

**ФОРМА ЗАЯВКИ**  
**на включение проекта в бизнес-акселератор**

**[НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА]**  
**[ОРГАНИЗАЦИЯ - ЗАЯВИТЕЛЬ]**

[Дата заполнения заявки]  
[Контакты заявителя]  
[Сайт и ИНН организации (при наличии)]

**1. ОПИСАНИЕ РАЗРАБОТКИ, ПРОДУКТА**

[Приведите описание вашего инновационного продукта, результатов, планируемых к реализации НИР и ОКР]

**2. ЦЕЛЬ ПРОЕКТА И РЕШАЕМАЯ ПРОБЛЕМА**

[Определите цели реализации проекта в стратегически-прикладном характере: какой будет продукт, кем он будет востребован на рынке, для каких задач будет полезен, какие эффекты принесет.

Опишите какие компании являются вашими потенциальными клиентами, их потребности. Сосредоточьтесь только на объяснении возможности/экономического/технологического результата от внедрения вашего решения.]

**3. ТЕХНОЛОГИЯ**

[Опишите предлагаемое решение: как вы хотите решить эту проблему, и почему это возможно с помощью вашей технологии.

Уровень TRL

Сосредоточьтесь на количественных и качественных преимуществах для СП «Квант» и других компаний отрасли «Квантовые вычисления».

Определите влияние результатов проекта на развитие отрасли квантовых вычислений в России.]

**4. НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАДЕЛ И ТЕКУЩИЙ СТАТУС РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

[Опишите текущий статус развития проекта: какие результаты НИР и ОКР достигнуты и должны быть получены, какие продукты запущены, были или планируются в ближайшее время пилоты с клиентами, получена ли первая выручка, какое направление развития продукта предполагается в будущем.

Определите сколько времени и денег требуется для завершения НИР и ОКР по разработке и запуску производства продуктов проекта.

Определите ежемесячные расходы проекта и существующую материально-техническую базу.]

**5. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И НИОКР ПАРТНЕРЫ**

[Перечислите научных, технологических и производственных соисполнителей, предприятия, с которыми вы ведете партнерскую или совместную научно-исследовательскую работу по проекту]

Организация-партнер	Направление работ / Формат сотрудничества

## 6. УЧАСТВОВАЛИ ЛИ ВЫ В ДРУГИХ ПРОГРАММАХ ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ

[Акселераторы, фонды, инкубаторы, форумы]

## 7. ЗАПРОС К СП «КВАНТ» И ИННОХАБУ

[Ваши ожидания от сотрудничества с СП «Квант» и Иннохабом Росатома: инвестиции/индустриальное партнерство/ помощь в проработке продукта и рынка и т.д. Укажите из каких источников проект финансируется на текущей стадии. Какой объем инвестиций и на какой период развития проекта требуется, на какой тип инвесторов ориентируется проект. С какими текущими трудностями в работе сталкиваетесь.]

Этапы	Объем инвестиций (млн. руб.)	Назначение инвестиций	Срок финансирования
Этап 0 (ранее вложенные инвестиции)			
Этап 1			
Этап 2			

Также перечислите необходимые нефинансовые меры поддержки.

## 8. РЕСУРСЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

[Определите оборудование, технологии, материалы, кадры и др., которые необходимы дополнительно привлечь или приобрести для реализации проекта].

## 9. ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК

[Опишите объем, динамику, целевые сегменты рынка и потенциальных клиентов по вашему продукту. При описании сегментов рынка поясните, почему считаете их целевыми для вашего решения. При описании потенциальных клиентов укажите наименования конкретных компаний. Представьте ссылки на внешние источники информации]

## 10. КОНКУРЕНТЫ И СРАВНЕНИЕ С МИРОВЫМ УРОВНЕМ

[Опишите своих текущих и будущих конкурентов, а также ваши конкурентные преимущества, за счет которых клиент захочет выбрать именно ваше решение]

Аналоги	Стадия (представлено на рынке / в стадии разработки / НИР)	Параметр 1	Параметр 2	Параметр 3	Параметр 4	Цена, руб.
Решение Участника проекта						
[Конкурент 1]						
[Конкурент 2]						
[Конкурент 3]						

[Дополнительно приведите сравнение продукта проекта с мировым уровнем, определите основные научные группы на текущий момент по направлению проекта]

## 11. КОМАНДА ПРОЕКТА/ОПЫТ

[Определите наличие научного коллектива (либо потребность его формирования или кооперации) / опыт реализации аналогичных проектов.

Опишите текущую команду проекта. Объясните роль (технические, научные, коммерческие специалисты), ответственность и компетенции каждого члена команды, которые вам

понадобятся для выполнения плана. При наличии укажите публикации по направлению проекта российских резидентов в научных журналах, индексируемых в базах данных, по соответствующим отраслевым рубрикам].

## 12. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

[Укажите наличие поданных заявок и полученных патентов и других форм интеллектуальной собственности]

## 13. ТЕКУЩИЙ СТАТУС ПРОРАБОТКИ КЛИЕНТОВ

[Приведите список клиентов, с которыми уже проводили переговоры, а также укажите текущий уровень договоренностей]

Клиент	Комментарий
[Название организации]	[Опишите вашу текущую стадию работы / описание необходимого продукта и характеристик / результаты переговоров / потенциальный объем продаж]

В качестве приложений можно представить письма от клиентов, протоколы встреч и другие документы, подтверждающие заинтересованность в вашем продукте/решении.

## 14. ОБОСНОВАННЫЙ ПРОГНОЗ ПРОДАЖ

[Представьте данные о текущих продажах (если есть) и вашу оценку потенциальной выручки по проекту на горизонте 5 лет]

Объем продаж, млн. руб.	20XX	20XX	20XX	20XX	20XX	Итого:
Общий объем продаж, тыс. руб.						
Направление 1						
Направление 2						
Направление 3						

## 15. РИСКИ ПРОЕКТА И КЛЮЧЕВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ

[Проанализируйте и опишите потенциальные риски для вашего проекта и мероприятия по их уменьшению, решение для которых нужно будет найти во время акселерационной программы.

Для НИР и ОКР обязательно указать потребность в критическом оборудовании, без которого реализация проекта не представляется возможной]

Риски	Описание риска и мероприятия по их уменьшению
Риск 1	

