**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://docs.google.com/presentation/d/1wcXJf45aOMmLC3VJ6Bs5Owf8ysrk2JIq/edit?usp=drive\_link&ouid=100812112284618143098&rtpof=true&sd=true (ссылка на проект)*

*14.11.2023г. (дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФЕДЕРАЛЬНОЕГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГООБРАЗОВАНИЯ "ПСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Псковская область |
| Наименование акселерационной программы | «Акселератор ПсковГУ» |
| Дата заключения и номер Договора | «3» июля 2023 г. № 70-2023-000736 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | StudGo |
| **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.* | StudGo- приложение навигации по университету для студентов.  |
| **3** | **Технологическое направление в****соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. Технология больших данных. |
| **4** | **Рынок НТИ** | НЕЙРОНЕТ — рынок средств коммуникаций между человеком и машиной, который представляет собой систему передачи электрических импульсов от нервной системы человека и обратно, основанный на новейших разработках в нейротехнологиях.  |
| **5** | **Сквозные технологии** | Технологии хранения и анализа больших данных. |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | Козлов Никита Алексеевич89116966280Nikita26062004@icloud.comUnit ID: U1728101Leader ID: id 3875917 |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)** |
|  | № | ФИО | Роль в проекте | Опыт и Навыки |
| 1 | Захарова Валерия Вячеславовна89532545476val04zakharova@gmail.comUnit ID: U1728107Leader ID: id 3996123 | Эксперт-продуктолог | Организация школьных и внутривузовских мероприятий; участие в областных и региональных акциях и мероприятиях.Написание текстов, командная работа |
| 2 | Куваева Арина Геннадьевна89118941877Arina747@gmail.comUnit ID: U1728054Leader ID: id 3992737 | Исследователь | SMM и коммерческая съемка, графический дизайн.Знание всех программ abode |
| 3 | Смекалова Полина Сергеевна89188935183Polinasmekalova92@gmail.comUnit ID: U1727928Leader ID: id 5387048 | Визуализатор | Лауреат конкурсов по рисунку и графическому дизайну;Участие в различных вузовских мероприятиях.Рисование и визуализация, использование Canva и Power point. |
|  |  | 4 | Минчук Никита Сергеевич89118900526Mincuknikita595@gmail.comUnit ID: U1728040Leader ID: id 3993296 | Сборщик-координатор | Призёр и лауреат многочисленных конкурсов и олимпиад.Организация и координирование команды |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **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* | 1. Цели проекта: Обеспечить студентам помощь в навигации по университету.2. Задачи проекта: • Исследовать рынок и ценность продукта• Сделать MVP• Сделать визуализацию приложения3. Ожидаемые результаты: Студенты, особенно первокурсники, будут желать скачать такое приложение для решения проблем навигации.4. Области применения результатов: ПсковГУ.5. Потенциальные потребительские сегменты:Студенты, преподаватели. |
|  | **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* | «StudGo» помогает решать студентам проблему навигации по университету с помощью технологии больших данных в формате 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* | При приобретении нашего приложения студентам не нужно будет бегать и искать аудиторию. Зайдя в StudGO, можно сразу найти нужную аудиторию и с большей вероятностью успеть на пару, не тратя время на поиск нужной аудитории. |
| 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.)* | Студент,18 лет, поступил в ПсковГУ на специальность «Менеджмент», открыт новым знакомствам, предвкушает весёлые студенческие годы и знакомство с однокурсниками. Наконец-то он начал самостоятельную жизнь. Увлекается студент экономической грамотностью, любит волейбол и хочет пойти в один из музыкальных клубов ПсковГУ.День его начинается с позднего подъема на учебу, потому что он опять проспал, так как почти всю ночь готовил задание, после он бежит в университет, чтобы не опоздать на пару. Когда студент в университете, он заходит в расписание, чтобы узнать, какая аудитория, после чего в судорогах ищет нужную, а она оказывается в другом корпусе. После десятиминутного опоздания, студента уже отметили, что он не присутствует на паре.  |
| 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* | Для реализации будет использовано онлайн-приложение, подключенная к базе данных. Основной язык программирования С++.Для версии MVP будет использован онлайн конструктор Wix. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.* | Отношения с потребителями будет достаточно легко выстроить, но это нужно будет осуществлять с помощью университета. Также, ориентируясь на студентов, будучи студентами, мы может сами ощутить важность приобретения такого приложения, особенно уже пройдя первый курс. Способ привлечения финансовых ресурсов- реклама в приложении партнёров, каналы сбыта-наш продукт будет осуществляться через приложение, которое будет предоставлять потенциальным клиентам университет для пользования на своем смартфоне. |
| 14 | Основные конкуренты\*Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5) | SmartMap Moodle(к сожалению, не так много похожих приложений) |
| 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 приложение способно сэкономить время студенту, быстрее адаптироваться студентам в университете и, конечно же, уменьшить опоздания на пары из-за поиска нужной аудитории (повезло, если аудитория в соседнем корпусе, а не на другом конце города). |
| 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* | 1. Почему вы уверены, что проект может быть реализован? Именно этого приложения так не хватает первокурсникам. Многие из них обращаются к своим кураторам, которые не всегда имеют время и силы каждому объяснять расположение кабинетов. А вот более старшим курсам и вовсе никто не поможет в другом корпусе университета, кроме прохожих студентов (а люди бывают с разным темпераментом).2. В чем полезность и востребованность вашего проекта по сравнению с другими?Наше приложение еще будет функционировать как пропуск. Это решит важнейшую проблему потери карточек-пропусков, ну или просто уменьшит опоздания, когда забыл пропуск дома.3. Как вы думаете, почему ваш проект будет прибыльным? Наш проект будет востребованным (хотя бы сезонно), поэтому партнёрам будет выгодно сотрудничать. В приложении будет реклама при его запуске, что может заинтересовать будущих клиентов для партнёров.4. Приведите аргументы, почему ваш бизнес будет устойчивым (например, вы используете уникальные технологии, которых нет на рынке, или у вас большое количество потенциальных клиентов и т.п.). Большое количество потенциальных клиентов, которые иногда сильно нуждаются в таком приложении. При этом статистика посещаемости будет немного расти, а статистика опозданий-уменьшаться(хотя бы сезонно). |
|  | **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* | Будет использованы технология больших данных в виде приложения по навигации, программирование С++, удобное приложение, бесплатное для скачивания и имеющее пропуск, которое может работать и оффлайн, так же имеет: голосовой помощник, включено расписание, служба поддержки, 3D модель, настраиваемый интерфейс. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая**партнерские возможности* | Внутренние процессы будут выстраиваться на разработке приложения членами команды, предоставления приложения университету, с которым мы начинаем взаимодействовать и внедрять в реализацию. Первый же запуск рекламы предоставляется самому университету с его партнёрами. Выстраивается уже понятный путь доработки проекта, обновление приложения. И уже приложение становится незаменимой частью жизни студента. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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.)* | Именно у нашего проекта будет удобно использования пропусков и навигация по всем корпусам университета с уведомлениями о предстоящих парах с номером аудитории, так же приложение работает оффлайн!  |
| 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* | 1. Телефоны студентов, на которые они же могут скачать наше приложение. 2. Язык программирования C++: надежный и доступный язык программирования для работы с выбранным типом продукта.3. Также визуализация MVP приложения привлечёт потенциальных пользователей и покажет все возможности нашего приложения. |
| 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* | Уровни готовности технологии:TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологииTRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области примененияTRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристикTRL 4 – Проверка основных технологических компонентов в лабораторных условияхTRL 5 – Проверка основных технологических компонентов в реальных условиях |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Этот проект будет актуален первокурсникам, которые теряются в корпусах, где нет четкости названия кабинетов, а еще проблема в том, что пары могут быть в разных незнакомых корпусах и это приложение помощник в таких ситуациях.Формат приложения подходит почти каждому, так как многие имею всегда с собой смартфон.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или**иных каналов продвижения* | Продвижение продукта с помощь ПсковГУ, а также рекламы партнёров в приложении.Университет для студентов, как помощник в учёбе, поэтому приложение с лёгкостью будет прорекламировано и рекомендовано. На первых этапах ПсковГУ может запустить рекламу своих партнёров, а при уже конечной версии приложения и использования его многими студентами реклама может быть и от разных организаций Пскова. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Как уже описано чуть выше, для клиентов приложение предоставлено будет университетом, а спонсирование будет осуществляться с помощью рекламы разных организаций. Важно отметить, что нам проект ориентирован только на студентов ПсковГУ и сотрудничество только с этим и с помощью этого университета. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблема навигации -не найти нужный кабинет.Думаем, каждый студент сталкивался с этой проблемой, особенно на 1 курсе. Многие из-за этого опаздывали, или вообще уезжали на другой конец города. Также проблема потери пропусков уже станет не актуальна. По первому пункту спрос будет наблюдаться с сезонностью, а вот решение второй проблемы будет полностью функционировать весь год. |
| 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* | Можем помочь найти кабинет с помощью приложения навигации по вузу, проблема будет полностью решена, особенно если в приложении включить уведомления -подсказки. А про потерю пропусков можно забыть. К сожалению, сейчас в университет не пускают даже по студенческому. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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)* | Потребитель будет рад скачать приложение, чтобы удовлетворить проблему навигации по вузу.Студенту не найти кабинет- проблема навигации- решение, воспользоваться приложением.Поставили пару в другом корпусе университета? Добираешься один? Страшно спросить у прохожих? Одно нажатие в приложении и ты уже будешь знать, куда идти!Забыл пропуск? Добирался почти час? Нет, не нужно будет пропускать пару и ехать домой-пропуск всегда с собой в телефоне. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям**справляться с проблемой* | С помощью приложения. Зашел- ввел кабинет (включая своё местоположение) и всё, следуй маршруту (если что, можно напрямую связаться с преподавателем и предупредить лично, что опаздываешь). Или же зашел- открыл окно-ПРОПУСК- подвёл телефон и прошел в университет. |
| 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 счет рынка- для нашего приложения нет прямых конкурентов. Они либо косвенно решают другое проблемы, либо принадлежат не нашему университету. Спрос будет проявляться сезонно-в начале учебного года, а со временем клиенты начнут пользоваться и пропусками, что увеличит спрос. Поэтому можно быть уверенными, что партнёры будут появляться. Да, студенты-не для всех лучшие клиенты, но во Пскове не мало организаций, которыми в основном пользуются студенты, ну или составляют значительную часть клиентов. |

**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> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)[start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | ФОКУСНЫЕ ТЕМАТИКИА ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕА1 Информационные технологииА1.01 Инструменты для анализа больших данных (Big Data) |
| **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* |  Наша команда представляет коллектив, состоящий из директора, службы поддержки и программистов, кто из членов команды кем будет- скорее это будет совет директоров, к тому же считаем, что появится специальный человек от ПсковГУ, который будет напрямую связан с нашим приложением, который и будет осуществлять каналы сбыта. Программисты скорее всего будут либо наемные, либо один на постоянной основе, так как приложению нужны постоянные обновления. К нашему приложению будет подключена система безопасности ПсковГУ(пропуски) и приложение moodle. Также нашему проекту нужен коммерческий директор и бухгалтер. |

|  |  |
| --- | --- |
| 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.* | Нужно помещение, которое будет предназначено для запуска проекта. Нужно техническое оснащение, такое как компьютеры(ноутбуки) и все нужное к этому. Освещение, рабочее место-все это самые обычные нужды для работы. |
| 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.* | ПсковГУ |
| 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* | Только если примерно посчитать количество студентов, около пяти тысяч. При этом если считать количество партнёров для рекламы, то тут видна будет корреляция с количеством студентов. Для начала около 2-5 партнёров для рекламы, а дальше это будет зависеть от количества студентов. |
| 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.* |  Доходы зависят от количества партнёров ПсковГУ и сколько сам университет, готов выделять на первых этапах. Но средний чек рекламы около 50000р., поэтому доходы в месяц 150000р.-250000р. |
| 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* | Заработная плата программисту и службе поддержке и расходы на обеспечение техническим оборудованием будут составлять не более 100000р. на первое время. |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* | Около 1-2 лет |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | Директор, программист начального уровня, люди для службы поддержки, коммерческий директор и бухгалтер. |
| Техническое оснащение: |  Ноутбуки и компьютеры |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | ПсковГУ |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | Директор, коммерческий и маркетинговый отдел, отдел программного обеспечения, отдел службы поддержки. |
| Функционирование юридического лица: | Самостоятельное приложение, которое функционирует с партнёром-ПсковГУ, получая прибыль от рекламы, расширяясь при большем использовании его студентами университета. |

|  |  |
| --- | --- |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологическихисследований (собственных и/или легитимно полученных илиприобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 иобоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | 1. Разработка с программистами приложения
2. Заключение партнёрства с ПсковГУ. Разработка внедрения в студенческие будни приложения, рекламы.
3. Разработка службы поддержки.
4. Запуск рекламы в приложении.
5. Разработка обновлений и совершенствование приложения.
 |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие спотенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационныхисточников и т.п.): | 1. Проверка количества использования приложения.
2. Проверка важности и нужности его.
3. Дополнение или удаление параметров приложения по мнениям клиентов.
 |
| Организация производства продукции: | Расширение возможности скачивания приложения на разных платформах. |
| Реализация продукции: | Скачивание приложения, рост потребителе и, соответственно, рост рекламы в приложении, а значит и прибыли. |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: | Доходы от рекламы и партнёрств. Около 250000р. На первое время со средним чеком 50000р., но с ростом доходов до 4ех раз. |
| Расходы: | Заработная плата рабочих, налоги, обеспечение и оснащение работников техническим сопровождением, на начальной стадии 80000р, которые могут расти и достигать даже 300% от начальных расходов. |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта послезавершения договора гранта иобоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,венчурных инвестиций и др.): | ПсковГУ и его партнёры на первое время, далее реклама от других сторонних организаций также будет включена. |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) |
|  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  | Внедрение проекта | Заключить договор с университетом и сделать пробную версию приложения. Внедрение приложения на начальной стадии. Пробные запуски рекламы. | 50000р. -на техническое оснащение персонала. |  Проанализируем рынок, узнаем возможности университета и реализации плана. Анализ спроса приложения. Первый доход. |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) |
|  |  |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  | Использование приложения | Заключение договоров с партнёрами ПсковГУ, привлечение сторонних организаций и дополнительных лиц к работе, набор персонала. | 80000р.-включают техническое оснащение и заработную плату персоналу. | Широкое использование продукта, развитие партнёрских отношений со сторонними организациями, расширение персонала и тесное сотрудничество с университетом. |

|  |
| --- |
| **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»: | Все члены команды |
| **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» | - |