Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| *https://pt.2035.university/project/drivsafe-sistema-monitoringa-sostoania-voditela\_2023\_10\_05\_16\_23\_36/invite/0539beec-0bcf-4e34-9fa4-8f0a03e923d9* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | «Drivsafe» - система мониторинга состояния водителя |
| **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.* | Проект тематики «Креативные индустрии» (маркетинг, архитектура, ремесла, дизайн, кино, телевидение, фотография, издательская деятельность, музыка и т.д.) |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | * нано-, био-, информационные, когнитивные технологии; * технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | * autonet ; * technet . |
| **5** | **Сквозные технологии** | * искусственный интеллект; * технологии машинного обучения и когнитивные технологии. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1434445  - id 4937993  - Парий Мария Анатольевна  - 89186505620  - mariaparij50@gmail.com |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | *U1434445* | *Id4937993* | Парий Мария Анатольевна | Лидер | 89186505620  mariaparij50@gmail.com | - | - | | 2 | *U727032* |  | Ермакова Юлия Сергеевна | Трекер | 89628723603  ermakova.u.s.kfrea@mail.ru | Заместитель директора Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова | - | | 3 | *U486682* |  | Петровский Дмитрий Анатольевич | Наставник | +79180715107  dimkapetrovskiy@yandex.ru | Специалист отдела информатизации Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова | - | | |
|  | 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* | На сегодняшний день дорожно-транспортный травматизм остается одной из острых социально-экономических и демографических проблем в Российской Федерации. А усталость, сонливость, снижение концентрации внимания водителей, их нахождение в состоянии алкогольного или наркотического опьянения – это всё сопутствующие факторы возникновения ДТП, и с ними необходимо бороться, чтобы обеспечить безопасное дорожное движение. Именно для этого и предназначена система Drivsafe.  **Цель:** создать систему мониторинга состояния водителя.  **Задачи:**   1. Разработка алгоритмов и методов для определения состояния водителя. 2. Создание системы датчиков, которые будут собирать информацию о водителе. 3. Разработка программного обеспечения для анализа данных и определения состояния водителя. 4. Интеграция системы мониторинга в автомобиль. 5. Проведение испытаний и доработка системы.   **Ожидаемый результат:** создана система мониторинга состояния водителя, обеспечивающая безопасность на дороге.  Автомобильная промышленность, транспортная инфраструктура, здравоохранение и безопасность на транспорте - **области применения проекта**. |
|  | **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* | В рамках данного стартап-проекта будет продаваться сама система мониторинга состояния водителя. Это будет программное обеспечение и устройство, которое устанавливается в автомобиле и собирает необходимые данные. Также может быть предоставлена услуга по мониторингу состояния водителя для других компаний и организаций. |
| 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* | В общем и в целом система мониторинга состояния водителя решает проблему обеспечения безопасности автомобилистов, пассажиров, грузов во время эксплуатации транспортного средства, но также может быть использована для решения несколько иного рода задач для транспортных, логистических, страховых компаний, непосредственно для самих автопроизводителей, для служб такси и каршеринга, для организаций, занимающихся безопасностью дорожного движения, для медицинских учреждений и автошкол. |
| 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 данного продукта могут быть юридические лица. В лице организаций могут выступать, относящиеся к категории малого и среднего бизнеса, транспортные, страховые, логистические компании, автопроизводители, службы такси и каршеринга, компании, предоставляющие решения для мониторинга, организации, занимающиеся безопасностью дорожного движения, а также медицинские учреждения и автошколы.  Данный стартап-проект в большей степени ориентирован на рынок B2B. В этом секторе система мониторинга может быть полезна для транспортных компаний, страховых, логистических компаний, автопроизводителей, служб такси и каршеринга и других организаций. |
| 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 на основе существующих разработок по внедрению искусственного интеллекта в системы безопасности автомобиля.  В данном проекте предлагается использование таких технологий как открытая библиотека для машинного обучения TensorFlow и OpenAI , микрокомпьютер Raspberry Pi, датчик для изерения температуры тела, также некоторые оптические инструменты – камеры, датчики изображения, линзы, технологии освещения. Все данные технологии находятся в открытом доступе, что не ограничивает нас в их использовании. |
| 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.* | Создаваемый бизнес будет ориентирован на производство конечного продукта (системы мониторинга состояния водителя). По ходу деятельности организации будут сформированы отношения с надежными и проверенными поставщиками необходимого оборудования, будет осуществлено активное взаимодействие с ними, проведено обсуждение требования к оборудованию, согласование сроков и условий поставок.  В отношении с потребителями будет предложена к покупке сама система мониторинга, а также услуга по мониторингу состояния водителя. На начальном этапе финансирование будем привлекать через венчурные инвестиции и государственные гранты. Оформление дополнительной банковской ссуды не планируется. Чтобы простимулировать спрос и заинтересованность потребителей в нашем продукте, будет осуществляться реклама в популярных социальных сетях (Одноклассники, vk и прочие), около автошкол, транспортных, логистических и страховых компаний, около служб такси и каршеринга, организаций, производящих автомобили, на бигбордах, а также на городских баннерах, рекламная рассылка на электронные почты, демонстрация функционирования продукта на официальном сайте организации. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1) Антисон;  2) DSM-ADAS;  3) MDSM-7 от Movon ;  4) Шту́рман;  5) Jaguar Land Rover-система Driver Welness. |
| 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 ценностное предложение заключается в улучшенном пользовательском интерфейсе, интеграции с другими устройствами, адаптивности, технологическом превосходстве, расширенном функционале, а также эффективности стоимости. |
| 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 бизнес-проект крайне актуален и не имеет такого количества конкурентов, как в других отраслях. Поскольку все необходимые технологии уже изобретены, то трудности в разработке системы будут минимальны. Прибыльность продукта будет обеспечена его новизной, поскольку на рынке практически не имеется аналогов с таким расширенным инструментарием, низкой ценой, по мере развития проекта цена будет снижаться. Польза заключена в удобстве использования, интеграции с другими устройствами, расширенном функционале. |
|  | **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* | В данном продукте предполагается использование микрокомпьютера Raspberry Pi 4: 4-ядерный процессор Broadcom BCM2711 с частотой 1.5 ГГц 64-bit; Встроенный процессор CPU 4\*1GHz; Камера с разрешением 720 Р (1280\*720) и 960H и с частотой кадров 25 кадр./сек; формат фото JPG, формат видео H.264, MP4, CVBS выход – многоканальный; Напряжение питания DC 8-32V, рабочая температура -20…+70 ○С; Размер,мм – 135\*125\*30; ИК-излучение на 940нм. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Бизнес-процесс организации предприятия будет выстроен следующим образом: найм персонала, покупка необходимого оборудования, разработка концепта конечного продукта, разработка продукта, организация необходимых процессов для сбыта произведенного продукта. Для продуктивной и эффективной работы предприятия необходим следующим набор ресурсов: трудовые (нанятые специалисты, предположительно 3 человека), технические устройства (компьютер, принтер, камера и т.д), а также программное обеспечение (TensorFlow, OpenAI). На начальном этапе финансирование будем привлекать через венчурные инвестиции и государственные гранты. |
| 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. Интеграция с другими устройствами, такими как смартфоны, система управления автопарком, навигационные системы для получения дополнительной информации о водителе и его окружении; 2. Улучшенный пользовательский интерфейс для более удобного использования потребителями нашего продукта; 3. Адаптивность: наша система легко масштабируется и настраивается под конкретные задачи заказчика. Это повышает нашу конкурентоспособность, делая продукт востребованным для различных сегментов рынка; 4. Технологическое превосходство: мы используем камеры высоко разрешения и датчики с низкой погрешностью для того, чтобы обеспечить высокую точность сбора и анализа данных; 5. Расширенный функционал: Drivsafe учитывает индивидуальные особенности водителя, а именно такие факторы, как возраст, пол и стаж водителя, чтобы обеспечивать более точное определение его состояния. Также Drivsafe способна контролировать сердечный ритм для того, чтобы определять уровень стресса, усталости или даже начало заболевания, которое может повлиять на безопасность вождения. Наша система способна контролировать качество воздуха для того, чтобы определять уровень загрязнения и предупреждать водителя о необходимости проветрить автомобиль. Также Drivsafe анализирует стиль, манеру вождения, включая скорость, ускорение, торможение и маневры, чтобы определить, насколько водитель осторожен или неосторожен. В нашу систему встроена функция распознавания речи для того, чтобы водитель мог давать команды автомобилю голосом; 6. Эффективность стоимости. Благодаря автоматизации и использованию ИИ для анализа данных, наша система позволяет снизить трудозатраты и быстро окупить начальные инвестиции. |
| 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 данном проекте предлагается использование таких технологий как открытая библиотека для машинного обучения TensorFlow и OpenAI , микрокомпьютер Raspberry Pi, Встроенный процессор CPU 4\*1GHz, датчик для изерения температуры тела, также некоторые оптические инструменты – камера с разрешением 720 Р (1280\*720) и 960H и с частотой кадров 25 кадр./сек , датчики изображения, линзы, технологии освещения. Все данные технологии находятся в открытом доступе, что не ограничивает нас в их использовании. |
| 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 проработанности данного проекта выше среднего: четко сформулированы основные требования и видение конечного продукта, определены основные организационные решения и основное оборудование и ресурсы, которые будут использоваться при разработке, осуществляется поддержка со стороны научных руководителей образовательной организации, проект детально проработан в ключевых аспектах. Иными словами, благодаря вышесказанному начать реализацию проекта можно в максимально короткие сроки. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект относится к такому приоритетному направлению НТИ, как проекты тематики «Креативные индустрии» (маркетинг, архитектура, ремесла, дизайн, кино, телевидение, фотография, издательская деятельность, музыка и т.д.). |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для продвижения системы мониторинга состояния водителя можно использовать различные каналы коммуникации, такие как:   1. Социальные сети: создать аккаунты в популярных социальных сетях и активно публиковать информацию о системе, проводить акции и конкурсы; 2. СМИ: размещать рекламу на радио, телевидении и в печатных изданиях, а также сотрудничать с блогерами и журналистами; 3. Онлайн-маркетинг: использовать контекстную рекламу, SEO-продвижение, email-рассылки и другие инструменты для привлечения внимания к продукту; 4. Участие в выставках и конференциях: представлять систему на автомобильных выставках и конференциях, где можно установить контакт с потенциальными клиентами; 5. Партнерства с автодилерами и страховыми компаниями: предложить им специальные условия сотрудничества в обмен на рекомендации системы водителям. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Формированием рынка сбыта будет заниматься специально нанятый менеджер по сбыту. Ожидается, что посредством таргетированной рекламы в социальных сетях, демонстрации функционала системы на официальном сайте организации, рекламной рассылки на электронные почты, посредством рекламы на баннерах в городе и на бигбордах около автошкол, транспортных, логистических и страховых компаний, около служб такси и каршеринга, организаций, производящих автомобили получится привлечь внимание потенциальных потребителей. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В общем и в целом система мониторинга состояния водителя решает проблему обеспечения безопасности автомобилистов, пасажиров, грузов во время эксплуатации транспортного средства, но также может быть использована для решения несколько иного рода задач. Если подробно:   1. Для транспортных компаний Drivsafe решает проблему возникновения рисков, связанных с усталостью, сонливостью, со снижением концентрации внимания водителей, их нахождением в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, как следствие неадекватным вождением и нарушениями правил дорожного движения; 2. Для логистических компаний Drivsafe частично решает проблему обеспечения безопасности доставки грузов и предотвращения нарушений в процессе перевозки; 3. Для страховых компаний Drivsafe частично решает проблему определения уровня риска, связанного с каждым водителем, и определения соответствующих страховых взносов; 4. Для автопроизводителей Drivsafe решает проблему улучшения своих продуктов и позволяет предложить дополнительные услуги для клиентов; 5. Для служб такси и каршеринга Drivsafe частично решает проблему обеспечения безопасности водителя и пассажиров и улучшения качества предоставляемых услуг; 6. Для организаций, занимающихя безопасностью дорожного движения, Drivsafe частично решает проблему сбора данных и анализа причин ДТП, а также разработки стратегий по их предотвращению; 7. Для медицинских учреждений Drivsafe может помочь определить влияние различных заболеваний и лекарств на способность человека управлять автомобилем; 8. Для автошкол Drivsafe частично решает проблему определения наличия стресса у учеников на занятиях и экзамене, и, конечно, частично решает проблему обеспечения их безопасности. |
| 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* | Создание системы, позволяющей обеспечить безопасность автомобилистов, пасажиров, грузов и способной решить несколько иного рода задачи для транспортных, логистических, страховых компаний, непосредственно для самих автопроизводителей, для служб такси и каршеринга, для организаций, занимающихся безопасностью дорожного движения, для медицинских учреждений и автошкол. |
| 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)* | Транспортные, логистические компании, автошколы и службы такси/каршеринга заинтересованы в том, чтобы обеспечить безопасность автомобилистов, пасажиров, грузов во время эксплуатации транспортного средства, и наш продукт может им предоставить такую возможность.  Страховые компании заинтересованы в том, чтобы определять уровень риска, связанного с каждым водителем и определять соответствующие страховые взносы, и наш продукт может им предоставить такую возможность.  Автопроизводители заинтересованы в том, чтобы улучшать свои продукты и предлагать дополнительные услуги своим клиентам и наш продукт может им предоставить такую возможность.  Организации, занимающиеся безопасностью дорожного движения, заинтересованы в том, чтобы сбирать данные и анализировать причины ДТП, а также разрабатывать стратегии по их предотвращению, и наш продукт может им предоставить такую возможность.  Медицинские учреждения заинтересованы в том, чтобы определять влияние различных заболеваний и лекарств на способность человека управлять автомобилем, и наш продукт может им предоставить такую возможность. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Транспортные, логистические компании, автошколы и службы такси/каршеринга заинтересованы в том, чтобы обеспечить безопасность автомобилистов, пасажиров, грузов во время эксплуатации транспортного средства. Наш продукт может им предоставить такую возможность таким образом, что будет распознавать, анализировать данные о состоянии водителя, если он что-то обнаружит, то будет подавать сигнал тревоги и может даже автоматически останавливать автомобиль, чтобы предотвратить аварию.  Страховые компании заинтересованы в том, чтобы определять уровень риска, связанного с каждым водителем и определять соответствующие страховых взносы. Наш продукт может им предоставить такую возможность таким образом, что будет передавать всю информацию о состоянии водителя перед и во время страхового случая, если это им необходимо.  Автопроизводители заинтересованы в том, чтобы улучшать свои продукты и предлагать дополнительные услуги своим клиентам. Наш продукт может им предоставить такую возможность таким образом, что расширит функционал автомобилей или будет как дополнительная услуга, которая заключается в мониторинге состояния водителя.  Организации, занимающиеся безопасностью дорожного движения, заинтересованы в том, чтобы сбирать данные и анализировать причины ДТП, а также разрабатывать стратегии по их предотвращению. Наш продукт может им предоставить такую возможность таким образом, что будет передавать всю информацию о состоянии водителя перед и во время дорожно-транспортного происшествия, если это им необходимо.  Медицинские учреждения заинтересованы в том, чтобы определять влияние различных заболеваний и лекарств на способность человека управлять автомобилем. Наш продукт может им предоставить такую возможность таким образом, что будет передавать всю информацию о состоянии водителя перед, во время и после приёма тех или иных препаратов или перед, во время и после пребывания водителя в состоянии заболевания. |
| 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 высокий, так как в Российской Федерации много автосалонов, автомобилистов, транспортных, логистических, страховых компаний, автопроизводителей, служб такси и каршеринга, организаций, занимающихся безопасностью дорожного движения, а также медицинских учреждений и автошкол, готовых приобрести наш продукт. Также стоит учитывать, что рынок подобных систем постоянно растет, так как безопасность на дорогах становится все более актуальной проблемой.  Оценка доли рынка зависит от множества факторов, но начальная цель – завоевать не менее 10% рынка в течение первых трёх лет. Масштабирование бизнеса систем мониторинга состояния водителя возможно за счёт разработки эффективной стратегии маркетинга и продаж, постоянного совершенствования и обновления системы, сотрудничества с автопроизводителями и страховыми компаниями и т.д., расширения географии присутствия и развития системы как услуги.  Нужно сказать, что благодаря автоматизации и использованию ИИ для анализа данных можно снизить трудозатраты. Экономия на этих операциях сможет компенсировать стоимость внедрения и использования нашей системы, что обеспечит высокую рентабельность для бизнеса. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ этапа** | **Название этапа** | **Даты** | **Коментарии** |
| **1** | Разработка алгоритмов и методов для определения состояния водителя. | 01.11.23г. – 01.12.23г. | - |
| **2** | Создание системы датчиков, которые будут собирать информацию о водителе. Параллельная работа по заключению партнёрских соглашений и привлечению инвестиций для масштабирования проекта. | 01.12.23г. – 01.02.23г. | - |
| **3** | Разработка программного обеспечения для анализа данных и определения состояния водителя. | 01.02.23г. – 01.03.23г. | - |
| **4** | Интеграция системы мониторинга в автомобиль. | 01.03.23г. – 01.04.23г. | - |
| **5** | Проведение испытаний и доработка системы. | 01.04.23г. – 20.04.23г. | - |
| **6** | Создание и увеличение клиентской базы, разработка дополнительных функциональных возможностей системы. | 20.04.23г. – 01.06.23г. | - |

**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 |  |  |  |
|  |  |  |  |