

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Заявка

Генеральному директору
АО «Технопарк Санкт-Петербурга»
Якимову О.Е.

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 _____

МП

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: СЕО, СТО, СМО: кто; основные навыки (технические и предпринимательские) и опыт (предыдущие места работы и основные достижения) членов вашей команды

- СЕО (генеральный директор)
- СТО (технический директор)
- СМО (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)

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: startup@spbtech.ru

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