

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

_____ (ссылка на проект)

_____ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	Тверской Государственный Университет
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	Тверская область
Наименование акселерационной программы	акселератор Цифра
Дата заключения и номер Договора	

	КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ							
1	Название стартап-проекта*				UniForm			
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.				Образовательная платформа			
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*				Технологии и программное обеспечение распределенных и высокопроизводительных вычислительных систем.			
4	Рынок НТИ				Технет			
5	Сквозные технологии				Искусственный интеллект Большие данные			
	ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА							
6	Лидер стартап-проекта*				- U1728512 - 4899151 - Кузнецов Дмитрий Антонович - 89157336424 - enot_2201@vk.com			
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
	1	U1728529	2718662	Домоевский Вадим Викторович	Разработчик (back-end)	89641647705		Лига цифровой экономики опыт работы пол года
	2	U1728684	3411484	Гапиенко Мария Андреевна	Дизайнер	89622467724		без опыта

	3	U1728706	5089686	Руденко Олег Игоревич	Разработчик (front-end)			без опыта
--	---	----------	---------	-----------------------	-------------------------	--	--	-----------

	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>	Проект представляет собой web-приложение-образовательную платформу, целью которой является упрощение взаимодействия между студентами и преподавателями. Ожидаемые результаты включают повышение эффективности образовательного процесса, улучшение доступности учебных материалов и снижение нагрузки на сотрудников. Область применения результатов охватывает образовательные учреждения различных уровней. Потенциальные потребительские сегменты включают студентов, преподавателей и администрацию образовательных учреждений.
	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>	Web приложение по подписочной системе
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>	Взаимодействие между студентами и работниками учебных организаций, удобство дистанционного образования
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>	1. Студенты: - Демографические данные: возраст-студенты/школьники Географическое расположение: страна. - Вкусы и предпочтения: предпочтения в образовательных материалах, предметы интереса. 2. Преподаватели: - Демографические данные: возраст, пол, уровень образования, опыт работы. - Географическое расположение: страна. - Сектор рынка: B2B. 3. Учебные заведения: - Тип учебного заведения: школа, ВУЗ, профессиональное учебное заведение. - Географическое расположение: страна. - Сектор рынка: B2B.
12	На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)* <i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i>	Web-приложение

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>	Бизнес-модель образовательной платформы будет основана на подписочной системе, где представители образовательных организаций будут оплачивать доступ к платформе в зависимости от количества студентов и преподавателей в их учебном заведении. Для привлечения пользователей планируется использовать метод прямых переговоров. Отношения с пользователями будут поддерживаться через онлайн-поддержку и регулярные обновления контента. Для получения финансовых ресурсов планируется использовать платежные системы и инвестиции от потенциальных партнеров.
14	Основные конкуренты* <i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i>	Moodle,LMS
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>	Удобный дизайн,облачные технологии,клиентоориентированность,много полезного функционала которого нету у конкурентов
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.)* <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>	1. Полезность и востребованность продукта: - Образование является одной из ключевых сфер в обществе, и с каждым годом растет спрос на новые технологии и инструменты для обучения. В связи с этим, web-приложение-образовательная платформа будет иметь высокую полезность и востребованность среди студентов и преподавателей. 2. Реализуемость бизнес-идеи: - Наличие удобного дизайна, облачной системы, быстрого действия и оптимизированного функционала делает реализацию этой бизнес-идеи более доступной и привлекательной для потенциальных инвесторов и партнеров. 3. Обоснование потенциальной прибыльности бизнеса: - Платформа, предлагающая удобное и эффективное взаимодействие между студентами и преподавателями, будет иметь высокий спрос на рынке. Это позволяет ожидать значительный поток пользователей и, следовательно, потенциально высокую прибыль. 4. Устойчивость бизнеса: - Имея преимущества перед конкурентами в виде удобного дизайна, облачной системы, быстрого действия и оптимизированного функционала, бизнес будет иметь устойчивость на рынке. Кроме того, постоянное развитие и обновление функционала позволит удерживать пользователей и быть конкурентоспособными.
	Характеристика будущего продукта	
17	Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)* <i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i>	Одной из основных целей Технета является предоставление и усовершенствование образовательных услуг
18	Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса* <i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i>	1. Разработка и реализация внутренней системы управления образовательной платформой, включая создание процессов взаимодействия между студентами и преподавателями, а также управление доступом к учебным материалам. 2. Поиск и установление партнерских отношений с

		образовательными учреждениями для внедрения web-приложения-образовательной платформы. 3. Оптимизация производственных процессов для обеспечения высокой эффективности и доступности учебных материалов. 4. Разработка финансовых моделей, включая стратегию ценообразования и привлечение инвестиций для реализации проекта. 5. Установление системы контроля и управления, направленной на снижение нагрузки на сотрудников и обеспечение качества образовательного процесса.
--	--	--

19	Основные конкурентные преимущества* <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>	Добавление только полезного функционала основанного на опросах пользователей, стрессоустойчивая система, удобный современный дизайн
20	Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции* <i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i>	1. Улучшенная архитектура и интерфейс web-приложения, обеспечивающие высокую скорость загрузки страниц и удобство использования для студентов и преподавателей. 2. Разработка и внедрение алгоритмов машинного обучения для персонализации контента и рекомендаций, улучшающих качество образовательного процесса. 3. Создание интегрированных инструментов аналитики и отчетности, позволяющих администрации образовательных учреждений отслеживать и оценивать эффективность использования платформы. 4. Реализация системы облачной инфраструктуры для обеспечения масштабируемости и надежности web-приложения при работе с большим объемом данных и одновременных пользователей.
21	«Задел». Уровень готовности продукта TRL <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>	Найдена большая часть команды, готовы большая часть frontend и дизайна, для доработки backend нужно больше кадров, расписан основной функционал, разработана бизнес идея и распланированы дальнейшие действия для получения первой прибыли
22	Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*	Заявляемый проект в полной мере соответствует научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона, так как направлен на повышение эффективности образовательного процесса, улучшение доступности учебных материалов и снижение нагрузки на сотрудников в различных учебных учреждениях. Проект способствует совершенствованию учебного процесса и улучшению условий обучения для студентов, преподавателей и администрации образовательных учреждений.
23	Каналы продвижения будущего продукта* <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i>	1. Целевая настройка рекламы в социальных сетях: использование таргетированных объявлений на платформах, таких как Facebook, Instagram и LinkedIn, позволит достигнуть студентов, преподавателей и администрацию образовательных учреждений. 2. SEO (оптимизация для поисковых систем): разработка контента для продвижения на образовательных ресурсах и блогах, а также оптимизация веб-приложения для поисковых систем поможет привлечь целевую аудиторию и улучшить видимость продукта в поисковых результатах. 3. Партнерские отношения с образовательными учреждениями: установление партнерских отношений с университетами, колледжами и школами для продвижения web-приложения через их каналы коммуникации, что повысит доверие к продукту и привлечет новых пользователей. 4. Участие в образовательных конференциях и выставках: презентация продукта на специализированных

		мероприятиях позволит привлечь внимание целевой аудитории, установить контакты и продемонстрировать преимущества и функциональность платформы.
24	Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	Для реализации будущего продукта планируется использовать следующие каналы сбыта: 1. Онлайн-продажи через собственный веб-сайт: этот канал предоставляет прямой доступ к продукту для конечных пользователей, обеспечивает контроль над процессом продажи и предоставляет возможность поддержки и обратной связи с клиентами. 2. Партнерская сеть образовательных учреждений: установление сотрудничества с университетами, колледжами и школами для внедрения web-приложения в учебный процесс через их учебные программы. 3. Прямые продажи через образовательные агенты: использование агентов по продаже, специализирующихся на предоставлении IT-решений в образовании, для продвижения продукта среди образовательных учреждений. 4. Оптовая и розничная продажа через партнерскую сеть: планируется установление партнерских отношений с компаниями, специализирующимися на продаже образовательных технологий, для расширения охвата целевой аудитории и увеличения продаж. Каждый из этих каналов обеспечивает разнообразные пути к рынку и возможности для продвижения продукта и его представления перед целевой аудиторией.
	Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект	
25	Описание проблемы* <i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i>	На сегодняшний день существует острая проблема взаимодействия между студентами и преподавателями в образовательных учреждениях. Огромное количество учебных материалов доступно только в печатном виде или разбросано по различным электронным источникам, что затрудняет процесс обучения и снижает эффективность учебного процесса. В результате студенты тратят много времени на поиск необходимой информации, преподаватели сталкиваются с проблемой недостатка времени для индивидуального взаимодействия со студентами, а администрация учебных заведений сталкивается с проблемой организации информационных потоков и управления учебным процессом. Эта проблема приводит к снижению качества образования и негативно влияет на мотивацию студентов и преподавателей.
26	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>	Наш стартап-проект направлен на решение описанной выше проблемы путем создания web-приложения-образовательной платформы. Эта платформа обеспечит централизованный доступ к учебным материалам, облегчит коммуникацию между студентами и преподавателями, а также предоставит возможность эффективного управления учебным процессом для администрации учебных учреждений. Студенты смогут быстро находить необходимые материалы, получать доступ к дополнительным образовательным ресурсам, а также взаимодействовать с преподавателями для получения помощи. Преподаватели смогут эффективно управлять учебными материалами, вести открытый диалог со студентами, и более точно

		оценивать их успеваемость. Администрация учебных заведений сможет организовывать и контролировать учебный процесс, обеспечивая улучшение качества образования и сокращение административной нагрузки. Таким образом, наш стартап-проект направлен на решение целого ряда проблем, связанных с эффективностью образовательного процесса, доступностью учебных материалов и качеством взаимодействия студентов, преподавателей и администрации.
--	--	--

27	«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 24)</i>	. Проблема: - Отсутствие эффективного взаимодействия между студентами и преподавателями - Ограниченный доступ к учебным материалам - Повышенная нагрузка на сотрудников образовательных учреждений 2. Мотивация для решения проблемы: - Улучшение образовательного процесса - Повышение доступности учебных материалов - Снижение нагрузки на сотрудников 3. Возможности решения проблемы с использованием продукции: - Web-приложение-образовательная платформа, обеспечивающая эффективное взаимодействие между студентами и преподавателями - Обеспечение улучшения доступности учебных материалов - Автоматизация процессов для снижения нагрузки на сотрудников 4. Взаимосвязь между проблемой и потенциальным потребителем: - Устранение проблем, связанных с образовательным процессом, охватывает как студентов, так и преподавателей. - Улучшение доступности учебных материалов будет полезно как для студентов, так и для преподавателей. - Снижение нагрузки на сотрудников образовательных учреждений позволит администрации улучшить организацию работы.
28	Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i>	Проблема будет решена через создание web-приложения-образовательной платформы, которая обеспечит студентов, преподавателей и администрацию образовательных учреждений возможность упрощенного и эффективного взаимодействия. Наше приложение предоставит студентам более удобные и доступные инструменты для обучения, такие как онлайн-курсы, учебные материалы и коммуникационные средства. Преподаватели смогут взаимодействовать с учащимися, предоставлять материалы, проводить онлайн-консультации и оценивать успеваемость. Администрация получит возможность автоматизировать процессы управления и мониторинга учебного процесса, что позволит снизить их нагрузку. Все это позволит повысить эффективность образовательного процесса, улучшить доступность учебных материалов и снизить административную нагрузку, охватывая тем самым потребительские сегменты студентов, преподавателей и администрацию образовательных учреждений.
29	Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса* <i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i>	Потенциал "рынка" образовательных платформ огромен, так как все больше образовательных учреждений и студентов ищут удобные и эффективные способы обучения и взаимодействия. Рынок образовательных технологий оценивается в миллиарды долларов и продолжает расти. В то же время, уровень конкуренции на данном рынке достаточно высок, что требует высокого качества продукта и маркетинговой стратегии. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса включают расширение на новые регионы, добавление дополнительных функциональностей для студентов и преподавателей, а также партнерство с образовательными учреждениями. Таким образом, мы

		ожидаем, что внедрение web-приложения-образовательной платформы принесет значительную прибыль и позволит нарастить долю рынка за счет своих конкурентных преимуществ.
--	--	---

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

1. Анализ текущего положения проекта: провести анализ рынка, конкурентной среды, потребностей пользователей и текущих результатов проекта.
2. Уточнение целей и стратегии развития: определить более точные цели проекта на основе проведенного анализа и разработать стратегию развития, включая решение проблем и улучшение продукта.
3. Развитие продукта: провести исследования и разработки для улучшения текущего продукта, добавления новых функций и улучшения пользовательского опыта.
4. Масштабирование: разработать план масштабирования проекта, включая расширение географического охвата, привлечение новых клиентов и партнеров.
5. Маркетинг и продвижение: разработать маркетинговую стратегию для продвижения продукта на рынке, включая использование различных каналов маркетинга и рекламы.
6. Финансовое планирование: разработать финансовый план на основе новых целей и стратегии развития проекта, включая бюджетирование, поиск инвесторов и партнеров.
7. Управление рисками: провести анализ рисков, связанных с развитием проекта, и разработать планы для их управления.
8. Командное развитие: обеспечить набор и развитие высококвалифицированных сотрудников, а также обучение и мотивацию текущей команды.
9. Оценка результатов: установить метрики для оценки результатов развития проекта и регулярно отслеживать их достижение.
10. Постоянное развитие: создать план постоянного развития проекта, включая поиск новых возможностей для улучшения продукта, повышения эффективности и удовлетворения потребностей пользователей.

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)	-пропуск
ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА) <i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i>	
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	3 middle backend разработчика 3 frontend middle разработчика web дизайнер product manager 2 middle mobile разработчика 1 тестировщик

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>	Персональные компьютеры для всех участников команды Облачный сервер в аренде
Партнеры (поставщики, продавцы) <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i>	
Объем реализации продукции (в натуральных единицах) <i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i>	чтобы выйти на самоокупаемость нужно около 4 университетов по максимальной подписке
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>	При цене подписки 120 рублей за пользователя в год мы будем получать около 500 тысяч рублей ежемесячно если подключим первые 4 вуза, что не только выведет проект на самоокупаемость, но и принесёт первую прибыль
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>	Расходы примерно 400 тысяч в месяц на зарплаты и аренду облачного сервера, но зависит от количества пользователей и показателей нагрузочного тестирования
Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i>	1-2 года
СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:	
Коллектив	Product Manager, Разработчик (back-end), Разработчик (front-end), Web-дизайнер
Техническое оснащение:	ПК
Партнеры (поставщики, продавцы)	отсутствуют
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:	Поиск ещё одного разработчика (back-end), двух mobile разработчиков
Функционирование юридического лица:	оформление ооо

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.):	прямые переговоры,каст девы
Организация производства продукции:	Разработка микросервисов backend python/go,forntend react
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

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»

пропуск

Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:

пропуск

Для исполнителей по программе УМНИК

Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»

пропуск

Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»

пропуск

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1			

2			
...			