Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| [*https://pt.2035.university/project/agrosky-intelligence*](https://pt.2035.university/project/agrosky-intelligence) | *10.10.2023* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **7705043493** |
| Регион ВУЗа | **город Москва** |
| Наименование акселерационной программы | **ХАЙВ-АЭРО** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | AgroSky Intelligence |
| **2** | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | Беспилотные летательные аппараты (дроны) и искусственный интеллект для оптимизации и улучшения процесса сбора сельскохозяйственных культур |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения. |
| **4** | **Рынок НТИ** | AeroNet, TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | 3D прототипирование, новые производственные технологии, технологии компонентов робототехники и мехатроники |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: U1584622  - Leader ID: id 2762453  - ФИО: Доленков Игорь Сергеевич  - телефон: +7 (916) 153-93-10  - почта: storkyplay@gmail.com |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) | | 1 | *U1432472* | *id 4935109* | Цивчинский Владислав Эдуардович | интегратор | 89154482608, vlad\_tsiv82@mail.ru | - | Тестировщик учебного проекта 2022-2023 г. | | 2 | *U1432463* | *id 4935115* | Федоров Александр Васильевич |  | 89199703217  mr.adeptman@gmail.com | - | Курс по управлению командой разработки  Тестировщик учебного проекта 2023 г. | | 3 | *U1584622* | *id 2762453* | Доленков Игорь Сергеевич | лидер | +7 (916) 153-93-10 storkyplay@gmail.com | - | Тимлид учебного проекта 2022-2023 г. | | 4 | *U775598* | *id2890626* | Максим Алексеевич Урываев | предприниматель | +7 (915) 388-22-23  maksimmosmen@yandex.ru | - | Тестировщик учебного проекта 2022-2023 г. | | 5 | *U1432433* | *id4935084* | Артём Андреевич Виляев | производитель | +7 (985) 476-53-77  vilyaev03@mail.ru | - | Курс по управлению командой разработки  Тестировщик учебного проекта 2023 г. | | |
|  | **план реализации стартап-проекта** | |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | Применение беспилотных летательных аппаратов с использованием искусственного интеллекта при сборе урожая очень хорошо по способствует повышению эффективности сельского хозяйства, снижению потребления ресурсов и улучшению качества продукции, что в итоге приводит к устойчивому и прибыльному развитию сельскохозяйственных предприятий. |
|  | **Базовая бизнес-идея** | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Устройство беспилотные летательные аппараты (дроны) и искусственный интеллект (ии) и соответствующее управляющее программное обеспечение (ПО) |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Использование БПЛА и ИИ позволяет значительно увеличить сбор урожая за короткий промежуток времени. Благодаря раннему обнаружению проблем и воздействию на них, производители могут улучшить качество сельскохозяйственных культур. Также минимизация химических воздействий на почву и растения помогает уменьшить негативное воздействие на окружающую среду.  Он решает задачу мониторинга что позволяет принимать правильные управленческие и экологические решения, летает и принимает оптимальные оперативные решения – мониторинг в режиме реального времени, видит отклонения и предотвращает чрезвычайные ситуации. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | B2G   * Инвесторы и финансовые организации * Экологически организации * Аграрные кооперативы   B2B   * Экологически организации * Исследовательские и образовательные учреждения   B2C   * Сельскохозяйственные предприятия и фермеры * Агрономы и консультанты * Производители сельскохозяйственной техники |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Наш продукт основан на собственных научно-технических разработках в области сельского хозяйства и беспилотные летательные аппараты (дроны) и искусственный интеллект (ии) |
| 13 | Бизнес-модель\*  *Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Модель базируется на конечных продажах и обновлениях ПО.  - Прибыль:   * Продажа устройств "Дрона-СельХохКульт" * Продажа лицензий на управляющее ПО. * Продажа подписок на обновления и техническую поддержку. * Техническая поддержка.   - Затраты:   * Производство дронов. * Разработка и поддержка ПО. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | * DJI Agriculture * PrecisionHawk * John Deere - крупный производитель сельскохозяйственной техники * Syngenta |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Высокая скорость и оперативность: Мы предоставляем мониторинг и передачу данных в реальном времени, обеспечивая оперативную реакцию на изменения событий. Вам больше не придется ждать часами или днями для получения важных данных.  Превосходное качество данных: Наши технологии гарантируют высокую точность и надежность данных. Мы понимаем, что для вас важны не только скорость, но и качество информации.  Эффективное использование ресурсов: С нашим решением вы сможете оптимизировать использование ресурсов, что приведет к существенной экономии. Мы предоставляем оптимальное сочетание скорости и эффективности.  Конкурентоспособная цена: Наши услуги предлагаются по конкурентоспособным ценам, что позволяет сэкономить ваш бюджет, не уступая в качестве и скорости. Мы делаем передовые технологии доступными.  Индивидуальный подход: Мы работаем в тесном сотрудничестве с каждым клиентом, чтобы разработать решение, соответствующее их конкретным целям и требованиям. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | Проект реализуется в университете - мы можем получать регулярные консультации от цифровых специалистов с кафедры ЦЭ ИРИО, кафедры рекламы, кафедры финансовых рынков, кафедры мировой экономики, кафедры финансов и устойчивого развития. В рамках университета у нас огромные партнерские возможности - здесь проходят мероприятия, на которых мы и можем провести тестирование устройства.  Мы предоставляет уникальное и высокотехнологичное решение для оптимизации сельскохозяйственного производства, сочетая беспилотные летательные аппараты и искусственный интеллект. Наше ценностное предложение включает высокую точность, увеличение производительности, оптимизацию урожая, экологическую устойчивость и интеграцию с существующими системами. Партнерства, доступ к ограниченным данным и рост сельскохозяйственных технологий подтверждают перспективы реализуемости и устойчивости нашего бизнеса, который отвечает на растущий спрос сельского хозяйства на инновации и эффективные решения. |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | 1. Максимальная дальность полета: Обеспечивает охват больших территорий для полного мониторинга сельскохозяйственных участков, максимальная дальность полета 15-20 км 2. Скорость полета: Позволяет быстро собирать данные и реагировать на изменения на полях, скорость от 250-280 км/ч 3. Грузоподъемность: Обеспечивает возможность переноса специализированных сенсоров и оборудования для сбора данных, от 5 до 7 кг 4. Специализированные сенсоры: Позволяют собирать точные данные о состоянии почвы и растений 5. Алгоритмы машинного обучения: Поддерживают интеллектуальный анализ данных и создание моделей для оптимизации сельскохозяйственных процессов 6. Оптимизация процессов: Способствует улучшению производительности и снижению затрат в сельском хозяйстве 7. Анализ и визуализация данных: Упрощают интерпретацию данных и принятие информированных решений 8. Батарея: Гарантирует длительность миссий и непрерывный мониторинг сельскохозяйственных участков |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры включают юридическое оформление, наличие квалифицированной команды и партнерство с ключевыми стейкхолдерами в сельском хозяйстве. Производственные параметры охватывают технические характеристики дронов и ИИ, необходимые для сбора и анализа данных в сельском хозяйстве. Финансовые параметры включают в себя бюджет на разработку и масштабирование проекта, источники финансирования и прогноз доходов и расходов для обеспечения устойчивости бизнеса. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | Основные конкурентные преимущества "AgroSky Intelligence" включают в себя:  Высокую точность сбора данных и анализа благодаря интеграции беспилотных летательных аппаратов и искусственного интеллекта. Эффективную оптимизацию сельскохозяйственных процессов, включая управление ресурсами и прогнозирование урожайности.  Специализированные сенсоры и алгоритмы машинного обучения для точного мониторинга состояния почвы, роста растений и выявления проблем. Интеграцию с существующими системами и инфраструктурой сельского хозяйства.  Возможность снижения затрат и увеличения урожайности, что делает продукт востребованным и экономически привлекательным для сельскохозяйственных предприятий   * Превосходная эффективность мониторинга * Скорость и оперативность * Гибкость и адаптивность * Долгосрочная автономность * Интеллектуальный анализ данных |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Разработка и производство беспилотных летательных аппаратов (дронов) с определенными характеристиками, включая максимальную дальность полета, скорость полета, грузоподъемность и специализированные сенсоры (мультиспектральные камеры, инфракрасные датчики и другие) для сбора данных о сельскохозяйственных культурах и почве с высокой точностью. Разработка алгоритмов машинного обучения и программного обеспечения для анализа и обработки данных, полученных от дронов, что позволит создавать модели для оптимизации сельскохозяйственных процессов, прогнозирования урожайности, выявления аномалий и предоставления рекомендаций сельскохозяйственным предприятиям. Создание инфраструктуры связи и хранения данных, которая обеспечивает передачу данных с дронов на землю и их интеграцию с облачными вычислениями и геоинформационными системами для управления и доступа к информации. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | TRL 2. Сравнение альтернатив, выбор технологической концепции, принципиальное решение: периметр технологии, интерфейс, критические элементы. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Наш проект в полной мере соответствует научным и техническим приоритетам нашей образовательной организации/региона/предприятия. Он интегрирует передовые научно-технические решения в области беспилотных летательных аппаратов (дронов) и искусственного интеллекта (ИИ) для оптимизации и улучшения сельскохозяйственных процессов. Наш продукт предоставляет точные и актуальные данные о состоянии почвы, росте растений, и других агрономических параметрах, что соответствует стратегическим приоритетам увеличения эффективности и устойчивости сельского хозяйства. Это также способствует снижению затрат и повышению урожайности, что является важным аспектом развития сельских регионов и сельскохозяйственных предприятий. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | В первую очередь это пиар для рынка B2B продвижение и создание сайта, рассылка в соц сетях, видеоролики на различных платформах.  Социальные сети: Создание и активное управление аккаунтами в популярных социальных сетях, таких как Facebook, Twitter, Instagram и LinkedIn, для публикации информационных постов, видео и фотографий, демонстрирующих возможности и преимущества продукта.  Веб-сайт: Разработка профессионального веб-сайта с подробным описанием продукта, техническими характеристиками, кейсами использования и контактной информацией. Сайт должен быть оптимизирован для поисковых систем (SEO) для лучшей видимости в поисковых результатах.  Видео-маркетинг: Создание информативных видеороликов и презентаций, демонстрирующих работу продукта на сельскохозяйственных участках и его преимущества. Видео можно размещать на YouTube и в социальных сетях.  Реклама в специализированных изданиях: Размещение рекламы в сельскохозяйственных и технологических журналах, веб-ресурсах и публикациях, ориентированных на сельское хозяйство и инновации в этой отрасли.  Участие в выставках и мероприятиях: Презентация продукта на сельскохозяйственных выставках, конференциях и мероприятиях, где можно продемонстрировать его в действии и установить контакты с потенциальными клиентами и партнерами.  Сотрудничество с ключевыми игроками: Установление партнерских отношений с ключевыми стейкхолдерами в сельском хозяйстве, исследовательскими институтами и правительственными организациями для продвижения и внедрения продукта в сельскохозяйственной отрасли  Прямые продажи и обучение: Организация семинаров, вебинаров и обучающих программ для потенциальных клиентов, чтобы продемонстрировать, как использовать продукт и как он может улучшить их сельскохозяйственную деятельность.  Рекомендации и отзывы: Поощрение удовлетворенных клиентов делиться своими положительными отзывами и рекомендациями о продукте, что увеличит доверие в глазах потенциальных покупателей.  Локальные и мировые партнерства: Развитие сотрудничества с сельскохозяйственными кооперативами, ассоциациями и международными организациями, чтобы расширить рынок сбыта и укрепить позиции на глобальном уровне. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямые продажи: Мы предоставляем возможность приобретения нашего продукта напрямую через онлайн-магазин на нашем собственном веб-сайте. Это обеспечивает простой доступ для конечных потребителей.  Оптовые продажи: Мы сотрудничаем с магазинами и дистрибьюторами, специализирующимися на сельскохозяйственном оборудовании. Поставка дронов "AgroSky Intelligence" оптом магазинам и дистрибьюторам позволяет расширить нашу рыночную присутствие и достигнуть большего числа клиентов.  Продажи через партнеров: Мы устанавливаем сотрудничество с профессиональными сельскохозяйственными организациями и агентствами. Это предоставляет возможность предлагать наш продукт для аренды или использования в рамках сельскохозяйственных услуг, что особенно актуально для крупных агропредприятий.  Участие в выставках и мероприятиях: Мы активно демонстрируем наш продукт на сельскохозяйственных выставках и мероприятиях, где мы имеем возможность прямо на месте продемонстрировать его функциональность и возможности перед потенциальными клиентами.  Локальные и мировые партнерства: Мы развиваем сотрудничество с региональными и мировыми партнерами, включая сельскохозяйственные кооперативы, исследовательские институты и правительственные организации. Это помогает расширить нашу аудиторию и укрепить нашу позицию на мировом рынке. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  В россии болььшая площадь в разных климатич зонах и труднодоступных для эффективн сельхоз надо смотреть режиме реаоьнго времени можем обеспечить посточянный мониторинг состояний без использ человеч ресурса предотвр катастрофы сохраняем данные | Проблема в сельском хозяйстве заключается в том, что сбор сельскохозяйственных культур традиционными методами часто является трудоемким, затратным и подверженным различным ограничениям. Несмотря на современные технологии и средства автоматизации, многие фермеры и сельскохозяйственные предприятия все еще сталкиваются с рядом проблем:  Ручной труд: Сбор определенных культур, таких как фрукты и овощи, до сих пор требует большого количества ручного труда. Это утомительный и монотонный процесс, который может быть неэффективным и дорогостоящим в плане рабочей силы.  Сезонность: Многие культуры собираются в определенные сезоны, что создает потребность в большом числе временных рабочих, что может быть сложно найти и нанимать.  Точность и эффективность: Точное определение оптимального времени для сбора культур, контроль качества и минимизация потерь являются важными аспектами сельскохозяйственной деятельности. Традиционные методы могут не всегда обеспечивать необходимую точность и эффективность.  Затраты: Сбор культур традиционными методами может потребовать значительных затрат на рабочую силу и оборудование, что снижает прибыльность сельскохозяйственных предприятий.  Ограничения доступа: Некоторые сельскохозяйственные участки могут быть труднодоступными для оборудования и техники, что делает сбор культур на таких участках сложным и неэффективным. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Мониторинг и анализ состояния посевов: Наш продукт позволяет фермерам мониторить состояние сельскохозяйственных культур в реальном времени. Это позволяет быстро выявлять проблемы, такие как заболевания растений или недостаток влаги, и принимать соответствующие меры для их решения.  Оптимизация ресурсов: Наши данные помогают фермерам оптимизировать использование ресурсов, таких как вода, удобрения и пестициды. Это способствует снижению издержек и сокращению негативного воздействия на окружающую среду.  Прогноз урожайности: Наши алгоритмы машинного обучения и анализа данных позволяют более точно прогнозировать урожайность. Это помогает фермерам лучше планировать сбор урожая и рыночную стратегию.  Автоматизация сбора данных: Наш продукт собирает и анализирует данные автоматически, что позволяет фермерам экономить время и силы, которые ранее требовались для ручного мониторинга.  Сокращение рисков: Используя наши данные, фермеры могут реагировать на потенциальные угрозы и риски раньше, минимизируя потери урожая и увеличивая прибыльность. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | Увеличение прибыльности: Главная мотивация - получение более высокой прибыли за счет увеличения урожайности и снижения издержек.  Сокращение рисков: Сельское хозяйство подвержено различным рискам, таким как погодные условия, заболевания растений, и неоптимальное использование ресурсов. "Держатель" мотивирован снизить эти риски.  Устойчивость и экологические соображения: Современные фермеры также заинтересованы в устойчивом сельском хозяйстве и сокращении негативного воздействия на окружающую среду.  Мониторинг и анализ посевов: Наш продукт предоставляет "держателям" возможность наблюдать и анализировать состояние посевов, что помогает принимать решения на основе данных и повышать урожайность.  Оптимизация ресурсов: Мы помогаем сельскохозяйственным предприятиям оптимизировать использование ресурсов, таких как вода и удобрения, что способствует снижению издержек.  Прогноз урожайности: Наш продукт предоставляет прогнозы урожайности, что помогает "держателям" лучше планировать производственные процессы и рыночную стратегию.  Автоматизация сбора данных: Наша технология собирает и анализирует данные автоматически, сокращая трудозатраты "держателей".  Снижение рисков: Анализ данных позволяет "держателям" реагировать на потенциальные риски, такие как заболевания растений, быстрее и более эффективно.  Устойчивое сельское хозяйство: Наш продукт способствует более устойчивой сельскохозяйственной практике путем более эффективного использования ресурсов и снижения воздействия на окружающую среду. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Использование беспилотных летательных аппаратов (дронов) с особым вниманием к разработке специализированных дронов, предназначенных для сельскохозяйственных задач. Эти дроны будут оснащены современными сенсорами и камерами для сбора данных о состоянии полей, росте растений, влажности почвы и других параметрах. Данные будут передаваться в реальном времени на центральный сервер.  Применение искусственного интеллекта для анализа собранных данных. Искусственный интеллект будет использоваться для интерпретации информации о состоянии полей и определения оптимальных стратегий для ухода за культурами. Это включает в себя рекомендации по поливу, удобрению, борьбе с вредителями и болезнями, а также времени сбора урожая.  Автоматизация процесса сборки сельскохозяйственных культур с применением роботов и беспилотных механизмов. На основе данных, собранных дронами и обработанных искусственным интеллектом, будут приниматься решения о времени сбора урожая, и беспилотные машины будут автоматически собирать культуры, обеспечивая более высокую производительность и качество уборки.  Обучение сельскохозяев и работников ферм с использованием специализированных образовательных программ и консультаций. Это позволит пользователям освоить работу с новыми технологиями, максимально эффективно использовать предоставляемое оборудование и оптимизировать сельскохозяйственные операции. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Наш проект ориентирован на сельскохозяйственный сегмент рынка, который представляет собой критически важную и быстрорастущую отрасль. Вот наша оценка потенциала "рынка" и рентабельности бизнеса:  Сельскохозяйственный сегмент: Сельское хозяйство является ключевой составляющей мировой экономики. Мы ориентируемся на фермерские хозяйства, агропромышленные предприятия и кооперативы, которые с каждым годом все более осознают важность инновационных решений в области мониторинга и управления урожаем. Наш сегмент представляет многомиллиардный рынок с огромным потенциалом для роста.  Доля рынка: Мы стремимся занять значительную долю рынка в сельском хозяйстве, начиная с региональных рынков и постепенно расширяясь на мировой уровень. Наши исследования и анализ рынка показали, что пока нет конкурентов, предлагающих полный спектр интегрированных решений, которые мы предоставляем.  Потенциал для масштабирования бизнеса: Мы видим значительный потенциал для масштабирования нашего бизнеса. Это включает в себя расширение географического охвата, добавление новых продуктов и услуг, а также партнерство с крупными агротехнологическими компаниями и правительственными организациями. Мы также рассматриваем возможность внедрения нашей технологии в другие смежные отрасли.  Рентабельность бизнеса: Мы ожидаем, что наш бизнес будет рентабельным, начиная с первых лет работы. Эффективное использование беспилотных летательных аппаратов и искусственного интеллекта позволит нам оптимизировать сельскохозяйственные процессы и снизить затраты. Мы также прогнозируем, что рост спроса на наши решения будет способствовать увеличению выручки и рентабельности.  Социальная значимость: Наш бизнес не только прибылен, но и важен с социальной точки зрения, так как он способствует устойчивому развитию сельского хозяйства, улучшению качества продукции и снижению негативного воздействия на окружающую среду.  Все эти факторы делают наш бизнес перспективным и обосновывают наше стремление к успешному внедрению инноваций в сельское хозяйство. |

**план дальнейшего развития стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа дальнейшего развития** | **Суть этапа** |
| 1 | Исследование рынка | Глубокое исследование рынка поможет нам понять текущие тенденции и потребности сельского хозяйства, а также выявить конкурентов. Собранная обратная связь от пользователей и фермеров будет ценным источником информации для улучшения продукта. |
| 2 | Расширение функциональности продукта | Постоянное развитие и расширение функциональности необходимо для того, чтобы оставаться конкурентоспособными. Это включает в себя добавление новых инновационных возможностей и усовершенствование алгоритмов анализа данных для более точных результатов. |
| 3 | Масштабирование производства | Разработка эффективного производственного процесса поможет нам снизить затраты и повысить качество продукции. Рассмотрение локальной сборки компонентов позволит улучшить логистику и сократить временные задержки. |
| 4 | Глобальное расширение | Расширение на мировой рынок предоставит нам новые возможности для роста. Партнерство с международными организациями позволит нам получить доступ к новым ресурсам и клиентам. |
| 5 | Обучение и поддержка клиентов | Продажа продукта только началась - обеспечение клиентов обучением и технической поддержкой будет способствовать удовлетворенности клиентов и улучшению их опыта. |
| 6 | Улучшение устойчивости бизнеса | Разработка стратегии для разнообразия источников дохода и снижения затрат поможет нам сделать бизнес более устойчивым в переменных условиях рынка. |
| 7 | Социальная ответственность и устойчивость | Внедрение программ по устойчивому сельскому хозяйству откроет перед нами новые рынки и позволит привлечь клиентов, ценящих социально ответственные компании.. |
| 8 | Маркетинг и продвижение | Усиление маркетинговых усилий и запуск рекламных кампаний будет способствовать увеличению видимости и привлечению новых клиентов. |
| 9 | Исследование и разработка | Инвестирование в исследования и разработки позволит нам оставаться впереди конкурентов и разрабатывать новые инновации. |
| 10 | Финансовое управление | Тщательное управление финансами и бюджетом обеспечит финансовую стабильность и позволит нам инвестировать в развитие. |
| 11 | Защита интеллектуальной собственности | Защита интеллектуальной собственности путем патентования и других юридических мер позволит нам сохранить уникальные разработки и защититься от копирования. |
| 12 | Оценка и анализ результатов | Регулярная оценка результатов и метрик успеха поможет нам скорректировать стратегию и действия в соответствии с изменениями на рынке и потребностями клиентов. |

**Календарный план**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Исследование и анализ потребностей | 2 | 150,000 |
| 2 | Планирование и разработка концепции проекта | 3 | 200,000 |
| 3 | Подготовительный этап | 2 | 100,000 |
| 4 | Закупка беспилотных летательных аппаратов и оборудования | 3 | 1,500,000 |
| 5 | Разработка и настройка программного обеспечения | 4 | 800,000 |
| 6 | Обучение персонала | 2 | 150,000 |
| 7 | Тестирование и отладка системы | 4 | 400,000 |
| 8 | Внедрение в производство | 3 | 200,000 |
| 9 | Мониторинг и сопровождение | 12 | 300,000 |
| 10 | Оптимизация и улучшение процесса | 6 | 250,000 |
| 11 | Расширение масштаба проекта | 8 | 1,000,000 |

Общая длительность проекта: 49 месяцев

Общая стоимость проекта: 3,950,000 рублей