

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА,
представляемого на соискание статуса
резидента технопарка в сфере высоких технологий «Жигулевская долина»

Наименование проекта: « _____ »

(Название проекта должно отражать его суть. Лучше использовать формулировки, отражающие направленность и основную «изюминку» проекта. При этом следует иметь в виду, что название проекта является жестко неизменным элементом всей последующей деятельности компании во время дальнейшей реализации проекта в рамках Технопарка. В частности, любые заявки/обращения на услуги/участие в мероприятиях и пр. будут приниматься исключительно под этот проект). Если в название вынесено слишком узкое описание или упоминается только какая-то часть проекта, получить меры поддержки (патенты, переводы, стратегии продвижения и т.д.) можно будет только на упомянутую часть проекта.

1. Информация о проекте

1.1. Описание задачи или проблемы, на решение которой направлен проект

(Проблема – это отсутствие чего-либо, недостаточность чего-либо, недостаточный объем или качество тех или иных востребованных рынком услуг и т.п. технологического характера. Таким образом, в данном разделе побудительные мотивы к реализации проекта следует описывать именно в терминах проблемы. Дальнейшее описание проекта будет направлено именно на преодоления того дефицита или недостаточности, которые идентифицированы в данном разделе заявки.

Задача – это данная в определенных условиях (например, в проблемной ситуации) цель деятельности, которая должна достигаться преобразованием этих условий согласно определенной процедуре. Задача включает в себя требования (цель), условия (известное) и искомое (неизвестное), формулирующееся в вопросе(ах). В качестве примера можно привести описание задачи из учебника математики, в котором всегда указывается «дано задачи», то есть перечень важных для понимания задачи условий.

Акцент нужно делать на технологическое направление (недостатки конструкции, технологии, функциональные недостатки и пр.), а не на потребительское (дорого, не тот цвет и пр.).

Проблемы и задачи, описанные в данном разделе, необходимо раскрыть в разделе 1.3. Рекомендуется пронумеровать каждую проблему или выделить маркером с тем, чтобы содержание раздела 1.1. четко совпадало с разделом 1.3.)

Объем рекомендованный – около 2х листов текста (около 5 тыс. знаков)

1.2. Описание проекта, его суть, что является конечным продуктом проекта

(В данном разделе необходимо описать продукт проекта, его ключевые особенности, характеристик). Предпочтительно начинать с фразы «Конечным продуктом проекта является...».)

1.3. Как Ваш продукт (продукция, технология, услуга) решает задачу или проблему

(Необходимо описать решение обозначенной проблемы в п. 1.1. Каким образом проект будет направлен именно на преодоление того дефицита или недостаточности, которые описаны в разделе 1.1. заявки.

Примечание: нельзя решить проблему, которая не была обозначена в п.1.1 и нежелательно оставлять нерешенными те проблемы, которые были там указаны (не указывайте лишние проблемы).

1.4. Научно-техническая или технологическая новизна Вашего решения, уникальность разработки

(Необходимо подробно изложить инновационность (научную и практическую новизну) проекта. Т.е. то новое, что создается в рамках проекта и на чем основаны продукты проекта. Здесь должны быть в явном виде перечислены и описаны технологические инновации, обеспечивающие конкурентные преимущества разработки. В то же время все общие характеристики, присущие существующим аналогичным разработкам, должны занимать в описании сравнительно скромное место.

Примечание: инновационная составляющая не обязательно является ключевой в продукте, она может быть неявной или составлять небольшую часть продукта, однако при исключении этой составляющей продукт теряет свои преимущества перед конкурентами)

1.5. Конкурентные преимущества продукта

(Необходимо привести уникальные характеристики, которые выгодно отличают продукт/услугу от других аналогичных субъектов на рынке.

Необходимо указывать не только качественные характеристики (в терминах «лучше», «удобнее», «оптимальнее» и пр.), но и количественные измеримые («в n раз больше», «на n% быстрее» и др.). Если стадия пока не допускает приведения точных количественных характеристик, то приветствуется приведение прогнозных.)

1.6. Описание коммерциализации (монетизации) проекта (каким образом планируется зарабатывать деньги)

(Описание модели коммерциализации. Обязательно – отнести к категории «b2b», «b2c», «b2g» или иным подобным, с пояснением модели работы с клиентом.)

1.7. Направление деятельности Технопарка, которому соответствует проект

- информационные и телекоммуникационные технологии
- энергоэффективность и энергосбережение
- космические технологии и транспортные системы
- химия и разработка новых материалов со специальными свойствами и новых химических технологий

2. Маркетинговый план

2.1. Характеристика рынка: емкость (объем) рынка (регион, РФ, СНГ, мировой рынок - указать), в том числе в денежном эквиваленте (указать источники информации), темпы роста рынка за последние три-пять лет, потенциал и тенденции развития рынка, специфические особенности рынка.

(Объем рекомендованный – около 2х листов текста (около 5 тыс. знаков).

Примечание: где-то в пункте необходимо указать измеримую характеристику выбранного рынка в денежных единицах. Иногда нет возможности в открытых источниках найти оценку именно того рынка, который необходим – в этом случае допустимо:

- описать более общий рынок (например, мировой) и его тенденции, указав на рассматриваемую вами территориальную часть (например, только РФ или Ближний Восток);

- описать аналогичный рынок другого региона, указав на сходство с вашим целевым по параметрам (например, описать рынок беспилотников в США и указать, что целевой рынок в РФ в n раз меньше, чем в США)

2.2. Анализ рынка конкурентов, сравнительные характеристики

(Примечание: отсутствие у проекта конкурентов является негативным признаком, демонстрирующим либо отсутствие у заявителя понимания своего рынка, либо об отсутствии потребности в подобном продукте. Не забывайте рассматривать косвенных конкурентов, которые достигают аналогичного эффекта (пусть и хуже) совершенно другими методами. Даже не делать ничего (с точки зрения решения проблемы из п.1.1) – это конкурентное решение, которое имеет свои преимущества и недостатки.)

2.3. Описание целевых сегментов потребителей продукта, их географическое расположение, если оно имеет значение

(Примечание: чем подробнее вы можете описать портрет потребителя, тем лучше. «Этот продукт нужен всем» - яркий признак того, что никто в нем в явном виде не заинтересован.)

2.4. Заказчики проекта, наличие договоров, соглашений (в том числе предварительных) с потребителями продукта*

(Примечание: заказчики отличаются от партнеров тем, что они платят за продукт. Партнеры же участвуют в создании продукта и не приобретают его результаты. Одна и та же компания может быть и заказчиком и партнером, но это исключение.)

2.5. Предполагаемая доля рынка, которую планирует занять разрабатываемый продукт, обоснование прогноза и сроки достижения данной цели

(Примечание: указывается как доля от рынка, указанного в п.2.1. Если при описании рынка были использованы данные общемирового масштаба, то закономерно, что «предполагаемая доля рынка» будет измеряться долями процента. Если же удалось подобрать описание вашего собственного рынка, ваша доля в нем может достигать десятков процентов.

В любом случае, указанная здесь величина должна коррелировать с Дорожной картой и суммарной выручкой, планируемой в соответствующий год.)

2.6. Планы выхода на зарубежные рынки, экспортный потенциал (указать страны, прогноз выручки на ближайшие годы)

2.7. Планируемые мероприятия по продвижению продукта (маркетинговые мероприятия)

3. Организационный план

3.1. Дата начала реализации проекта, стадия реализации проекта

3.2. Какие НИОКР были проведены и/или планируются

(Нужно указать уровень технологической готовности (TRL или УТГ), описать проведенный и планируемый НИОКР согласно методологии, TRL или УТГ).

Описание завершенных и планируемых НИОКР может быть общим и сводиться к описанию конкретных разработок и работ, которые делались или планируются («проведено испытание...», «разработан прототип...», «разработан дизайн...» и др.)

3.3. Состояние интеллектуальной собственности, которая лежит в основе реализации проекта: наличие патентов, лицензионных соглашений, заявок на патентование и т.п. (указать тип имеющейся интеллектуальной собственности, наименование и номер продукта интеллектуальной деятельности)

3.4. Наличие ресурсов, необходимых для реализации проекта, на начало реализации проекта в рамках Технопарка

(Необходимо описать наличие необходимых ресурсов с расшифровкой, если есть производственные площади, то нужно указать адрес расположения, право использования (собственность или аренда), характеристики. То же самое касательно наличия производственного оборудования, необходимого софта и пр.)

- Персонал
- Технологии
- Интеллектуальная собственность
- Программное обеспечение
- Оборудование, материалы
- Производственные и офисные помещения
- Прочие ресурсы

3.5. Команда, реализующая проект (ФИО, функции в проекте, образование, специальность, опыт и достижения в данной области, опыт реализации подобных проектов)

(Требуется строгое соблюдение данного пункта. Цель пункта – понять, на сколько компетентна команда. Лучше всего описывать каждого ключевого участника как в резюме соискателя: опыт работы, образование, решаемые задачи)

3.6. Наличие привлеченных, в том числе иностранных специалистов, экспертов к реализации проекта (ФИО, квалификация, научные звания и степени, достижения в данной области, цели привлечения к реализации проекта) *

3.7. Партнеры проекта – юридические лица, заинтересованные в реализации проекта, состояние взаимоотношений*

3.8. Возможности дальнейшего развития проекта (новые направления, отличные от первоначально запланированных; применение результатов данного проекта в новых проектах)

4. Финансовый план

4.1. План привлечения финансирования, в тыс. руб.

№	Источник финансирования проекта	3-4кв. 2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	1-2кв. 2033	Всего
1.	Собственные средства всего, в том числе:												
	Прибыль от других видов деятельности организации, направленная на реализацию данного проекта												
	Средства учредителей												
	Иное (Выручка от проекта)												
2.	Венчурное финансирование (указать источники)												
3.	Заемные средства всего, из них:												
	кредитные средства (указать источники)												
	заемные средства (указать источники)												
	иное (указать)												
4.	Невозвратные средства всего, из них:												
	гранты (указать источники)												
	субсидии (указать источники)												
	иное (указать)												
Итого необходимые инвестиции**:													

4.3. Сроки выхода на точку безубыточности, срок окупаемости проекта

4.4. Готовность передать долю в уставном капитале инвестору (в случае готовности указать предполагаемую долю в процентах)

5. Оценка рисков и меры по их снижению

5.3. Опишите возможные и характерные для вашего проекта риски и укажите меры по снижению и предупреждению каждого из них

* пункты заполняются при наличии данной информации;

** итоговый объем необходимых инвестиций должен соответствовать сумме непокрытой доходами части затрат, указанной в дорожной карте проекта, в том числе по годам.

«__ __» _____ 202__ г.

(должность руководителя)

_____/_____

(подпись, расшифровка)

М.П.