зонами склада. Безопасность: Дроны не создают опасности для сотрудников склада, как это может быть в случае ручного подсчета товаров. Гибкость: Дроны могут использоваться для инвентаризации различных типов складов, включая склады с высокими стеллажами или труднодоступными местами. |
| 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* | Определение требований: На этом этапе определяются основные функциональные и технические требования к дрону. Это включает определение максимального веса груза, дальности полета, скорости, точности навигации, длительности работы от батареи и других характеристик, необходимых для эффективной инвентаризации на складе.  Проектирование: После определения требований проводится разработка концептуального и детального проекта дрона. Разрабатывается его физическая структура, компоненты, механизмы управления, система передачи данных и другие аспекты, необходимые для его работы.  Разработка программного обеспечения: Для управления дроном необходимо разработать специальное программное обеспечение. Оно включает в себя систему навигации, обработку данных с датчиков, алгоритмы распознавания объектов, систему коммуникации с сервером склада и другие функции, необходимые для выполнения задач инвентаризации.  Создание прототипа и тестирование: После разработки программного обеспечения и физической конструкции дрона создается его прототип. Прототип подвергается различным тестам, включая проверку его маневренности, стабильности полета, точности навигации и других характеристик, чтобы убедиться в эффективности и надежности работы дрона на складе.  Улучшение и оптимизация: На основе результатов тестирования прототипа вносятся необходимые изменения и улучшения в физическую структуру и программное обеспечение дрона. Оптимизируются его характеристики, чтобы обеспечить максимальную эффективность работы на складе.  Производство и внедрение: После завершения разработки и испытаний прототипа дрона осуществляется его производство в больших количествах. После этого дроны поставляются на склады, где они внедряются в процесс инвентаризации. |
| 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 2: Сформулирована техническая концепция, установлены возможные области применения разработки |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Использование дронов для автоматизации процессов инвентаризации на складах может соответствовать научным и научно-техническим приоритетам РЭУ им.Плеханова. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Участие в специализированных выставках и конференциях: Это поможет привлечь внимание потенциальных клиентов и узнать о новых тенденциях в отрасли. Реклама в специализированных журналах и на веб-сайтах: Необходимо размещать рекламу в изданиях, которые читают потенциальные клиенты. Сотрудничество с компаниями, занимающимися логистикой и управлением складами: Можно предложить свои услуги в качестве субподрядчика или партнера. Рассылка коммерческих предложений: Можно отправить письма с коммерческими предложениями компаниям, которые могут быть заинтересованы в использовании дронов для инвентаризации складов. Социальные сети: Создание и продвижение страницы в социальных сетях может помочь привлечь внимание к продукту. Участие в тендерах: Участие в тендерах на выполнение работ по инвентаризации складов может помочь привлечь новых клиентов. Организация вебинаров и семинаров: Проведение обучающих мероприятий по использованию дронов может привлечь внимание потенциальных клиентов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямые продажи: Можно продавать дроны напрямую компаниям, занимающимся логистикой и управлением складами. Дистрибьюторы и партнеры: Можно заключить соглашения с дистрибьюторами и партнерами, которые будут продавать дроны на территории своих регионов. Специализированные оптовые торговые организации: Сотрудничество со специализированными магазинами, торгующими оборудованием для складской логистики. Агентства по закупкам: Обратиться к агентствам по закупкам, которые занимаются поиском и поставкой оборудования для различных отраслей промышленности. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Ручная инвентаризация требует значительно больше времени и ресурсов по сравнению с автоматической инвентаризацией с использованием дрона. Клиент может столкнуться с необходимостью нанимать дополнительных сотрудников или тратить больше времени на ручной сбор данных, что снижает производительность и эффективность работы.  Ручная инвентаризация склонна к ошибкам и неточностям при сборе данных. Это может привести к неточной информации о наличии товаров на складе, что может повлечь за собой некорректное планирование или управление запасами.  Ручная инвентаризация требует физического присутствия и усилий работников на складе. Это может быть трудоемким и утомительным процессом для сотрудников, что может привести к недостаточной мотивации и повышенной вероятности ошибок.  Ручная инвентаризация может ограничиваться доступом сотрудников только к определенным участкам склада, особенно если склад имеет большую площадь или сложную структуру. Это может привести к пропуску или неправильной идентификации товаров на складе.  Отсутствие автоматического обновления данных: Без использования дрона для инвентаризации, клиент не сможет получать автоматически обновляемую информацию о статусе и количестве товаров на складе. Это может затруднить принятие оперативных решений и ведение актуального учета запасов. |
| 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* | Потеря времени  Неточность данных  Увеличение трудозатрат  Ограниченная точность и покрытие  Отсутствие автоматического обновления данных |
| 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)* | “Держатель” проблемы являются владельцы складских организаций, которые испытывают множество насущных проблем, связанных с инвентаризацией складов. Из-за человеческого ресурса происходят ошибки, вследствие чего наблюдаются излишки или недосдачи. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Точное сканирование и считывание штрих-кодов: Дрон может использовать встроенные сканеры штрих-кодов или камеры высокого разрешения для точного считывания информации о продуктах. Это поможет предотвратить ошибки и повысить точность данных.  2. Мониторинг положения и местонахождения товаров: Дрон может собирать данные о местоположении товаров на складе, создавая точные карты и планы размещения товаров. Это может помочь оптимизировать процесс поиска и выборки товаров, снизить время нахождения и повысить эффективность инвентаризации.  3. Автоматическое обновление информации о запасах: Дрон может непрерывно сканировать товары на складе и обновлять информацию о количестве и наличии товаров в реальном времени. Это позволяет операторам склада оперативно реагировать на изменения и снижает вероятность ошибок в отчетности.  4. Анализ данных и генерация отчетов: Собранные дроном данные могут быть обработаны и проанализированы для получения информации о производительности склада, отслеживания тенденций и определения потребности в пополнении запасов. Дрон может генерировать отчеты с графиками и диаграммами, которые помогут менеджерам принимать более информированные решения.  5. Интеграция с программным обеспечением управления складом: Дрон может быть интегрирован с учетной системой или программой для управления складом, чтобы обеспечить автоматизацию процессов инвентаризации. Результаты сканирования дрона могут быть непосредственно переданы в систему и использованы в реальном времени для управления запасами и процессами сборки заказов.  6. Доступность данных: Дрон может предоставлять доступ к данным о запасах и инвентаризации через интерфейсы веб-приложений или мобильные приложения. Это позволяет персоналу склада и другим уполномоченным лицам получать актуальную информацию в любое время и с любого места. |
| 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 расчета рентабельности бизнеса по производству дронов для складских инвентаризаций, необходимо рассмотреть ряд ключевых факторов, таких как затраты на производство, ожидаемый спрос, конкуренция и потенциальная прибыль.  1.Затраты на производство:  – Разработка и тестирование прототипа: $100,000 – Производство и доставка дронов: $3,000 за единицу (включая стоимость материалов, производство, доставку и таможенные сборы) – Маркетинг и продажи: $200,000 в год (реклама, продвижение, оплата персонала)  2. Ожидаемый спрос:  – Предполагаемый рынок сбыта: 500 дронов в год – Средняя стоимость дрона: $5,000 (с учетом скидки для крупных покупателей)  3.Конкуренция: Рынок дронов для инвентаризации складов относительно новый, и на нем еще не так много конкурентов. Однако, есть несколько известных производителей, которые могут составить конкуренцию. 4.Потенциальная прибыль: При продаже 500 дронов по средней цене в $5 000 каждый, общая выручка составит $2.5 млн. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 1. **Этап – Формирование команды, поиск инвесторов и создание (декабрь 2023 – февраль 2024);** 2. **Разработка и создание дронов для инвентаризации (февраль 2024 – июнь 2024);** 3. **Запуск дронов на разных складах и мониторинг управления работой дронов для достижения автономной работы (июнь 2024 – август 2024);** 4. **Сотрудничество с местными органами власти для интеграции системы в существующую инфраструктуру (август 2024 – октябрь 2024) ;**   **Выход на рынок (Ноябрь 2024)** |  |  |

**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, 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.* |  |
| 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |