

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ								
1	Название стартап-проекта*				Закажи и ешь			
2	Тема стартап-проекта* <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>				Цифровой сервис доставки полуфабрикатов для порционных блюд			
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*				Перечень критических технологий Российской Федерации • Президент России (kremlin.ru) 13. Технологии информационных, управляющих, навигационных систем			
4	Рынок НТИ				РЫНКИ НТИ (nti2035.ru) Фуднет (FoodNet) — рынок продуктов питания и услуг			
5	Сквозные технологии				Перечень сквозных технологий.docx Искусственный интеллект — персонализация меню, автоматический расчёт КБЖУ, GPT-чатбот для консультаций Технологии машинного обучения и когнитивные технологии — алгоритмы подбора рецептов, прогнозирование спроса, оптимизация закупок Технологии хранения и анализа больших данных — анализ предпочтений клиентов, аллергий, истории заказов для персонализации Технологии беспроводной связи и «интернета вещей» — мобильное приложение, push-уведомления, отслеживание доставки в реальном времени			
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА								
6	Лидер стартап-проекта*				- U2338470 - 7302802 - Астраханцев Максим Игоревич - +79130452535 - maxim-as@bk.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	U2338 470	7302802	Астраханцев Максим Игоревич	Разработчик	+7913045 2535		Программист, разработка ПО
	2	U2323 423	7304864	Турчина Светлана Сергеевна	Помощник	+7902947 1552	Менеджер по подбору и адаптации персонала	Психолог
	3							

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА	
8	Аннотация проекта* <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> "Закажи и ешь" — цифровой сервис доставки полуфабрикатов в Красноярске. Проблема: Семьи с детьми тратят в среднем 4-7 часов в неделю на походы в магазины и планирование меню, при этом 10-20% купленных продуктов портится и выбрасывается. Решение: Доставка порционных полуфабрикатов (нарезано, помыто, замариновано) с пошаговыми рецептами. Клиент выбирает блюда на неделю, получает точные порции ингредиентов без остатков. Результат: Экономия 4+ часов в неделю, сокращение пищевых отходов до нуля, разнообразное домашнее питание без стресса планирования. ЦА: Семьи с детьми (25-45 лет), работающие родители, пенсионеры с внуками. Рынок: Красноярск (250 тыс. семей), с перспективой масштабирования на Россию. Рынок полуфабрикатов РФ: 350+ млрд ₽ (рост +12% год к году).
	Базовая бизнес-идея
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i> Наборы полуфабрикатов с рецептами для семейной готовки Состав набора: - Порционные полуфабрикаты (овощи нарезаны, мясо замариновано, крупы отмерены) - Пошаговая инструкция по приготовлению (в мобильном приложении) - Список необходимой посуды и инвентаря - Точный расчёт порций (на 2-6 персон) без остатков Формат продажи:

		● Подписка на неделю (5-7 обедов/ужинов) ● Разовые наборы для праздников/мероприятий Особенность: Не просто ингредиенты, а подготовленные полуфабрикаты — это экономит 30-50% времени готовки.
10	Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает* <i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i>	КТО: Семьи с детьми (25-45 лет), работающие родители, пенсионеры с внуками БОЛИ: Время уходит на рутину, а не на семью Походы в магазины + планирование меню + готовка = 12-21 час каждую неделю. После работы нет ни сил, ни желания думать "что приготовить". Выходные превращаются в марафон по супермаркетам вместо отдыха с детьми. Финансовая боль ● 10-20% купленных продуктов портится и выбрасывается ● Семья теряет 2-4 тыс.₽/месяц на испорченных продуктах ● Доставка готовой еды стоит 1500-2000₽/день (45-60 тыс.₽/мес) — неподъемно для большинства ● 35-40% семей в России не могут себе позволить сбалансированное питание из-за высоких затрат времени и денег Эмоциональное выгорание Ежедневный стресс "что приготовить?", чувство вины за сосиски/пельмени детям, конфликты из-за монотонного меню. Хочется кормить семью домашней едой, но сил просто НЕТ. Цифры проблемы: ● 200 тыс. семей с детьми в Красноярске страдают от нехватки времени на готовку ● Рынок полуфабрикатов РФ: 280+ млрд ₽ (2021), рост +12.6%/год — люди ищут решение

11	Потенциальные потребительские сегменты* <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>	Основная ЦА (80% фокуса): - Семьи с детьми (0-12 лет) - Возраст родителей: 25-40 лет - Доход: средний и выше среднего (от 80 тыс. ₽/семья) - География: Красноярск (городская черта) - Боль: Нет времени на планирование меню и походы в магазины, хотят кормить детей домашней едой - Размер сегмента: ~50 тыс. семей в Красноярске - Работающие пары без детей - Возраст: 25-45 лет - Боль: Устали от ежедневного вопроса 'что приготовить', не хотят тратить вечера на магазины - Размер сегмента: ~70 тыс. пар в Красноярске - Пенсионеры с внуками - Возраст: 55-70 лет - Боль: Тяжело носить сумки из магазина, хотят разнообразия - Размер сегмента: ~30 тыс. человек Вторичная ЦА (20% — потенциал развития): - ЗОЖники (экономия vs готовая ПП-еда) - Диабетики (контроль состава) - Люди с аллергиями (кастомизация) - Спортсмены (высокобелковые наборы) Сектор рынка: B2C (прямые продажи семьям) Потенциал B2B: Корпоративные клиенты, детские сады, школы (в будущем)
12	На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)* <i>Указывается необходимый перечень наудотехнических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i>	Технологическая база: - Цифровая платформа: - Мобильное приложение (iOS/Android) — основной канал заказа - Веб-сайт — информация + возможность заказа - Система управления заказами — автоматизация от заказа до доставки - AI/ML решения: - Персонализация меню: Алгоритм подбирает блюда на основе предпочтений, аллергий, размера семьи - Автоматический расчёт КБЖУ: Для каждого блюда и всего дневного рациона - Прогнозирование спроса: Оптимизация закупок, снижение отходов - Чат-бот (GPT-based): Консультации по готовке, советы по питанию (премиум) - Производственная база:

		• Склад-кухня: Помещение для подготовки полуфабрикатов (нарезка, маринование, упаковка) • Холодильное оборудование: Хранение скоропортящихся продуктов • Порционная упаковка: Вакуумная/контейнерная упаковка Используемые технологии: • Собственная разработка: Мобильное приложение, веб-платформа, AI-алгоритмы • Существующие решения: Платёжные системы (эквайринг), API карт (Яндекс/Google), облачная инфраструктура
13	Бизнес-модель* <i>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.</i>	1. Прямые продажи Базовый тариф: 850₽ за набор на 2 персоны Недельная подписка: 5 наборов = 4250₽ Доставка бесплатно от 3000₽ 2. Подписка(Премиум 199₽/мес) AI-персонализация меню Ежедневная доставка GPT-чатбот нутрициолога Дополнительно: праздничные наборы, специализированные линейки (ЗОЖ, диабет) Ценность для клиента: Экономия 12+ часов/неделю, ноль пищевых отходов, разнообразие (10+ блюд/неделю), в 2 раза дешевле готовой доставки Поставщики: Прямые контракты с локальными фермерами (овощи, мясо), оптовые базы (крупы, специи) Каналы продвижения: Таргет в соцсетях на семьи, реферальная программа (приведи друга = 500₽ скидка), партнёрства с детсадами/школами Каналы сбыта: Мобильное приложение (70%), веб-сайт (20%), телефон/мессенджеры (10%)
14	Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i>	1. Шефмаркет (ChefMarket) Крупнейший сервис доставки наборов продуктов с рецептами в России (с 2012 г.). Работает в крупных городах РФ. Недостаток: нет в Красноярске, фокус на Москву/СПб.

		2. Elementaree Московский сервис наборов ингредиентов с рецептами, есть подписка. Недостаток: только Москва, не работает в регионах. 3. ДомаВкуснее Доставка кулинарных наборов для домашнего приготовления (с 2012 г.). Недостаток: ограниченная география, нет полуфабрикатов (только сырые ингредиенты). 4. Готовые ЗОЖ-доставки (JustFood, GrowFood, BeFit) Доставка полностью готовой еды для спортсменов и ЗОЖников. Цена: 1500-2000Р/день. Недостатки: дорого (в 2 раза дороже нас), нет контроля состава, не подходит для семей с детьми. 5. Замороженные полуфабрикаты из магазинов (Мираторг, Черкизово) Массовый сегмент магазинных полуфабрикатов. Цена: 200-400Р. Недостатки: низкое качество, консерванты, нет персонализации и рецептов. 6. Яндекс.Еда / СберМаркет Агрегаторы доставки готовой еды из ресторанов и продуктов из супермаркетов. Недостаток: нет готовых наборов с рецептами под семьи, высокая цена готовых блюд.
15	Ценностное предложение* <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>	ФОРМУЛА ПРОДУКТА: Мобильный сервис доставки порционных полуфабрикатов с рецептами, помогающий семьям с детьми и работающим родителям экономить 12+ часов в неделю на планировании меню, походах в магазины и готовке при помощи AI-персонализации и локальных фермерских продуктов. Почему мы, а не конкуренты: VS Магазины → Экономия 12+ часов/неделю (походы + планирование + готовка), ноль пищевых отходов, полуфабрикаты готовятся в 2 раза быстрее VS Готовые ЗОЖ-доставки → В 2 раза дешевле (850Р vs 1700Р), ты сам готовишь = контроль состава, подходит для семей с детьми VS Шефмаркет/Elementaree

		→ Работаем в Красноярске (у них только Москва/СПб), полуфабрикаты (не сырые ингредиенты) = быстрее готовить, локальная сибирская кухня VS Замороженные полуфабрикаты → Свежие (доставка каждые 1-2 дня), фермерские продукты без консервантов, AI-персонализация под семью
16	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.)* (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <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>	
	Характеристика будущего продукта	
17	Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)* <i>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.)</i>	Продуктовые характеристики: 1. Время приготовления: С нашими полуфабрикатами: 15-30 минут С обычными ингредиентами: 60-90 минут Экономия: 50-70% времени готовки 2. Состав набора: Порционные полуфабрикаты (точный вес) Специи и соусы (отмерены) Рецепт с фото каждого шага Список посуды и инвентаря Время готовки и сложность (легко/средне/сложно) 3. Срок годности: Охлажденные полуфабрикаты: 2-3 дня Доставка: каждые 1-2 дня (обеспечивает свежесть)

		4. Упаковка: Экологичная (бумага, биоразлагаемый пластик) Порционная (каждый ингредиент отдельно) С маркировкой (название, вес, срок годности) 5. Персонализация: Исключение аллергенов (орехи, глютен, лактоза и т.д.) Выбор количества персон (2/4/6) Уровень сложности готовки Предпочтения (без острого, без рыбы и т.д.) Технические параметры платформы: 1. Мобильное приложение: Быстрое оформление заказа (3 клика) Каталог рецептов с фото История заказов и избранное Push-уведомления (доставка, новые блюда) Интеграция с платёжными системами 2. AI-функции (премиум): Персонализация меню (учёт предпочтений) Автоматический расчёт КБЖУ Распознавание фото холодильника (подбор рецептов из остатков) GPT-чатбот для консультаций 3. Логистика: Доставка в выбранный временной слот (вечер 18:00-22:00) Отслеживание курьера в реальном времени SMS/Push уведомление за 30 минут до доставки Уникальные преимущества: Полуфабрикаты (экономия 50% времени готовки vs сырые ингредиенты) Фокус на семьи (блюда для детей и взрослых) Красноярск (нет прямых конкурентов на рынке наборов) Сибирская кухня (локальная дичь, региональная аутентичность) AI-персонализация с учетом аллергий и КБЖУ Свежесть (доставка каждые 1-2 дня, срок годности 2-3 дня)
--	--	---

18	Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса* (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i>	
19	Основные конкурентные преимущества* (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>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.)</i>	
20	Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции* (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i>	
21	«Задел». Уровень готовности продукта TRL (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы</i>	

	<i>(организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</i>	
22	Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия* (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)	
23	Каналы продвижения будущего продукта* (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i>	
24	Каналы сбыта будущего продукта* (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	
	Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект	
	Описание проблемы* <i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 10</i>	Парадокс современной семьи: Родители хотят кормить детей домашней едой, но на это физически не хватает времени и сил после работы. ВРЕМЯ — ГЛАВНАЯ БОЛЬ Планирование меню + походы в магазины + готовка = 12-21 час В НЕДЕЛЮ: Придумать 14-21 блюдо на неделю (учесть вкусы всех) 2-3 магазина, очереди, таскание сумок (4-7 часов) Мойка, чистка, нарезка, готовка (7-14 часов) Люди НЕ ГОТОВЫ тратить почти полный рабочий день КАЖДУЮ неделю на рутину вместо семьи. ДЕНЬГИ ВЫБРАСЫВАЮТСЯ

		10-20% купленных продуктов ПОРТИТСЯ и летит в мусор (полпачки сметаны, завявшая зелень) = минус 2-4 тыс.₽/месяц. Альтернатива — готовая доставка за 1500-2000₽/день (45-60к₽/мес) — неподъемно для большинства. ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ Ежедневный стресс "что приготовить?", чувство вины за сосиски детям, конфликты из-за монотонного меню. Варианты плохие: Готовить самим = нет времени Заказать готовое = дорого и непонятный состав Полуфабрикаты из магазина = низкое качество, консерванты МАСШТАБ: 200 тыс. семей в Красноярске страдают от нехватки времени. Рынок полуфабрикатов РФ: 280+ млрд ₽ (рост +12.6%/год) — люди ИЩУТ решение. Это НЕ лень. Это кризис современного ритма жизни.
25	Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	Экономия времени: Не нужно планировать меню (готовые недельные наборы), не нужно ходить в магазин (доставка), не нужно подготавливать ингредиенты (полуфабрикаты). Результат: вместо 12-21 часа/неделю → 3-5 часов (только готовка). Экономия денег: Ноль пищевых отходов (точные порции), в 2 раза дешевле готовой ПП-еды (850₽ vs 1700₽/день = экономия 27к₽/мес). Снятие стресса: Недельное меню готово, пошаговые рецепты, 10+ разнообразных блюд — больше нет вопроса "что приготовить?". Баланс удобства и здоровья: Ты сам готовишь = контроль состава, фермерские продукты без консервантов, быстрая готовка (15-30 мин).
26	«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)</i>	Профиль №1: Работающая пара с детьми (30-40 лет) Ситуация: Оба работают полный день, дети 5-12 лет, приходят домой в 19:00-20:00 усталые. Боли в цифрах: 12-21 час/неделю уходит на планирование меню, магазины, готовку — это почти ПОЛНЫЙ рабочий день

		4-7 часов/неделю только на походы в магазины — вместо отдыха с детьми 2-4 тыс.₽/месяц выбрасывается с испорченными продуктами 10-20% купленных продуктов портится Мотивация: Экономия 12+ часов в неделю, домашняя еда для детей за 15-30 минут готовки, разнообразие без планирования. Профиль №2 (вторичный): Мама в декрете Дома с ребенком 1-3 года, хочет кормить семью домашней едой, но устает. Боль: ребенок требует внимания 24/7, нет сил на кулинарные эксперименты, чувство вины за полуфабрикаты из магазина.
27	Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i>	Шаг 1: Заказ через приложение Клиент регистрируется, указывает размер семьи, аллергии, предпочтения. AI формирует недельное меню (или выбор вручную из 50+ рецептов). Указывает адрес и время доставки (18:00-22:00). Шаг 2: Подготовка полуфабрикатов На кухне-складе: закупка у фермеров → маринование мяса, нарезка овощей, отмеренные порции круп/специй → упаковка каждого ингредиента отдельно с маркировкой + QR-код с рецептом. Шаг 3: Доставка Курьер привозит наборы раз в 2 дня (свежесть) или раз в неделю. Отслеживание в приложении, уведомление за 30 мин до прибытия. Шаг 4: Готовка Клиент открывает приложение → пошаговый рецепт с фото → готовит за 15-30 минут (всё уже нарезано и отмерено) → домашняя еда готова. Результат: 5 минут на заказ/неделю, экономия 12+ часов, ноль пищевых отходов, разнообразное питание.
28	Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса* (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для</i>	

	<i>масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i>	
29	План дальнейшего развития стартап-проекта (для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы) <i>Укажите, какие шаги будут предприняты в течение 6-12 месяцев после завершения прохождения акселерационной программы, какие меры поддержки планируется привлечь</i>	

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

--

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

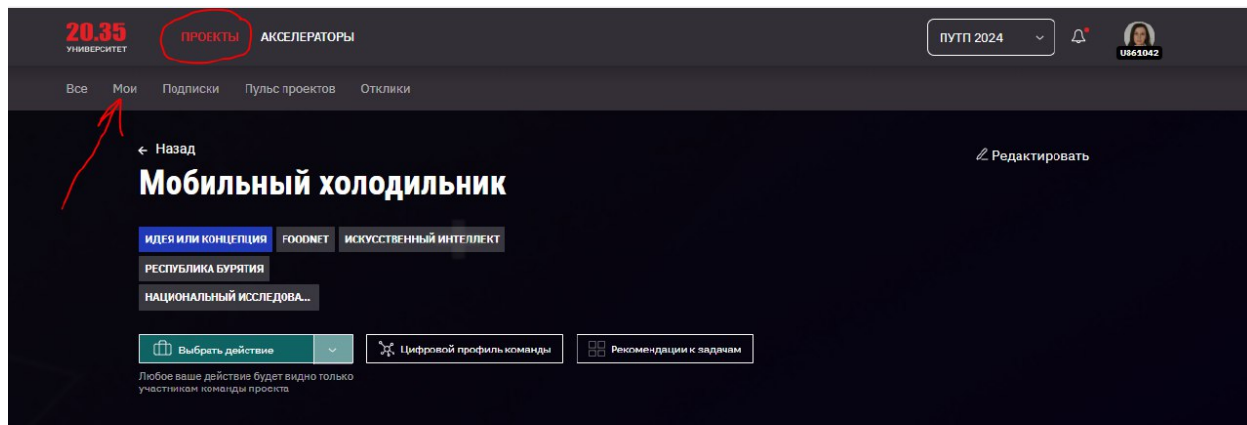
(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ -

<https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

Следующие пункты заполняются по желанию.

Подробнее вы можете посмотреть на сайте [Все проекты \(2035.university\)](https://2035.university) в форме в своем проекте.



Описание проекта

Проект - приложение, позволяющее пользователям, удобно взаимодействовать с продуктами питания в холодильниках. Пользователь может отслеживать сроки годности продукта, а также находить по ним рецепты

Презентации [Шаблон](#)

Загрузить презентацию

Пульс

[+ Добавить пульс](#)

Пока еще в пульсе нет записей

Достижения

Подал заявку в АП ПУТП 2024

Участник акселератора ПУТП 2024

Проходит акселерацию

Технологии для завтра

Команда

[Уйти из проекта](#)

Юрий



Вера

Формы (1)

[Посмотреть](#)[Показать контакты команды](#)

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) <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>	
СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:	
Коллектив	
Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА <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) доведении 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 работ	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			