**ЗАЯВКА НА ВКЛЮЧЕНИЕ ПРОЕКТА В ОТРАСЛЕВОЙ АКСЕЛЕРАТОР ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»**

**[НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ / НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА]**

* 1. **ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

|  |  |
| --- | --- |
| **ВЕРСИЯ ДОКУМЕНТА** | [дата создания, версия] |
| **ЗАКАЗЧИК ОТ АО «ТВЭЛ»** | ФИО, должность |
| **БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЕ** | К какому бизнес-направлению относится проект (химия, аддитивные технологии, специальная металлургия и тд.)  |
| **ПРОДУКТ** |  |
| **КРАТКИЙ СТАТУС ПРОЕКТА** |  |
| **УРОВЕНЬ ЗРЕЛОСТИ ТЕХНОЛОГИИ** | [идея/ лаборатория/ пилот/ опытное внедрение/промышленное внедрение] |
| **ПОКАЗАТЕЛИ (ГОД) / ПРОГНОЗ** | Выручка, тыс. руб.: […]Инвестиции, тыс. руб.: […]Штат, чел.: […] |
| **КЛЮЧЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ**  | Перечень потребителей |
| **КОМАНДА**  | ФИО, роль, контактная информация для каждого члена команды |
| **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И НИОКР ПАРТНЕРЫ** | Названия и краткие роли |

* 1. **ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА И ХАРАКТЕРИСТИК**

[Описание инновационного продукта / возможности.]

* 1. **ТЕКУЩИЙ СТАТУС РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА / КРАТКО ПРОБЛЕМАТИКА, ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ**

[Опишите текущий статус развития проекта: какие продукты запущены или сколько требуется до запуска, были или планируются в ближайшее время пилоты с клиентами, получена ли первая выручка, какое направление развития продукта предполагается в будущем. Укажите ежемесячные расходы проектf.]

* 1. **РЕШАЕМАЯ ПРОБЛЕМА КЛИЕНТА / ОБОСНОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ЧЕРЕЗ РЫНОК**

[Опишите потребности ваших целевых клиентов. сосредоточьтесь только на объяснении возможности/эконоческого результата для целевых клиентов]

* 1. **ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ**

[Опишите предлагаемое решение. Сосредоточьтесь на количественных и качественных преимуществах для клиентов]

* 1. **ТЕХНОЛОГИЯ / ИННОВАЦИОННОСТЬ**

[опишите, как вы хотите решить эту проблему. Сосредоточьтесь на существенных предложениях и преимуществах использования технологий]

* 1. **ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК**

[Описание целевого сегмента рынка, оценка объема рынка, динамике роста рынка, предоставьте ссылки на внешние источники]

* 1. **КОНКУРЕНТЫ**

[Опишите своих текущих и будущих конкурентов и ваших конкурентных преимуществ]

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Аналоги | Стадия (представлено на рынке / в стадии разработки) | Цена, руб. | Параметр 1 | Параметр 2 | Параметр 3 | Параметр 4 |
| Решение Участника проекта |       |       |       |       |       |       |
|       |       |       |       |       |       |       |
|       |       |       |       |       |       |       |
|       |       |       |       |       |       |       |

* 1. **БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

[приведите описание бизнес модели проекта и конкурентов. Как проект планирует осуществлять продажи]

* 1. **ОБОСНОВАННЫЙ ПРОГНОЗ ПРОДАЖ**

[Представьте обоснование потенциальной выручки от этого проекта и предоставите вспомогательные данные, такие как информацию о предварительных договоренностях с клиентами и партнерами, ключевые KPI, на которые ориентируется проект]

В качестве приложения можно представить План по маркетингу, однако данный документ будет носить информационный характер и должен быть использован при подготовке раздела 2 (определения задач и формирования плана)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| НАПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **Итого:** |
| **Общий объем продаж, тыс. руб.** |  |  |  |  |  |  |
| Направление 1 |       |       |       |       |       |       |
| Направление 2 |       |       |       |       |       |       |
| Направление 3 |       |       |       |       |       |       |

* 1. **ТЕКУЩИЙ СТАТУС ПРОРАБОТКИ ВОРОНКИ КЛИЕНТОВ**

[приведите список клиентов, результатов переговоров, маркетингового анализа]

|  |  |
| --- | --- |
| **Клиент** | **Коментарий / описание необходимого продукта и характеристик / результаты переговоров / потенциальный объем продаж**  |
| Клиент 1  |       |       |

В качестве приложений можно представить комфортные письма клиентров

* 1. **ТЕКУЩАЯ И ПЛАНИРУЕМАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО РАЗВИТИЮ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРИСУТСТВИЯ**

[Опишите, есть ли у вас успешный опыт продажи текущего продукта / услуги зарубежным потребителям. Если да, то каков размер выручки и как она распределена по странам? Если опыта нет, то опишите, есть ли у вас планы по выходу на зарубежные рынки?]

* 1. **РИСКИ ПРОЕКТА И КЛЮЧЕВЫЕ МЕРОПРИТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Риски** | **Описание риска**  | **Меропрития по управлению рисками** |
| Риск 1  |       |       |

* 1. **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ**

[наличие поданных заявок и полученных патентов]

* 1. **КОМАНДА ПРОЕКТА/ОПЫТ**

Опишите текущую команду проекта. Объясните роль и ответственность каждого члена команды, которые вам понадобятся для выполнения плана. Сфокусируйтесь на описании достигнутых результатах членов команды, которые бы подтверждали компетенцию каждого члена команды в зоне своей ответственности.

* 1. **ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ**

[Опишите из каких источников проект финансируется на текущей стадии. Какой объем инвестиций и на какой период развития проекта требуется, на какой тип инвесторов ориентируется проект]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Этапы** | **Объем инвестиций (млн. руб.)** | **Решаемая задача** | **Сроки финансир.** |
| Этап 1  |       |  |       |
| Этап 2 |       |  |       |