

## ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

\_\_\_\_\_ (ссылка на проект)

\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

Наименование акселерационной программы	Т-шейп
Дата заключения и номер Договора	№70-2023-000732 от «12» июля 2023г
Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП)	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ", ИНН 6165033136

### КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	<b>Название стартап-проекта*</b>	TRAcV
2	<b>Тема стартап-проекта*</b>  <i>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.</i>	Инфраструктура пространственных данных
3	<b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b>	<u>Технологии искусственного интеллекта</u>
4	<b>Рынок НТИ</b>	“Туризм и отдых”; “Инфраструктура пространственных данных”
5	<b>Сквозные технологии</b>	Большие данные и аналитика; Облачные технологии

### ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	<b>Лидер стартап-проекта*</b>	- U1750479 - 4327425 - Семилетова Екатерина -89624597381 - <a href="mailto:semiletovaeaterina593@gmail.com">semiletovaeaterina593@gmail.com</a>						
7	<b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b>							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)

1	U1753095	4655237	Сухоносов Денис Романович	Разработчик web-приложения , экономист	+79952899792 suhonov.dr@gs.donstu.ru	Студент	Опыт в разработке сайтов на платформе tilda.cc
2	U1756006	4967761	Шулика Захар Александрович	Сбор информации , Аналитик данных, оформление презентации	+79189923655 shulika.za@gs.donstu.ru	Студент	Опыт в аналитике данных, сбор информации и работа с таблицами excel
3	U1756015	3095704	Мерзликін Андрей Валерьевич	Сбор информации , анализ целевой аудитории, спикер	89188890147 merzlikin.av@gs.donstu.ru	Студент	Опыт в анализе информации и в публичных выступлениях
4	U1753483	4392644	Басова Дарья Алексеевна	Сбор информации , оформление презентации , анализ данных и их сортировка	89897251363 basova.da@gs.donstu.ru	Студент	Опыт в аналитике данных, сбор информации и работа с таблицами excel
5	U1753482	4967525	Горшколепов Ярослав Викторович	Сбор информации , оформление модели остервальдера, помощь в создании паспорта проекта	89064963010 gorshkolepov.yv@gs.donstu.ru	Студент	Опыт в аналитике данных, сбор информации и работа с таблицами excel
6	U483630	2138061	Зайцев Егор Иванович	Сбор информации, анализ конкурентов, рынка и целевой аудитории.	+79885214314 zajcev.ei@gs.donstu.ru	Студент, Специалист 3 категории и Тинькофф Мобайл	Опыт в анализе и аналитике данных, разработке веб-сайтов и спикинге.

## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p><b>Аннотация проекта*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>Разработанное мобильное приложение позволяет пользователям легко и быстро находить места для отдыха, основываясь на их предпочтениях и местоположении. Сайт предоставляет широкий спектр фильтров для поиска, а также использует технологии искусственного интеллекта для анализа данных и предоставления персонализированных рекомендаций.</p>
<b>Базовая бизнес-идея</b>		
9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b></p>	<p>Сайт со множеством фильтров и полной информацией для поиска новых мест отдыха, встреч, бизнеса и путешествий.</p>
	<p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b></p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Проблема, решаемая приложением, заключается в упрощении и ускорении процесса поиска места для отдыха путем предоставления пользователю всей необходимой информации.</p>
11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></p> <p><i>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.)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Семьи, ищущие место для проведения выходных или отпуска.</li> <li>– Корпоративные клиенты, желающие организовать корпоративное мероприятие или тимбилдинг.</li> <li>– Любители активного отдыха, такие как туристы, альпинисты, велосипедисты и т.д., которым нужно место для ночлега или отдыха после дня активности.</li> </ul>
12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Анализ больших данных и аналитика - процессы сбора, обработки, анализа и интерпретации больших объемов данных с целью извлечения полезной информации и принятия обоснованных решений</p>
13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p><i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в</i></p>	

	<i>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.</i>	
1 4	<b>Основные конкуренты*</b>  <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i>	Foursqar; Swarm; Яндекс; 2ГИС; Google Карты
1 5	<b>Ценностное предложение*</b>	Помогает пользователям быстро и эффективно находить подходящие места для отдыха на основе их предпочтений и местоположения, а также предоставляет
	<i>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</i>	персонализированные рекомендации с помощью технологий искусственного интеллекта.
1 6	<b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих промышленных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</b>  <i>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</i>	– Наличие широкого спектра фильтров для поиска мест отдыха, позволяющих пользователям находить заведения, удовлетворяющие их запросы. – Возможность хранения и обработки данных в облаке, обеспечивающая масштабируемость и доступность данных для пользователей. – Интеграция с другими приложениями и сервисами, такими как блокчейн и интернет вещей, для обеспечения безопасности данных и контроля
<b>Характеристика будущего продукта</b>		
1 7	<b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b>  <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i>	Удобный интерфейс Широкий спектр фильтров Отзывы и рейтинги Регулярное обновление бвзы данных Поддержка клиентов
1 8	<b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b>  <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания</i>	<b>Организационные аспекты:</b> Структура компании, персонал, технологии и разработка <b>Производственные аспекты:</b> Модерация контента, система обратной связи, веб-

	<p><i>внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>платформа  <b>Финансовые аспекты:</b>          Модель монетизации, бюджет и финансовое планирование</p>
<p>1 9</p>	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами</i></p>	<p><b>Качественные конкурентные преимущества:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Обширная база данных:</b>              Ваш сайт предоставляет самую полную и актуальную информацию о различных местах, объединяя данные о местах отдыха, встреч, бизнес-мероприятиях и путешествиях.</li> <li>2. <b>Множество фильтров:</b></li> </ol>
	<p><i>(сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	<p>Широкий спектр фильтров обеспечивает пользователям точный и быстрый поиск, что отличает ваш сервис от конкурентов с более ограниченными возможностями фильтрации.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. <b>Пользовательский опыт:</b>              Интуитивно понятный дизайн и легкая навигация сделают ваш сайт более привлекательным для пользователей, обеспечивая приятный пользовательский опыт.</li> </ol> <p><b>Количественные конкурентные преимущества:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Объем данных:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• У вас может быть более обширная база данных о местах и событиях, что обеспечивает более полный охват разнообразных предложений.</li> </ul> </li> <li>2. <b>Скорость поиска:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Благодаря эффективным алгоритмам и инфраструктуре, ваш сайт может предоставлять более быстрый и эффективный поиск, что особенно важно для пользователей, ценящих свое время.</li> </ul> </li> <li>3. <b>Сотрудничество с партнерами:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Если ваш сайт успешно установит партнерства с различными организациями и предприятиями, это может обеспечить уникальные предложения и скидки для пользователей, отличая ваш продукт от конкурентов.</li> </ul> </li> </ol>
<p>2 0</p>	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение</i></p>	<p><b>Процессы сбора данных:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Сбор данных о местах и событиях:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Технические параметры:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Использование веб-скрейпинга, API и интеграции с внешними источниками данных для получения полной и актуальной информации о различных</li> </ul> </li> </ul> </li> </ol>

*характеристик продукта, обеспечивающих*

местах и событиях.

- Регулярное обновление данных для поддержания их актуальности.

## 2. Интеграция с социальными сетями:

- **Технические параметры:**

- Разработка механизмов для сбора данных из социальных сетей, включая отзывы, фотографии и другие пользовательские контенты.
- Использование API социальных сетей для получения реального времени и интерактивности.

### **Процессы обработки данных:**

## 3. Оптимизация и структуризация данных:

- **Технические параметры:**

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Применение алгоритмов обработки естественного языка (Natural Language Processing - NLP) для анализа текстовых данных и извлечения ключевой информации.</li> <li>• Структурирование данных для обеспечения их удобного хранения и использования.</li> </ul> <p><b>4. Машинное обучение для автоматической модерации:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Технические параметры:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Обучение моделей машинного обучения для автоматической модерации контента, включая выявление нежелательных или вредных материалов.</li> <li>• Непрерывное обновление и улучшение моделей на основе новых данных.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Процессы анализа и интерпретации данных:</b></p> <p><b>5. Разработка алгоритмов фильтрации и рекомендаций:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Технические параметры:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Применение алгоритмов машинного обучения и анализа данных для создания персонализированных рекомендаций пользователям.</li> <li>• Использование алгоритмов коллаборативной фильтрации для предсказания интересов пользователя.</li> </ul> </li> </ul> <p><b>6. Интеграция инструментов аналитики:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Технические параметры:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Интеграция с инструментами аналитики для отслеживания поведения пользователей, популярности контента и эффективности фильтров.</li> <li>• Создание дашбордов и отчетов для облегчения анализа.</li> </ul> </li> </ul>
2 1	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p><i>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</i></p>	
2 2	<p><b>Соответствие проекта научным и(или)</b></p>	

	<p>научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</p>	
<p>2 3</p>	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Социальные сети:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Маркетинговая стратегия:</b> Активная присутствие в социальных сетях, регулярное обновление контента и взаимодействие с аудиторией.</li> <li>• <b>Аргументы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Социальные сети предоставляют широкую аудиторию для продвижения.</li> <li>• Возможность взаимодействия с пользователями через комментарии, лайки и репосты.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>2. <b>Поисковая оптимизация (SEO):</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Маркетинговая стратегия:</b> Оптимизация контента для поисковых систем, использование ключевых слов и ссылочная стратегия.</li> <li>• <b>Аргументы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокая позиция в поисковых результатах привлечет органический трафик.</li> <li>• Долгосрочные результаты в виде устойчивой видимости в поиске.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>3. <b>Контентный маркетинг:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Маркетинговая стратегия:</b> Создание уникального и ценного контента, включая статьи, блоги, инфографику и видео.</li> <li>• <b>Аргументы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Привлечение внимания аудитории с помощью информативного контента.</li> <li>• Установление вашего сайта как эксперта в отрасли.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>4. <b>Email-маркетинг:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Маркетинговая стратегия:</b> Регулярная рассылка информации о новых местах и событиях, специальных предложениях и обновлениях.</li> <li>• <b>Аргументы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямой канал коммуникации с подписчиками.</li> <li>• Возможность персонализации контента и предложений.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>5. <b>Партнерский маркетинг:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Маркетинговая стратегия:</b> Сотрудничество с другими компаниями и организациями для взаимного продвижения.</li> <li>• <b>Аргументы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Расширение аудитории за счет партнерских ресурсов.</li> </ul> </li> </ul> </li> </ol>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Взаимная выгода от обмена трафиком и рекомендациями.</li> </ul> <p><b>6. Реклама в поисковых системах (SEM):</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Маркетинговая стратегия:</b> Закупка рекламы через поисковые системы, такие как Google Ads.</li> <li>• <b>Аргументы:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Быстрый старт и получение трафика.</li> <li>• Гибкость настройки рекламных кампаний и точечное таргетирование.</li> </ul> </li> </ul>
2 4	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p><b>1. Партнерские программы с туристическими агентствами:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Обоснование:</b> Сотрудничество с туристическими агентствами может расширить аудиторию и обеспечить доступ к целевым сегментам, которые могут быть заинтересованы в поиске новых мест и мероприятий.</li> </ul> <p><b>2. Мобильные приложения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Обоснование:</b> Если ваша целевая аудитория активно использует мобильные устройства, мобильные приложения могут стать эффективным каналом сбыта, обеспечивая удобный доступ к информации в любое время.</li> </ul> <p><b>3. Рекламные партнерства:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Обоснование:</b> Сотрудничество с различными рекламными партнерами, такими как туристические журналы, блоггеры и онлайн-платформы, может помочь увеличить видимость вашего продукта.</li> </ul> <p><b>4. Интеграция с онлайн-бронированием и сервисами по продаже билетов:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Обоснование:</b> Предоставление возможности прямого бронирования и покупки билетов через ваш сайт может повысить удобство использования и привлечь тех, кто ищет мгновенные решения.</li> </ul>
<p><b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b></p>		
2 5	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>В современном мире людям часто требуется отдых, прогулки и приятное времяпровождение, и, конечно же, всем хочется быстро и просто находить места, соответствующие их требованиям. Однако на данный момент все платформы, на которых есть хоть какая-то информация о местах для посещения, содержат неполную и неактуальную информацию. Также всего на нескольких платформах имеется грамотная система фильтрации, что усложняет поиск мест, особенно когда человек четко не знает, чего хочет.</p>

2 6	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Разработанное мобильное приложение решает проблему быстрого и удобного поиска мест для отдыха. Оно предоставляет пользователям широкий спектр фильтров, которые позволяют им найти место, соответствующее их предпочтениям и возможностям. Кроме того, приложение использует технологии искусственного интеллекта для анализа данных и предоставления персонализированных рекомендаций, что делает его еще более удобным для пользователей. Отзывы и оценки других пользователей также являются важной частью приложения, поскольку они помогают другим пользователям принять более обоснованное решение о том, куда идти.</p>
2 7	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Разработанное мобильное приложение, предназначенное для поиска и изучения мест для отдыха, имеет прямую взаимосвязь с потенциальными пользователями. В современном мире, люди часто ищут места для отдыха и проведения досуга, и хотят делать это быстро и удобно. Приложение учитывает предпочтения и местоположение пользователя, предлагая ему подходящие варианты на основе широкого спектра фильтров и технологий искусственного интеллекта. Таким образом, приложение решает актуальную проблему поиска и выбора места для отдыха для своих пользователей.</p>
2 8	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Мы создадим сайт и приложение в которые будет внедрен широкий спектр фильтров, что поможет пользователям систематизировать все места отдыха и быстрее выбирать куда пойти. Так же на платформе будет максимальное количество информации о месте, для облегчения поиска и выбора.</p>
2 9	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Обоснование сегмента рынка: Разработанное мобильное приложение для поиска мест отдыха нацелено на широкую аудиторию пользователей, ищущих места для отдыха в соответствии со своими предпочтениями и местоположением. Потенциальная доля рынка может быть значительной, учитывая высокую потребность в подобных сервисах в современном мире. Возможности масштабирования: Приложение может быть легко масштабировано для работы с большим количеством данных и пользователей. Благодаря использованию технологий искусственного интеллекта, приложение может предоставлять более точные и персонализированные рекомендации по мере увеличения объема данных. Информация о приложении: Разработанное мобильное приложение предоставляет пользователям удобство и эффективность в поиске мест для отдыха. Оно предлагает широкий спектр фильтров для настройки поиска и использует технологии искусственного интеллекта для предоставления персонализированных рекомендаций на основе предпочтений и текущего местоположения пользователя. Отзывы пользователей и рейтинги также доступны, чтобы помочь другим пользователям в выборе места.</p>

## ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

## ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ (<a href="https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php">https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php</a> )</p>	
<b>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</b> <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	
<p>Коллектив (<i>характеристика будущего предприятия</i>)</p> <p><i>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</i></p> <p>Техническое оснащение <i>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.</i></p>	
<p>Партнеры (поставщики, продавцы)</p> <p><i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	
<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах)</p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше</i></p>	

представление о том, как может быть осуществлено	
Доходы (в рублях)  <i>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.</i>	
Расходы (в рублях)  <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i>	
Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	
<b>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</b>	
Коллектив	
Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА</b> <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i>	
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

<b><u>Платформа НТИ</u></b>	
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»:	
<b>ДОПОЛНИТЕЛЬНО</b>	
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			
...			

Заказчик:

Исполнитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Донской государственный технический университет»

Индивидуальный предприниматель  
Гусев Дмитрий Владимирович

**Проректор по научно-исследовательской работе  
и инновационной деятельности**

\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н.

\_\_\_\_\_/Гусев Д.В.