**ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Заявка**

Генеральному директору

АО «Технопарк Санкт-Петербурга»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

От \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ИНН \* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

КПП \* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ОГРН \*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*\* Отсутствие юридического лица НЕ является причиной
 для отказа в рассмотрении заявки*

**ЗАЯВЛЕНИЕ**

Прошу Вас принять к рассмотрению резюме проекта по форме «Экспресс-скан» для определения возможности реализации в Бизнес-инкубаторе «Ингрия» проекта «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_».

Приложение вышеуказанное по тексту на \_\_\_\_\_ листах.

С уважением,

Должность \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ФИО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_ г

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2: Резюме проекта по форме «Экспресс-Скан»**

|  |  |
| --- | --- |
| Название проекта: |  |
| Отрасль/сфера реализации проекта: |  |
| Сайт проекта: |  |
| Юридическое лицо: |  |
| Дата подачи заявки: |  |
| ФИО руководителя проекта: |  |
| **Контактное лицо:** |
| ФИО:Телефон:E-mail:  |

**1. Суть проекта в 1 предложении** (не более 20 слов)

**2. Описание продукта / сервиса**

**2.1. Описание проблемы** (по форме ниже**)**

Я помогаю своим клиентам / пользователям [*подробно опишите, кто является клиентом сервиса / продукта*] решать их проблему [*опишите, какую проблему клиентов вы решаете*].

Сейчас проблема решается [*следующим образом*], и из-за этого: [*упускаются такие-то возможности; теряется N $, тратится N ресурсов/ времени*]

**2.2. Решение и технология** (опишите, каким образом ваш проект решает проблему; если в проекте есть научно-техническая новизна, опишите ее)

**2.3. Кто является клиентом?** На чем проект зарабатывает или планирует зарабатывать? Оценка рынка в количественном и денежном выражении

**2.4. Текущая стадия проекта**

[ ]  продукт успешно продается, стоит задача масштабирования

[ ]  продукт готов, есть первые продажи

[ ]  есть опытный образец (альфа\ бета версия для софта)

укажите оценочно, сколько необходимо времени на доработку до перехода на следующий этап и до выпуска продукта на рынок

[ ]  начальная стадия разработки продукта и Customer Development

[ ]  стадия идеи

**3. Уникальность проекта**

**3.1. Ближайшие конкуренты и аналоги в России и мире** (решающие ту же проблему)

**3.2. Конкурентные преимущества вашего решения**

**3.3. Имеет ли компания права на объект интеллектуальной собственности?**

[ ]  компания обладает правами на ОИС, патентом / заявкой/…../номер:

Указать также возможность или наличие зарубежного патентования

[ ]  кто-то другой обладает правами на ОИС (укажите: партнеры, конкуренты. Если предполагается использование чужой ИС – указать, на основании чего – договоры, протоколы о намерениях)

[ ]  подана заявка на регистрацию ОИС (указать стадию прохождения)

[ ]  имеются значительные «ноу-хау» (кратко указать суть)

[ ]  нет ОИС

**4. Бизнес-модель**

**4.1. Количество платящих клиентов и средний чек** (укажите ключевых клиентов)

**4.2. Если еще нет продаж, укажите, кому из потенциальных заказчиков вы показывали продукт, какую обратную связь получили?**

**4.3. Выручка проекта за последние 6 месяцев**

      руб.

**4.4. Расходы проекта за последние 6 месяцев**

      руб.

**4.5. Стратегия продвижения**, лайфхаки (секретные приемы) для привлечения аудитории и повышения продаж

**4.6. Ключевые метрики** (текущие показатели эффективности и динамика роста)

**4.7. Другие особенности бизнес-модели, которые вы хотели бы осветить**

**5. Команда**

желательно описать 3 ключевых позиции в компании: CEO, CTO, CMO: кто; основные навыки (технические и предпринимательские) и опыт (предыдущие места работы и основные достижения) членов вашей команды

* CEO (генеральный директор)
* CTO (технический директор)
* CMO (директор по маркетингу)

**5.1. Менторы проекта** (если есть)

**5.2. Каких компетенций в команде не хватает?** Какие позиции нуждаются в усилении?

**6. Финансирование**

**6.1. Полученное финансирование** (акционерный капитал, инвестиции, гранты, займы)

      руб. (укажите кто профинансировал)

**6.2. Укажите оценочный объем финансирования**, который необходим для реализации проекта (в целом и по этапам)

руб.

**6.3. Какие цели будут достигнуты благодаря привлечению инвестиций?**

**6.4. Определен ли предполагаемый источник дополнительного финансирования?**

[ ]  Да (укажите кто)

[ ]  Нет, но имеется потенциальный источник финансирования (укажите кто)

[ ]  Не определен

**6.5. Укажите сколько времени необходимо для обеспечения рентабельности проекта?**

**7. Важные достижения проекта, о которых не было случая упомянуть в предыдущих вопросах, но очень хочется рассказать** (если есть)

**8. Какую поддержку Вы бы хотели получить от Бизнес-инкубатора «Ингрия»?**

**9. Откуда Вы узнали о Бизнес-инкубаторе «Ингрия»** (чем конкретнее, тем лучше)?

**Заполненную форму заявку направляйте на эл. почту:** **k.guryev@ingria-park.ru**

*Рекомендуем прикрепить презентацию проекта, к которой эксперты смогут обратиться, если информации в заявке окажется недостаточно для оценки.*