*Приложение 1.*

Паспорт проекта, заявленного на конкурс «Инновационный полигон»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Название | Комментарии |
| **1** | **ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА** |  |
| 1.1 | Популярное название Проекта | Придумайте название вашего Проекта, которое будет понятно широкому кругу лиц: старайтесь не использовать специфические термины, найдите им общепринятые синонимы.  |
|  | Наиболее полное название проекта | Укажите название проекта специальными научными или техническими терминами, которые будут понятны специалистам. |
|  | Страница проекта в Интернет, если есть |  |
| 1.2 | Заявитель проекта (группа) |  |
|  | имя |  |
|  | фамилия |  |
|  | отчество |  |
|  | дата рождения |  |
|  | место учебы |  |
|  | роль в проекте |  |
|  | опыт реализации проектов |  |
| 1.3 | Руководитель проекта |  |
|  | имя |  |
|  | отчество |  |
|  | фамилия |  |
|  | должность |  |
| 1.4 | Контактная информация |  |
|  | Почтовый адрес |  |
|  | Телефон |  |
|  | e-mail |  |
| **2** | **ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА** |  |
| 2.1 | Продукт проекта |  |
| 2.2 | Общее техническое описание проекта | Кратко опишите техническое решение вашего Проекта |
| 2.3 | Принципиальная новизна и актуальность идеи | В чем заключается новизна вашего проекта |
| 2.4 | Описание области применения и современного состояния | Опишите основные тенденции, существующие в области реализации вашего проекта: какие исследования и разработки, схожие с вашей, вам известны |
| **3** | **АНАЛИЗ РЫНКА** |  |
| 3.1 | Проблема, существующая на рынке, которую поможет решить ваш Проект | Опишите потребность, которую удовлетворяет ваш проект |
| 3.2 | Как эти проблемы решаются в настоящее время | Расскажите, есть ли у потребителей возможность удовлетворить свою потребность иными образом, кроме вашего продукта |
| 3.3 | Преимущества вашего продукта перед аналогами | Опишите, какие уникальные выгоды получит потребитель вашего продукта, например, улучшенные эксплуатационные качества, ценовые преимущества, повышение удобства пользования продуктом, отсутствие негативного влияния на окружающую среду при производстве и т.п. |
| 3.4 | Конечные потенциальные потребители вашего продукта | Опишите, кто именно является вашим промежуточным и конечным потребителями, укажите как можно больше характеристик |
| **4** | **РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА**  |  |
| 4.1 | Организация работ | Расскажите, как вы видите организацию работ по достижению поставленных целей |
| 4.2 | Основные сложности реализации проекта (риски проекта) | Укажите, что может помешать вам реализовать Проект до конца или с какими объективными ограничениями вы сможете столкнуться при реализации Проекта |
| 4.3 | Предполагаемые мероприятия по продвижению Проекта |  |
|  | рекламные кампании |  |
|  | участие в выставках |  |
|  | интернет |  |
|  | другое |  |
| 4.4 | Существующие/Предполагаемые партнеры и их роль в проекте |  |
| 4.5 | Другие особенности проекта | Вы можете дополнить любую информацию о проекте, которую вам не удалось раскрыть ранее |
| **5** | **ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ** |  |
| 5.1 | Основные статьи расходов по проекту | Укажите наиболее существенные расходы |
| 5.2 | Необходимые инвестиции | Укажите, требуются ли вам инвестиции и для чего |
| 5.3 | Что обеспечит доход по проекту | Опишите источник основного дохода по проекту, например: продажа продукта конечным пользователям, организация оптовых продаж, продажа лицензий, продажа патента и т.п. |
|  | Рентабельность проекта (IRR) |  |
| 5.4 | Ценообразование |  |
|  | Цена единицы продукции |  |
|  | Прибыль с единицы |  |
|  | Материальные затраты (сырье, оборудование и т.п.) |  |
|  | Фонд оплаты труда |  |
|  | Маркетинг |  |
|  | Налоги |  |
|  | Другие затраты (укажите какие  |  |
| **6** | **КОМАНДА ПРОЕКТА** |  |
| 6.1 | Состав команды Проекта  |  |
| 6.2 | Особые достижения, удивительные или забавные факты, касающиеся членов вашей команды (не обязательно относится к Проекту) | Поле не является обязательным для заполнения, но позволит экспертам составить о вашей команде объективное неформальное впечатление |
| 6.3 | Потребность в дополнительных знаниях и специалистах |  |