# ПАСПОРТ ПРОЕКТА

**Полное наименование проекта**

*Укажите название проекта в соответствии с заявлением на участие в отборе проектов*

*(при заполнении Паспорта проекта все пояснения к заполнению разделов следует удалить)*

**Проблема рынка**

*Проблема – это отсутствие чего-либо, недостаточность чего-либо, недостаточный объем или качество тех или иных востребованных рынком услуг и т.п.*

*На решение каких задач заказчиков направлен ваш продукт?*

*Какие проблемы заказчиков он сможет решить?*

*Дает ли он преимущества для заказчика?*

*Каков масштаб этой проблемы?*

**Продукт / технология**

*– Что является продуктом/услугой, который будет приносить доход?*

*– Какова проблема потребителя на конкретных целевых рынках, каким образом она решается сейчас, как ее предлагаете решать Вы?*

*– Что дает потребителю Ваше решение относительно существующих решений и за счет чего? (в т.ч. укажите конкретно превосходство потребительских свойств в относительных и абсолютных величинах. Выделите 1-2 ключевых с точки зрения потребителя характеристики (сокращение издержек во столько-то раз, дополнительная прибыль и т.д.). Приведите наиболее важные количественные показатели.*

*–  Отметьте ключевые технологические инновации, обеспечивающие конкурентные преимущества вашего проекта, а также технические возможности решения.*

**Рынок**

*Укажите объем рынка и вашего целевого сегмента, его динамику в % роста в год, вашу долю на рынке. Перечислите целевых потребителей, их категории или основные характеристики, и приведите описание конкурентной среды.*

**Бизнес-модель**

*Опишите схему того, как ваш проект зарабатывает /планирует зарабатывать деньги. Как вы будете производить? Продавать? На чем вы будете зарабатывать?*

**Текущее состояние & MileStones**

*Приведите ключевые результаты, уже достигнутые компанией.*

*Приведите ключевые события (MileStones).*

*Необходимо описать стадию (идея, прототип, лабораторное производство и т.п.), желательно, с указанием достигнутых на данный момент параметров, стадию коммерциализации (общение с потенциальными клиентами, первые заказы).*

**Интеллектуальная собственность**

*Укажите патенты, авторские свидетельства, «ноу-хау» по тематике проекта (с указанием названия объекта ИС, зарегистрированного на заявителя, номера и даты).*

**Команда**

*Укажите членов команды вашего проекта, сделайте акцент на их профессиональные достижения и ключевой опыт, имеющий отношение к проекту. Состав команды должен быть сбалансированным, подтверждающим наличие управленческой, коммерческой, научно-исследовательской компетенций и опыта разработки. Приведите конкретные места предыдущей работы, функциональные обязанности, примеры реализации проектов, задач, и т.д.*