Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| <https://pt.2035.university/project/dron-konstruktor-dla-detej> *(ссылка на проект)* | *20.10.2023 (дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Севастопольский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **ИНН / КПП: 7705043493 / 920143001****Количество учредителей: 1****Дата регистрации: 09.01.2003** |
| Регион ВУЗа  | **Севастопольский филиал** |
| Наименование акселерационной программы  | **HIVE AERO** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Дрон-конструктор для детей |
| **2** | **Тема стартап-проекта\****Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | Создание дрона-конструктора для детей |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Сквозные технологии |
| **4** | **Рынок НТИ** | AERONET  |
| **5** | **Сквозные технологии**  | 3D прототипированиеАддитивные технологииТехнологии моделирование и разработки материалов с заданными свойствамиПечать на 3D принтере |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U1422967- Leader ID 4920285- ФИО Шевченко Аделина Тарасовна - телефон +79787310569- почта businkababochina1@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 | *U1422967* | *4920285* | Шевченко Аделина Тарасовна | Лидер | 89787310569businkababochina1@gmail.com | Представление проекта передаудиторией, взаимодействиесо всеми членами команды,распределение ролей,контроль выполнениядедлайнов | СФ РЭУим.Г.В.Плеханова,студентка 2 курсапо направлению«Экономика»группы Э-21/22Д |
| 2 | *U1422936* | *4920195* | Пивоварова Мария Юрьевна | Участник  | 89780952036piwaroa@yandex.ru | Общение с членами команды,выявление проблем и отчет обэтом лидеру, помощь ворганизации | СФ РЭУим.Г.В.Плеханова,студентка 2 курсапо направлению«Экономика»группы Э-21/22Д |
| 3 | *U1422905* | *4920119* | Радько София Андреевна | Участник | 89783144791  | Осуществлениеэкономическогопланирования, выявление ииспользование резервовпроизводства | СФ РЭУим.Г.В.Плеханова,студентка 2 курсапо направлению«Экономика»группы Э-21/22Д |

 |
|  | 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* | В наше время дроны становятся всё более популярными и применяются различными отраслями, такими как торговля, сельское хозяйство, логистика, оборона и так далее. Конструирование дронов является полезным и востребованным направлением дополнительного образования для детей дошкольного возраста. Дрон-конструктор будет способствовать развитию технических навыков детей, а также стимулировать интерес к инновационным технологиям и решению нестандартных задач. Реалистичные прототипы дронов позволят детям почувствовать себя настоящими инженерами и окунуться в атмосферу дроностроения. В целом, идея создания доступных радиоуправляемых дронов для детей является перспективным и инновационным решением, которое может способствовать повышению интереса детей к науке, инженерии и математики, что в будущем приведёт к развитию сферы беспилотных авиационных систем и подготовке квалифицированных специалистов в данной области.  |
|  | **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* | Детский конструктор-дрон на управлении с мобильного приложения. |
| 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* | Наш пользователь, ребенок младшего или среднего школьного возраста, хочет проводить своё свободное время с пользой, чтобы это было весело, увлекательно и познавательно одновременно, но не может, потому что на рынке недостаток игрушек инженерного направления, таких как дрон-конструктор для детей. Существующие решения, такие как обычные конструкторы, имеют существенный недостаток: они не стимулируют интерес к инновационным технологиям и решению нестандартных задач.Продавцы различных игрушек, в свою очередь, хотят легко создавать продукт, не дополняя обычные игрушки для интеллектуального развития ребенка в инженерии, и это противоречит основной цели нашего пользователя, потому что он хочет развиваться и получать пользу от любимого занятия. |
| 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 потребители - дети дошкольного возраста (3-7 лет), заинтересованные в развитии технических знаний; отрасль бизнеса - сфера образования; географическое положение - г. Севастополь.**B2C** |
| 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* | Конструктор будет реализован при помощи изначального 3D моделирования, затем детали будут напечатаны на 3D принтере.1. Размеры: Дрон должен быть достаточно малого размера, чтобы егобыло легко держать и управлять им. Обычно это дроны с диаметром от 10до 20 см.2. Материал: для дрона-конструктора рекомендуется использовать легкиеи прочные материалы, такие как пластик. Он должен быть безопасным длядетей и устойчивым к механическим повреждениям.3. Управление: Дрон должен иметь простую систему управления,понятную для детей. Часто используется беспроводное управление спомощью пульта дистанционного управления или специальногоприложения на смартфоне или планшете.4. Двигатель: Дрон должен быть оснащен электрическим двигателем,который обеспечивает достаточную мощность для полета, но при этомбезопасный для детей. Обычно используются бесщеточные моторы.5. Батарея: Дрон должен иметь встроенную аккумуляторную батарею снебольшой емкостью, чтобы обеспечить длительность полета в пределахнескольких минут. Батарею можно быстро и легко заряжать.6. Сенсоры и стабилизация: для упрощения полета и обеспечениястабильности в воздухе, дрон может оснащаться некоторыми датчиками исистемами стабилизации, такими как гироскоп и акселерометр.  |
| 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.*  | Ценностное предложение: формирование знаний о счете, форме, пропорции, симметрии, части и целом.Потребительские сегменты: дети от 3 до 7 лет. Каналы сбыта:Интернет-приложения.Детские магазины игрушек.Дошкольные образовательные организации.Потоки поступления доходов: доход от продаж.Ключевые виды деятельности: производство дрона-конструктора для детей.Ключевые ресурсы:Финансовые ресурсыМатериальные ресурсыКлючевые партнёры:Детская студия "РАЗВИВАЙКА"Магазин «Игрушкино»Магазин «Детский мир»**Структура издержек:** деньги на закупку материалов, на аренду помещения, на содержание команды, на маркетинг продажи. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Дроны-зажимы с Aliexpress
2. Детские дроны QMAN MineCity
3. Конструктор-дрон Lego
4. Аналоги с Wildberries - Kidplay
5. Конструктор из сахарного тростника
 |
| 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* | Для детей младшего и среднего школьного возраста, которые хотят почувствовать себя настоящими инженерами и окунуться в атмосферу дроностроения, наш дрон-конструктор будет способствовать развитию технических навыков, повышению интереса к науке и инженерии. В отличие от аналогичных товаров, наш дрон-конструктор будет лучше тем, что он будет изготовлен из растительного пластика, который получают из сахарного тростника (ведь он экологически дружелюбный материал, лёгкий и прочный), а также иметь многофункциональное мобильное приложение. |
| 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* | Одна из основных проблем, которая мешает развитию дроностроения, — нехватка грамотных и профессиональных специалистов. Наш конструктор поможет заинтересовать, как можно больше школьников, что в будущем приведёт к увеличению количества кадров в этой области.Наш дрон-конструктор будет лучше тем, что он будет изготовлен из растительного пластика, который получают из сахарного тростника, а также иметь многофункциональное мобильное приложение.Самостоятельная печать на 3D принтере производителем облегчает и ускоряет процесс создания конструктора, повышая его мобильность и удешевляя процесс создания. |
|  | **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* | 1. Размеры: Дрон должен быть достаточно малого размера, чтобы егобыло легко держать и управлять им. Обычно это дроны с диаметром от 10до 20 см.2. Материал: для дрона-конструктора рекомендуется использовать легкиеи прочные материалы, такие как пластик. Он должен быть безопасным длядетей и устойчивым к механическим повреждениям.3. Управление: Дрон должен иметь простую систему управления,понятную для детей. Часто используется беспроводное управление спомощью пульта дистанционного управления или специальногоприложения на смартфоне или планшете.4. Двигатель: Дрон должен быть оснащен электрическим двигателем,который обеспечивает достаточную мощность для полета, но при этомбезопасный для детей. Обычно используются бесщеточные моторы.5. Батарея: Дрон должен иметь встроенную аккумуляторную батарею снебольшой емкостью, чтобы обеспечить длительность полета в пределахнескольких минут. Батарею можно быстро и легко заряжать.6. Сенсоры и стабилизация: для упрощения полета и обеспечениястабильности в воздухе, дрон может оснащаться некоторыми датчиками и системами стабилизации, такими как гироскоп и акселерометр.  |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Внутренние процессы организации бизнеса направлены на эффективное управление процесса обучения, обеспечивая высокий уровень критического мышления детей. Работа направлена на интеграцию и систематизацию накопленных знаний, а также на дополнение и выстраивания целостной картины в сфере.Родители, которые хотят развивать интерес своих детей к науке, технологии и инженерии; образовательные учреждения, такие как школы и колледжи, которые стремятся внедрять STEM (наука, технология, инженерия, математика) в свои учебные программы; лагеря и клубы, ориентированные на технические и научные интересы детей; индивидуальные покупатели, которые заинтересованы в приобретении дронов-конструкторов как нового и увлекательного хобби; детские магазины и игрушечные компании, которые предлагают выбор товаров для развития технического мышления детей. Цель основателей заключается в создании успешного и инновационного бизнеса, способного эффективно конкурировать на рынке образовательных школ , обеспечивая достойный уровень подготовки юных специалистов. |
| 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. Актуальность: Развитие творческого мышления, программирование и робототехника, познавательные возможности, развитие навыков сотрудничества и коммуникации, игровой и развлекательный аспект.2. Легкость производства.3. Связь: появится мгновенная связь между ребенком и родителем, что позволит наладить отношения и быстро обучить ребенка сборке конструктора.4. Низкая цена. |
| 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* | Конструктор будет реализован при помощи изначального 3D моделирования, затем детали будут напечатаны на 3D принтере.Разрабатывается приложение для управления дроном. |
| 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 1 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект полностью соответствует Научно-техническим приоритетам РЭУ имени Г.В. Плеханова, а также приоритетным направлениям в сфере образования РФ. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Интернет: возможность рекламы в Интернете.СМИ: газеты, ТВ, логотипы – это все приведет к большему охвату потребителей.Рекламные кампании: все элементы взаимосвязаны и нацелены на достижения одних и тех же результатов- привлечения наибольшей аудитории.Реклама у интернет блогеров- кумиров детей в возрасте 3-7. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | – Образовательные учреждения робототехнической направленности.– Проведение мастер-классов и семинаров: Организация мероприятий, на которых можно будет продемонстрировать возможности аэрообразования и привлечь новых клиентов.– Сборка в домашних условиях. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Наш пользователь, ребенок дошкольного возраста, хочет проводить своё свободное время с пользой, чтобы это было весело, увлекательно и познавательно одновременно, но не может, потому что на рынке недостаток игрушек инженерного направления, таких как дрон-конструктор для детей. Существующие решения, такие как обычные конструкторы, имеют существенный недостаток: они не стимулируют интерес к инновационным технологиям и решению нестандартных задач.Продавцы различных игрушек, в свою очередь, хотят легко создавать продукт, не дополняя обычные игрушки для интеллектуального развития ребенка в инженерии, и это противоречит основной цели нашего пользователя, потому что он хочет развиваться и получать пользу от любимого занятия. |
| 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* | Для детей младшего и среднего школьного возраста, которые хотят почувствовать себя настоящими инженерами и окунуться в атмосферу дроностроения, наш дрон-конструктор будет способствовать развитию технических навыков, повышению интереса к науке и инженерии. В отличие от аналогичных товаров, наш дрон-конструктор будет лучше тем, что он будет изготовлен из растительного пластика, который получают из сахарного тростника, а также иметь многофункциональное мобильное приложение. |
| 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 - это, родители, которые заинтересованы в том, чтобы их ребёнок имел уникальные возможности для изучения жизни с разных сторон, которые способны повысить его интерес к учебе и эффективность образовательного процесса.Ребенок также будет просить родителей купить дрон-конструктор из-за яркого привлекательного дизайна. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема будет решена посредством продажи дронов-конструкторов на широкую аудиторию. |
| 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.* | Нет прямых конкурентов.Приблизительная выручка за год – 17 111 748 рублейОжидаемая чистая прибыль за год – 8 233 181 рублейОжидаемая рентабельность: 48,1% |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап | План | Срок |
| 1 | Сформулирована идея проекта | Октябрь, 2023 |
| 2 | Аналитика рынка | Ноябрь, 2023 |
| 4 | Поиск партнеров | Декабрь, 2023 - январь, 2024 |
| 5 | Разработка модели дрона | Январь, 2024 |
| 6 | Создание логотипа и символики бренда | Январь, 2024 |
| 7 | Создание приложения | Январь, 2024 |
| 8 | Закупка оборудования и деталей | Январь – февраль, 2024 |
| 9 | Дизайн и печать упаковки  | Январь, 2024 |
| 10 | Упаковка товара | С февраля, 2024 |
| 11 | Продажи на маркетплейсах и в розничных сетях | С февраля, 2024 |
| 12 | Анализ продаж | С марта, 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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |