Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| https://pt.2035.university/project/jojowork-servis-dla-poiska-raboty-frilanseram-i-ludam-kotorye-rabotaut-udalenno | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» РЭУ им. Г.В. Плеханова |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | ИНН 7705043493/КПП 770501001 |
| Регион ВУЗа | Пермский край |
| Наименование акселерационной программы | HIVE IT |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | JoJo.Work |
| **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.* | Сервис "JOJO.Work" помогает найти как проектную, так и долгосрочную работу людям, чьи профессии не требуют постоянного посещения офиса. К таким областям профессий относятся: сфера интернет-маркетинга, сфера IT-технологий, включающая в себя специалистов от разработки до дизайна, образовательная сфера, также сфера менеджмента. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Приоритетные направления: IT. Критические технологии: Технологии информационных управляющих навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии информационной безопасности.  Технологии хранения и анализа больших данных.  Искусственный интеллект.  Технологии машинного обучения и когнитивные технологии.  Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальностей. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - UntiID U 1430390  - LeaderID 4932028  - Медведева Анна Юрьевна  - 79523220695  - [Anya.medvedeva.02@inbox.ru](mailto:%41%6e%79a.%6d%65%64%76%65d%65v%61.%302@in%62%6fx%2er%75) |
| **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 | U1430390 | *4932028* | Медведева Анна Юрьевна | Участник | 79523220695 | Студент | UX/UI дизайнер | | 2 | *U1430373* | *2288487* | Власова Ксения Федоровна | Участник | 79504606866 | Студент | Финансы | | 3 | *U1430245* | *3126814* | Кучин Владимир Валерьевич | Участник | 79523389193 | Студент | Front разработчик | | 4 | *U1443573* | *2288470* | Ширинкин Данил Владимирович | Участник | 79026498422 | Студент | Организация, продвижение | | |
|  | 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* | Сервис помогает найти, как проектную, так и долгосрочную работу людям, чьи профессии не требуют постоянного посещения офиса. К таким областям профессий относятся: сфера интернет-маркетинга, сфера IT технологий, включающая в себя специалистов от разработки до дизайна, образовательная сфера, также сфера менеджмента. |
|  | **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* | Продуктом будет являться cервис (платформа), который помогает в поиске работы людям, которые хотят работать удаленно и сами на себя. Преимущественно из сфер интернет-маркетинга, сфер IT технологий, включающих в себя специалистов от разработки до дизайна, образовательная сфера, также сфера менеджмента.  В данном сервисе будет предусмотрена платная система подписок, благодаря которым получить заказ или найти исполнителя заказа будет проще |
| 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* | "JOJO.Work" решает проблемы:   * специалисты на фриланс площадках недостаточно квалифицированы, выполняют свою работу безграмотно и некачественно; * компании не могут найти хороших работников, которые будут выполнять задания в заданные сроки; * выполнение работы постоянно затягивается, сроки не позволяют ждать; * не всегда удобно общаться по переписке; * недоверие при оплате. |
| 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.)* | Фрилансеры, которые не терпят работу в офисе и зарабатывают при помощи своего компьютера. С высшим образованием и большим опытом работы в определённой сфере.  Организации, которым не хватает кадров, и они вынуждены привлекать их из вне.  Бизнесмены, у которых есть работа, но нет того, кто её выполнит.  Сегменты: B2B, C2C, B2C, 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* | Продукт будет создан с использованием искусственного интеллекта и машинного обучения, например, алгоритмы обработки естественного языка (NLP) и алгоритмы компьютерного зрения.  Блокчейн и распределенные реестры.  Интернет вещи и виртуальная реальность.  Большие данные (Big Data) и аналитика.  Облачные технологии.  Роботизация и автоматизация процессов. |
| 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.* | Платформа фрилансеров, предоставляющих различные услуги, с компаниями, ищущими специалистов для выполнения задач. Ценность создается через доступ к широкому спектру профессиональных навыков и возможностью быстро находить и нанимать подходящих специалистов.  Получение дохода будет осуществляться через комиссионные сборы с каждой выполненной работы. Так же будут подписки, которые позволяют расширить функции платформы, помогут быстрее найти работу.  Платформу можно продвигать через онлайн-рекламу, социальные сети, контент-маркетинг, партнерские программы и прямые контакты с компаниями. Важно также разработать стратегию для удержания клиентов и постоянно привлекать новых пользователей. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | FL.ru – одна из крупнейших платформ для фрилансеров в России. Здесь можно найти исполнителей на различные проекты, начиная от создания сайтов и заканчивая написанием статей. Особенностью платформы является система рейтинга, которая позволяет заказчикам выбирать наиболее квалифицированных исполнителей.  Work-zilla - это сервис, на котором можно найти множество заданий разной сложности. Здесь можно заказать написание статьи, создание логотипа, перевод текста на другой язык и многое другое. Особенностью сервиса является возможность выбора исполнителя из числа зарегистрированных пользователей, а также система рейтингов и отзывов.  Freelancer.ru – международная платформа для фрилансеров, на которой можно найти специалистов в различных областях. Особенностью этой платформы является возможность выбирать исполнителей на основе их рейтинга и отзывов других пользователей. Также на Freelancer.ru есть система защиты платежей, которая гарантирует, что заказчик получит выполненную работу.  Freelancejob.ru – еще одна международная платформа для поиска фрилансеров. Здесь можно найти специалистов из разных стран и регионов. Особенностью Freelancejob.ru является то, что здесь можно выбрать исполнителя на основе его специализации и опыта работы. Также на сайте есть система рейтингов и отзывов, которая помогает выбрать наиболее подходящего исполнителя.  Weblancer.ru – платформа, на которой можно заказать создание сайта, написание статей, дизайн и многое другое. Особенность этой платформы заключается в том, что здесь работают только проверенные специалисты, прошедшие проверку на профессионализм.  Freelancehunt.ru – это платформа, на которой можно найти фрилансеров для выполнения различных задач. Здесь есть специалисты в области дизайна, программирования, копирайтинга и других областях. Особенностью этого сервиса является то, что он предлагает услуги по низким ценам. |
| 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* | * Возможность общаться внутри сервиса, как видео, так и аудио звонками, без перехода в сторонние сервисы; * Система планирования/назначения встреч с потенциальными заказчиками/исполнителям. * Система «Гарант оплаты», позволяющая обезопасить как заказчика, так и исполнителя. * Возможность работы со специалистами/компаниями, которые находятся за рубежом. * «Система подписок» для пользователей, которые в короткие сроки хотят получить выгодное предложение или квалифицированного специалиста. * Интуитивно понятный, современный интерфейс. |
| 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* | Первый на рынке многофункциональный сервис по поиску работы для фрилансеров и удаленщиков, с возможностью проводить внутренние созвоны, не подключая сторонние сервисы, функция «Гарант оплаты», а также сотрудничество с людьми, кто проживает за рубежом.  В данном сервисе будет предусмотрена платная система подписок, благодаря которым получить заказ или найти исполнителя заказа будет проще. Так же, всё это будет оформлено в красивом и современном интерфейсе  Наш сервис предлагает широкий спектр услуг по поиску работы, включая рекомендации по выбору профессии, подготовку резюме и портфолио, доступ к обучающим материалам и вебинарам.  Стоимость подписки на наш сервис ниже, чем у конкурентов, что делает его более доступным для широкого круга пользователей.  Мы будем использовать передовые технологии, такие как искусственный интеллект и блокчейн, что позволит нам предоставлять более точные и быстрые результаты поиска работы.  Мы будем работать в тесном сотрудничестве с крупными компаниями и организациями, это будет давать нам доступ к их базам данных вакансий и возможность предлагать нашим пользователям самые актуальные и востребованные позиции. |
|  | **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* | Искусственный интеллект: Наш продукт будет использовать алгоритмы машинного обучения для анализа данных и предоставления рекомендаций по поиску работы.  Блокчейн: Мы используем блокчейн для обеспечения безопасности и конфиденциальности данных пользователей. Это гарантирует, что информация о вакансиях и кандидатах не будет доступна третьим лицам.  Облачные технологии: Наш продукт будет использовать облачные технологии для хранения и обработки больших объемов данных. Это обеспечивает быстрое и надежное доступ к информации для пользователей в любое время и с любого устройства. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Наш стартап будет основан на команде опытных специалистов в области IT, маркетинга и HR. Мы будем использовать Agile-методологию для управления проектами и Scrum-фреймворк для разработки продукта.  Мы планируем использовать облачные сервисы для хранения и обработки данных, что позволит нам снизить затраты на инфраструктуру и обеспечить высокую доступность наших сервисов.  Мы будем работать в тесном сотрудничестве с крупными компаниями и организациями, это будет давать нам доступ к их базам данных вакансий и возможность предлагать нашим пользователям самые актуальные и востребованные позиции. |
| 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.)* | Использование блокчейн обеспечит безопасность.  Искусственный интелект для анализа данных.  Виртуальная или дополненная реальность для созвонов и обучения новым навыкам.  Облачные технологии для хранения и обработки данных.  Формирование единого сообщества людей из смежных профессий для обмены опытом и взаимопомощи. |
| 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* | Технологии искусственного интеллекта и машинного обучения будут использованы для анализа данных о вакансиях и навыках кандидатов, чтобы предоставлять более точные рекомендации по подбору персонала.  Блокчейн и распределенные реестры будут интегрированы в систему для обеспечения безопасности и надежности хранения данных.  Интернет вещи и виртуальная реальность будут использованы для создания интерактивных платформ для обучения, оценки навыков кандидатов, а так же проведения звонков.  Большие данные (Big Data) и аналитика: Для анализа больших объемов данных о спросе и предложении на рынке труда, чтобы предоставить пользователям наиболее релевантные рекомендации по поиску работы.  Облачные технологии: Для хранения и обработки данных, а также обеспечения доступа к ним с любого устройства и в любое время.  Роботизация и автоматизация процессов: Для оптимизации и упрощения процесса поиска работы и коммуникации между работодателями и кандидатами. |
| 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* | Исследование и концепция: Произведено исследование рынка и потребностей заказчиков, что позволило сформулировать четкую концепцию продукта и его потенциал.  Сформирован логотип и прототип платформы. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект основан на использовании современных технологий и методов подбора персонала. Это способствует практическому обучению и исследованиям студентов в области разработки современных ИС. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Платформу можно продвигать через онлайн-рекламу, социальные сети, контент-маркетинг, партнерские программы и прямые контакты с компаниями. Важно также разработать стратегию для удержания клиентов и постоянно привлекать новых пользователей. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Интернет-платформа (сайт), общедоступная разным категориям населения. При этом организуется система подписок. Возможно внедрение сервисов платформы в работу сторонних компаний. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Огромное количества специалистов с разным уровнем профессионализма, разбросанных по всем интернет- платформам. Поэтому тяжело найти грамотного исполнителя, который выполнит работу качественно.  Грамотные кадры позволяют компании быть максимально эффективной и хорошо развиваться.  Многие начинают всё делать в последний момент, когда сроки начинают поджимать. Всегда появляются какие-либо обстоятельства, затягивающие выполнение работы. Это приводит к срыву сроков и затягиванию выполнения работы.  При общении в переписке не всегда можно понять, что на самом деле имеет ввиду заказчик. Это затрудняет работу и затягивает сроки выполнения. Поэтому возникает необходимость в портфолио.  Когда работа оплачивается исполнителю до её исполнения, есть риск, что исполнитель обманет заказчика и перестанет отвечать. Нужны гарантии по оплате. |
| 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* | Проблема с поиском достойных кадров, будет решена тем, что работать исполнителем на нашей платформе сможет не любой желающий. Исполнитель должен обладать определёнными навыками и иметь компетенции в своей сфере.  Поиск кадров для компании: организации могут предлагать сотрудничество исполнителям, которые будут работать на нашем сервисе. Так же наш проект решает проблему, когда надо что-то сделать срочно. Проект решает проблему отсутствия по-настоящему качественных и удобных сервисов фриланса.  Затягивание с выполнением задач. Все работы на нашей платформе будут выполнятся в кратчайшие сроки.  Для более комфортного и быстрого протекания рабочего процесса мы добавим в нашу платформу функцию, позволяющую устраивать видео и аудио звонки между клиентами и заказчиками.  Для безопасности и справедливости мы введём функцию «Гарант оплаты» - это когда деньги за заказ находятся у платформы и будут переданы исполнителю только после подтверждения заказчиком исполнения. |
| 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)* | Потенциальный потребитель, в лице заказчика, хочет, чтобы поставленная задача была выполнена качественно и в срок, при этом он боится, что его деньги украдут, а он останется без выполненной работы. Так же он хочет, чтобы весь этот процесс протекал прозрачно и комфортно.  Потенциальный потребитель, в лице исполнителя, хочет четко понимать, что хочет заказчик и уложиться в поставленные сроки, получить достойную оплату. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Мы предлагаем решение проблемы созданием нашей платформы JoJo. Методы искусственного интеллекта позволят анализировать рынок вакансий и подбирать по нему квалифицированных исполнителей. Подтверждение навыков специалиста будет отслеживаться. За нарушение сроков со стороны исполнителя будут вводиться жесткие санкции. Функция «Гарант оплаты» даст уверенность в том, что никто никого не обманет.  Имеющиеся платформы не удовлетворяют всем этим потребностям. |
| 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.* | Постоянный рост аутсорса на конкретные задачи, требования к повышению уровня и качества коммуникации между заказчиками и фрилансерами, говорит о том, что этот рынок остается востребованным и стабильным.  Можно отметить потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  Глобальное расширение: За счет партнерств с международными организациями и правительствами, возможно расширение бизнеса на международном уровне  Обучение и консультационные услуги  Эти стратегии позволят бизнесу увеличить свою долю рынка и обеспечить устойчивый рост. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
|  | Анализ рынка | 0.25 | 100.000 |
|  | STEEPLE и SWOT анализ | 0.25 | 150.000 |
|  | Исследование целевой  аудитории | 0.25 | 30.000 |
|  | Разработка фирменного стиля | 0.5 | 300.000 |
|  | Разработка прототипа платформы | 2 |  |
|  | Разработка дизайн-проекта | 1,5 |  |
|  | UI-тестирование | 0,5 |  |
|  | Доработка дизайна | 1 |  |
|  | Разработка продукта | 3 | 500.000 |
|  | Тестирование продукта | 2 | 50.000 |
|  | Доработка функций | 2 |  |
|  | Выход на рынок |  |  |
|  | Маркетинг | 12 |  |
|  | Поиск потенциальных пользователей | 6 |  |

**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 |  |  |  |
|  |  |  |  |