Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) |  «Российский экономический университет имени  Г. В. Плеханова» К р а с н о д а р с к и й ф и л и а л Р Э У и м. Г. В. П л е х а н о в а |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  | Краснодаркий край |
| Наименование акселерационной программы  | IT |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | CareCard |
| **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.* | Приложение «CareCard» - с заботой о здоровье |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Компьютерное моделирование наноматериалов, наноустройств и нанотехнологий.Нано-, био-, информационные, когнитивные технологии.Технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний. |
| **4** | **Рынок НТИ** | autonet ;technet . |
| **5** | **Сквозные технологии**  |  |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - U1428483- id4929096- Рыжова Анастасия Александровна- 89676729844- Nastasya.storozhenko@indox.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 | U1428483 | id4929096 | Рыжова Анастасия Александровна | Лидер | 89676729844Nastasya.storozhenko@indox.ru | - | - |
| 2 | U699975 | id2621561 | Цаплина Валерия Валерьевна | Помощник | 89673067914lera.tsaplina@indox.ru | - | - |
| 3 | U1432716 | id4034488 | Некрасов Никита Алексеевич | Помощник | 89220492794nikita.donschk@gmail.com | - | - |
| 4 | U727032 |  | Ермакова Юлия Сергеевна | Трекер | 89628723603ermakova.u.s.kfrea@mail.ru | Заместитель директора Краснодарского филиала РЭУ Г.В. Плеханова | - |
| 5 | U486682 |  | Петровский Дмитрий Анатольевич | Наставник | 89180715107dimkapetrovskiy@yandex.ru | Специалист отдела информатизации Краснодарского филиала РЭУ 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* | Цель: создание электронной медицинской картыЗадачи: 1) разработка приложения "CareCard" для удобной и быстрой работы сотрудников медицинских учреждения и обслуживания пациентов2) разработка робота-помощника, помогающего ориентироваться в приложении, а также отвечающего на вопросы пользователейОжидаемые результаты: внедрение приложения в медицинские учреждения РФПотенциальные потребительские сегменты: Министерство здравоохранения Российской Федерации и территориальные органы и подведомственные учреждения, государственные и частые компании медицинской отрасли |
|  | **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* | Программа по ведению учета здоровья пациентов, позволяющая уйти от бумажных медицинских карт, с использованием искусственного интеллекта. |
| 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* | Решается проблема получения медицинских карт и информации о здоровье, путём электрификации их получения, путём перехода в онлайн и сбора информации в медицинских учреждениях, к которым прикреплён пользователь. Информация собирается и консолидируется в удобные категории. Также присутствует функция записи к врачу, в любое удобное или ближайшее медицинское учреждение |
| 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.)* | Сектор рынка В2G,. Министерство здравоохранения Российской Федерации и территориальные органы и подведомственные учреждения, государственные и частые компании медицинской отрасли. Сектор рынка B2C. Граждане РФ, пациенты медицинских учреждений любого возраста и проживающие на территории РФ. |
| 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* | Проект создается с помощью веб-приложения, которое будет использоваться как для программного обеспечения (ПК), так и для телефонов.ПК (Personal Computer) - это персональный компьютер, который представляет собой самостоятельную систему обработки информации. Он состоит из аппаратных и программных компонентов, таких как процессор, оперативная память, жесткий диск, монитор, клавиатура и мышь. ПК может выполнять различные задачи, включая обработку текстовых документов, просмотр видео, игры, интернет-серфинг и многое другое. ПК работает на операционной системе, такой как Windows или macOS, и может быть подключен к интернету для доступа к веб-приложениям и другим онлайн-сервисам.Web-приложение - это программное обеспечение, которое разрабатывается для работы через интернет и доступно пользователю через веб-браузер. Оно может предоставлять различные функции и возможности, такие как взаимодействие с базой данных, обработка данных, отображение информации, взаимодействие с другими пользователями и т. д. Веб-приложения могут быть использованы для различных целей, включая электронную коммерцию, социальные сети, онлайн-банкинг, управление проектами и многое другое.Web-приложение будет создано на основе следующих технологий:1. HTML, CSS и JavaScript: основные языки для создания пользовательского интерфейса и взаимодействия с пользователем веб-приложения.2. Базы данных: для хранения и управления медицинскими данными, такими как информация о пациентах, история болезни, результаты анализов и т.д.3. Серверные технологии: для обработки запросов от пользователей и выполнения бизнес-логики приложения. 4. Безопасность: в медицинских веб-приложениях особое внимание уделяется безопасности данных пациентов. Для этого могут использоваться различные методы шифрования, аутентификации и авторизации.6. Интеграция с другими системами: медицинские веб-приложения могут интегрироваться с другими системами, такими как электронные медицинские записи (EMR), системы управления больницами (HMS) и другие медицинские устройства. |
| 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. Создание юридического лица. (ООО «КейрКард»).2. Доработка до состояния коммерческого продукта программы по ведению электронной карточки пациентов3. Получение патента.4. Организация службы поддержки и обслуживания В качестве способа привлечения финансовых ресурсов планируется участие в мероприятиях, направленных на разработку и поддержку Стартап-проектов (Акселератор). В качестве основного канала продвижения планируется участие в государственных и муниципальных торгах, прямое предложение программы Министерству Здравоохранения РФ, территориальным органам и подведомственным учреждениям, распространение рекламы среди потенциальных клиентов |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | ЕМИАС, Здоровье петербуржца, приложение «Major Clinic», приложение «Медицинская карта», приложение «Mestroy: Мое здоровье, анализы» |
| 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* | 1. Легкость доступа к медицинской информации: Медицинская карта предоставляет возможность быстрого и удобного доступа к всей необходимой информации о здоровье пациента, включая медицинскую историю, результаты анализов, диагнозы, назначения врачей и другие данные. Это позволяет упростить процесс обслуживания и диагностики пациента, а также сократить время ожидания результатов.2. Улучшение качества медицинской помощи: Медицинская карта позволяет врачам иметь полную и точную информацию о пациенте, что способствует более эффективной диагностике и лечению. Врачи могут быстро получить доступ к предыдущим записям, исследованиям и рекомендациям, что помогает избежать ошибок и повторных обследований.3. Безопасность и конфиденциальность данных: Медицинская карта обеспечивает защиту персональных данных пациента и предоставляет контроль над доступом к ним. Это гарантирует конфиденциальность медицинской информации и защиту от несанкционированного использования.4. Удобство и эффективность: Медицинская карта позволяет пациентам быстро записаться на прием, получить результаты анализов и рецепты, а также связаться с врачом через онлайн-консультации или чаты. Это сокращает время ожидания и упрощает взаимодействие с медицинским персоналом.5. Интеграция с другими системами здравоохранения: Медицинская карта может быть интегрирована с другими системами здравоохранения, такими как электронные рецепты, системы страхования и лабораторные базы данных. Это позволяет улучшить координацию и обмен информацией между различными медицинскими учреждениями.В целом, ценностное предложение медицинской карты заключается в улучшении доступа к медицинской информации, повышении качества медицинской помощи, обеспечении безопасности данных и повышении удобства для пациентов и врачей. |
| 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* | Работа без расширения штата: возможность обучения уже работающих сотрудников функционалу приложения. Простота в использовании: приложения для телефона с минималистичным и удобным интерфейсом.Появится возможность уйти от бюрократии, что поможет сохранить природу, а также сдать все бумажные карты на переработку.Электронная медицинская карта содержит печатный текст, что помогает пациентам быстрее разобраться в инструкциях врача.Электронная медицинская карточка всегда рядом, то есть теперь в любой момент можно посмотреть прошлые заключения врачей, результаты анализов и т.д.Данная инновация сократить очереди в регистратуре.Наш проект направлен на сотрудничество как с государственными организациями, что позволяет охватить большую часть населения страны.  |
|  | **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. Электронное хранение данных: Медицинская карта может быть представлена в виде электронного документа, который легко доступен и хранится в цифровом формате. Это позволяет быстро и удобно обновлять и передавать информацию о пациенте.2. Защита данных: Медицинская карта должна обеспечивать высокий уровень защиты данных пациента. Это может включать шифрование информации, использование паролей и других методов аутентификации, а также физическую защиту серверов хранения данных.3. Интеграция с системами здравоохранения: Медицинская карта должна быть совместима и интегрирована с другими системами здравоохранения, такими как системы электронных рецептов, базы данных лабораторий и системы страхования. Это позволяет обмениваться информацией между различными медицинскими учреждениями и повышает эффективность обслуживания пациента.4. Мобильная доступность: Медицинская карта должна быть доступна через мобильные устройства, такие как смартфоны и планшеты. Это позволяет пациентам и врачам получать доступ к информации о здоровье в любое время и в любом месте5. Интероперабельность: Медицинская карта должна быть совместима с различными системами и форматами данных, чтобы обеспечить обмен информацией между различными медицинскими учреждениями и специалистами.Обоснование соответствия идеи медицинской карты тематическому направлению (лоту) заключается в том, что медицинская карта является неотъемлемой частью современной медицинской практики и имеет целью улучшить качество и доступность медицинской помощи. Она соответствует направлению "медицинские технологии" и вносит значительный вклад в развитие сферы здравоохранения. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:1. Планирование и управление проектом: Необходимо разработать план проекта, определить роли и ответственности команды, установить сроки выполнения задач и контролировать прогресс работы.2. Разработка команды: Необходимо найти и нанять квалифицированных специалистов, таких как программисты, дизайнеры, тестировщики и аналитики, для создания и поддержки медицинской карты.3. Установление партнерских отношений: Важно установить партнерские отношения с медицинскими учреждениями, лабораториями и страховыми компаниями, чтобы обеспечить интеграцию и обмен информацией.Производственные параметры:1. Разработка и тестирование: Необходимо разработать программное обеспечение для медицинской карты, включая интерфейс пользователя, базу данных и систему защиты данных. После этого необходимо провести тестирование, чтобы обнаружить и исправить ошибки и проблемы.2. Развитие и поддержка: После запуска медицинской карты необходимо продолжать ее развитие и поддержку, включая добавление новых функций и исправление ошибок.Финансовые параметры:1. Финансирование проекта: Необходимо определить источники финансирования проекта, такие как инвестиции, гранты или кредиты.2. Бизнес-модель: Необходимо разработать бизнес-модель, которая позволит получать доходы от использования медицинской карты, например, через платные подписки или комиссии за обмен информацией.3. Расходы и доходы: Необходимо оценить расходы на разработку, тестирование, маркетинг и поддержку медицинской карты, а также оценить потенциальные доходы от ее использования.4. Определение цены: Необходимо определить цену, по которой медицинская карта будет предлагаться пользователям или медицинским учреждениям.5. Финансовый анализ: Необходимо провести финансовый анализ, чтобы оценить рентабельность проекта и его потенциал для прибыли. |
| 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.)* | Технические преимущества:1. Оперативное получение информации о состоянии здоровья и иная информация в реальном времени.
2. Портативность, позволяющая иметь всегда при себе все данные медицинского обследования.
3. Возможность установления времени для принятия препарата.
4. Возможность быстро через виртуального помощника узнать интересующую информацию.
5. Возможность вызвать врача на дом и следить за тем, когда скорая помощь прибудет к пациенту.
6. Возможность быстро сформировать различные справки после сдачи всех необходимых анализов на которых будет проставляться автоматически электронная подпись и печать всех врачей.
 |
| 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 виде продукта мы предлагаем web-приложения для компьютеров и телефонов, которое позволит сотрудникам медицинских учреждений уйти от бумажных носителей, что значительно облегчит их работу. Главное достоинство нашего продукта – сотрудничество с государственными больницами, что сразу поможет сделать приложение популярным среди населения. Приложение помогает достичь высокого современного развития государственных больниц, что поможет повысить их статус у граждан. |
| 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* | Проект находится на стадии разработки. Ведётся работа по разработке web-приложения. В процессе разработки организационный, производственный и финансовый план деятельности. Для дальнейшего развития стартаппроекта необходима грантовая инвестиционная поддержка. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект соответствует Плану реализации государственной программы Краснодарского края «Развитие здравоохранения» на 2023 год, а именно 7 подпрограмме «Модернизация первичного звена здравоохранения Краснодарского края |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | В качестве основного канала продвижения планируется распространение рекламы среди потенциальных клиентов (Министерство Здравоохранения РФ и территориальные органы и подведомственные учреждения, государственные и частые компании медицинкой отрасли |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | В качестве каналов сбыта продукта планируется использовать и развивать собственное веб-приложение для телефонов и компьютеров. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | В современной России, достаточно тяжело получить медицинскую карту с санитарным минимумом под определенную профессию, требующую данную карту. Сейчас это длительный и довольно затратный процесс. Также как и со справками, которые нужны для поступления в учебные заведения. Путь их получения выглядит так: Оформление – получение – прохождения врачей (зачастую они находятся в различных учреждениях) – прохождение теста – заключение. |
| 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* | Решается проблема скорости и удобства получения продуктов медицинских учреждений. |
| 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)*  | Web-приложение удобно для пользователей любых устройств, для держателя проблемы – основной проблемой, как раз и является удобство. За счет этого на потенциальном рынке конкуренции наш продукт будет выделяться мобильностью, а также простотой использования, соответственно, держателю проблемы будет предоставлена возможность и путь решения, куда проще, чем делать это самостоятельно. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Главная решаемая проблема – скорость получения мед. Карт, справок и приемов у врача. В нашем Web-приложении используется удобный робот-помощник, который является проводником в приложении и выявляет проблему. Также, быстрое нахождение ближайших мед. учреждений, направленных на решение определенных проблем. Вся информация о полученных справках и данных в них будет оставаться в приложении, соответственно, можно использовать в любой момент. |
| 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.* | На данный момент все потенциальные конкуренты используют другие сервисы, либо системы. Также они используются исключительно в региональном рынке Москвы и Московской области. Мы в свою очередь, предлагаем Веб-приложение, с потенциалом выхода на всероссийский рынок и электрификации некоторых сегментов мед. учреждений. Для решения проблем очередей и долгого приема. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | . Конец формыНазвание этапа  | Даты | Комментарий |
|  | Появление идеи создания стартапа | Сентябрь 2023 | Определение важных потребностей общества |
|  | Анализ рынка и определение функционала приложение | Сентябрь 2023 | Анализ существующих электронных медицинских карт и определение их содержания и недостатков |
|  | Разработка паспорта проекта  | Сентябрь-октябрь 2023 | Обсуждение и заполнение паспорта с создателями  |
|  | Привлечение штата разработчиков web-приложения  | Октябрь-Ноябрь 2023 | Требуются средства для их привлечения |
|  | Привлечение дизайнеров для разработки интерфейса приложение  | Ноябрь-декабрь 2023  | Требуются средства для их привлечения  |
|  | Тестирование MVP | Январь-Февраль 2024 | Определение недоработок приложения  |
|  | Устранение ошибок и проблем | Март 2024 | Доработка приложения  |
|  | Выход на рынок  | Апрель 2024 |  |
|  | Продажа проекта | Май 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |