**Приложение№1**

**З А Я В К А**на участие в Конкурсеcтартапов и цифровых инициатив DigiKonush

Прошу рассмотреть предоставленную Заявку и включить ее в число участников Конкурса

|  |  |
| --- | --- |
| Ф.И.О. заявителя, дата рождения |  |
| Команда (Ф.И.О., дата рождения всех членов Команды) |  |
| Адрес проживания Заявителя(фактический)Личные данные заявителя – лидера Команды (№ паспорта) |  |
| Почтовый адрес Заявителя |  |
| E-mail Заявителя |  |
| Контактный телефон (моб.) |  |
| **Название проекта** |  |
| Я подтверждаю, что ознакомлен и согласен с условиями Конкурса, изложенные в Положении о Конкурсе.Я подтверждаю, что вся информация, указанная мною в настоящей Заявке, является достоверной.Я согласен с тем, что решение Грантового Комитета, по определению участников и победителей Конкурса, является окончательным.Ф.И.О. Заявителя (полностью):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Дата: |

Краткое описание инновационной, экономической и социальной новизны проекта (идеи) (макс. 1000 слов):

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

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

Описание практической значимости (макс. 500 слов):

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

Описание решений социально-экономических проблем: (макс 500 слов)

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

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

Смета проекта (в Евро)

Дополнительные сведения и комментарии: (макс 500 слов)

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

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

К конкурсной Заявке прилагаются следующие документы:

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

 дата Ф.И.О

**Приложение 2**

**Б Ю Д Ж Е Т**

**Проекта на участие в Конкурсе cтартапов и цифровых инициатив DigiKonush**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование расходов по Проекту**  | **Единица измерения** | **Кол-во единиц** | **Стоимость за единицу в ЕВРО** | **Всего стоимость в Евро** | **ПРИМЕЧАНИЕ** |
|  |  |  |  |  |  |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|  |  |  |  |  |  |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|   |   |   |   |   |     |
|  |  |  |  |  |  |
| **ВСЕГО расходов по Проекту** |   |  |  |  |  |

**Приложение 3A**

**Бизнес-модель (**только ***для стартапов*)**

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

**РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА МЕНТИ**

*Бизнес-модель – это фундамент успешного построения Вашего бизнеса. Б*изнес-модель – концептуальное описание ключевой бизнес-идеи, формата бизнеса, которые дают бизнесу преимущество над конкурентами.

**БИЗНЕС МОДЕЛЬ**

**(указать период на какой разработана бизнес модель)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Партнеры** | **Ключевые процессы** | **Ценностное предложение** | **Каналы коммуникаций** | **Сегменты клиентов** |
| **Ключевые ресурсы** | **Каналы сбыта** |
| **Потоки расходов (сом в месяц)**Средняя сумма ежемесячных постоянных расходов: Итого: \_\_\_\_\_\_\_ сом | **Потоки доходов (сом в месяц)**Планируемая сумма ежемесячного дохода:Итого \_\_\_\_\_\_\_ сом |

#### Партнеры:

Данный блок описывает ваших вероятных поставщиков и партнёров, без которых ваша бизнес-модель не может существовать. Можно выделить четыре основных типа партнерских отношений:

* Сотрудничество с неконкурирующими компаниями;
* Стратегическое партнёрство с компанией-конкурентом;
* Совместное предприятие для запуска новых бизнес-проектов;
* Отношения типа "поставщики-производитель".

Основные цели организации партнерских отношений:

* Оптимизация производства;
* Снижение риска и неопределенности;
* Поставка ресурсов и совместная деятельность.

Итак, для того чтобы определиться с данным элементом бизнес-модели необходимо ответить на следующие вопросы:

* Кто ваши ключевые партнеры?
* Кто ваши основные поставщики?
* Какие ключевые ресурсы вы приобретаете у партнеров?
* Какие основные активности проводят ваши партнеры?

#### Ключевые процессы:

Данный блок описывает действия, которые необходимы для реализации бизнес-модели. Это самые важные действия, без которых работа вашего бизнеса невозможна. Основными видами деятельности является:

* Производство;
* Разрешение проблем (консалтинг);
* Формирование сети/платформы.

Здесь основными вопросами являются:

* Какие действия требуются для раскрытия ценности предложения?
* Каковы ваши каналы продаж?
* Каковы ваши взаимоотношения с клиентами?
* Откуда должны прийти доходы?

#### Ценностное предложение:

Этот блок является ключевым в процессе выбора бизнес-модели и последующего позиционирования продукта или услуги. Необходимо четко сформулировать преимущества вашего продукта перед конкурентами. Также важно помнить, что абсолютно уникальных продуктов не бывает, ну или таковых единицы, а в большинстве случаев любой бизнес имеет конкурентов, как прямых, так и косвенных.

Основные вопросы:

* Какую ценность вы предлагаете клиенту?
* Какую из проблем клиента вы помогаете решить?
* Какие пакеты продуктов и услуг вы предлагаете каждому сегменту потребителей?
* Какие потребности клиентов вы удовлетворяете?

Здесь важно различать понятия "проблемы клиентов" и "потребности клиентов". Из чего складывается ценность продукта:

* Новизна;
* Производительность;
* Изготовление на заказ (индивидуальность);
* Улучшение условий труда;
* Дизайн;
* Статус;
* Цена;
* Снижение расходов
* Снижение риска
* Доступность, ранее недоступных вещей
* Удобство

#### Каналы коммуникаций:

Данный блок описывает типы отношений, которые устанавливаются с отдельными сегментами покупателей. Из типов отношений можно выделить следующие:

* Персональная поддержка;
* VIP персональная поддержка;
* Самообслуживание;
* Автоматизированное обслуживание;
* Совместное создание ценности.

Основными вопросами для данного блока будут:

* Какие отношения нужно выстроить с каждым сегментом покупателей (или каковы ожидания покупателей) так, чтобы поддерживать их?
* Какие взаимоотношения вы уже выстроили?
* Как они интегрированы с остальной частью вашей бизнес-модели?
* Насколько они дорогостоящие?

Кроме того, в этом пункте необходимо отразить степень соответствия предлагаемого продукта или услуги ожиданиям клиентов. Если качество не соответствует ожиданиям клиентов, то, помимо работы над его повышением, можно проводить альтернативную политику, например, корректировать ценовую политику или позиционирование.

#### Сегменты клиентов:

Данный блок - один из ключевых элементов бизнес-модели. От выбора целевой аудитории зависят прочие аспекты проектирования модели. Необходимо четко определить для кого разрабатывается/продается продукт. Однако существуют такие типы проектов, целевую аудиторию которых нельзя понять сразу, а в некоторых случаях делать это даже опасно, т.к. могут возникнуть рамки, ограничивающие развитие проекта. Сегментация клиентов работает в большей степени на развитых рынках нежели на новых.

Основные вопросы:

* Для кого вы создаете ценность?
* Кто ваши наиболее важные клиенты?

#### Ключевые ресурсы:

Этот блок включает в себя наиболее важные активы, необходимые для функционирования бизнес-модели.

Основные виды ресурсов:

* Материальные ресурсы;
* Интеллектуальные ресурсы;
* Персонал;
* Финансы.

Здесь, помимо всего прочего, важно указать те ресурсы, которые помогают продвигать продукт. Ими могут быть бренд, технология и т.д.

* Каких Ключевых Ресурсов требует ваше Предложение ценности?
* Каковы ваши каналы распространения? Взаимоотношения с клиентами?
* Каковы ваши источники дохода?

#### Каналы сбыта:

По сути, здесь необходимо описать то, как вы планируете донести до потребителя свое предложение ценности, как будете продавать свою продукцию или услуги, как собираетесь собирать обратную связь от клиентов и как хотите говорить с ними, чтобы вас услышали. Вы можете создать собственную дилерскую сеть, можете использовать возможности местных дистрибьюторов, можете дать им только "потрогать" рынок…

* Посредством каких каналов вы планируете налаживать взаимодействие с клиентами?
* Как вы делаете это сейчас?
* Как ваши каналы интегрированы в бизнес-модель?
* Какие из них работают лучше всего?
* Какие требуют наименьших затрат?

#### Потоки расходов:

Этот блок описывает расходы, связанные с функционированием бизнес-модели.

Основные вопросы к данному блоку:

* Какие основные затраты свойственны вашей бизнес-модели?
* Какие ключевые ресурсы являются самыми дорогими?
* Какие основные активности являются самыми дорогими?

Также здесь целесообразно сравнить по уровню затрат выбранные ранее компоненты бизнес-модели с возможными альтернативными вариантами.

#### Потоки доходов:

То, ради чего и задумывалась бизнес-модель. В бизнес-модели могут существовать два потока доходов:

* Доход от разовых сделок;
* Регулярный доход от периодических платежей.

Вот основные вопросы:

* За какую ценность ваши клиенты действительно готовы платить?
* За что они уже платят?
* Как они платят в настоящее время?
* Как они предпочитают платить?
* Каков вклад дохода от каждого отдельного направления деятельности в общую структуру доходов?

**БИЗНЕС-ПЛАН**

основные элементы

* Описание бизнеса, продукта/услуги;
* Описание рынка сбыта;
* Продажи и маркетинг;
* План производства;
* Организационная структура;
* Финансовый план;
* Факторы риска.

**Приложение 3Б**

**Цели, задачи, рабочий план проекта** (только ***для цифровых инициатив***)

1. *Представить Методологию и детальный План реализации деятельности с описанием задач, сроков, исполнителей и рисков реализации, а также заполненную форму заявки с финансовым приложением.*
2. Цель цифровой инициативы
3. Задачи

**План реализации**

|  |
| --- |
| **Задача 1**  |
| №п/п | Мероприятие | Индикаторы |  Сроки и ответственные |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Задача 2.  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Задача 3.  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Задача 4.  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Приложение 4**

**Оценочная форма**

Код Проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ФИО члена жюри \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование критерия** | **Оценка критерия/значение критерия** | **Итого баллы**  |
| Плохо/1 | Слабо / 2 | Удов/3 | Хорошо/4 | Отлично/5 |  |
| Актуальность темы проекта (идеи)  |  |  |  |  |  |  |
| Обоснованный бизнес-план (расчеты) |  |  |  |  |  |  |
| Инновационная, экономическая и социальная новизна проекта (идеи) |  |  |  |  |  |  |
| Практическое значение проекта (идеи) |  |  |  |  |  |  |
| Возможность реализации проекта (идеи) |  |  |  |  |  |  |
| Качество обоснования предложенных решений |  |  |  |  |  |  |
| Оригинальность суждений и выводов  |  |  |  |  |  |  |
| **Всего:** |  |

**Ваши существенные замечания и рекомендации по проекту и ее реализации: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Дополнительные комментарии:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**