Приложение № 15 к Договору

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **ПИ(Ф) РЭУ им.Г.В.Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | **Пермский край** |
| Наименование акселерационной программы | **AeroNet** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Разработка технологий контроля экологического состояния территорий региона с использованием БПЛА модульного типа. «GreenWatch Aerial» |
| **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.* | АэроНет |
| **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 |
| **5** | **Сквозные технологии** | Проект "Разработка технологий контроля экологического состояния территорий региона с использованием БПЛА модульного типа" может использовать следующие сквозные технологии:  1. Беспилотные летательные аппараты (БПЛА) - основа проекта, предоставляющая возможность мониторинга и сбора данных с высоты, что полезно для контроля экологических параметров на больших территориях.  2. Анализ данных - собранные БПЛА данными могут быть обработаны и проанализированы для выявления экологических проблем и трендов, выявления загрязнений и предоставления решений для их решения.  3. Интернет вещей (IoT) - с использованием IoT-технологий можно создать сеть датчиков и устройств, которые сможет собирать и передавать данные об окружающей среде, обеспечивая более полную информацию для контроля и анализа. |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID - U1420517  - Leader ID - 4591966  - ФИО - Ильчишина Ксения Алексеевна  - телефон - +79129855377  - почта - ilchishina.ks@ya.ru |
| **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 | *U1420550* | *4915705* | Голых Григорий Васильевич | Генератор идей | +7 996 575 2048, g.golyh@yandex.ru | студент 3 курса | Опыт отсутствует | | 2 | *U1420612* | *4915697* | Блинова Наталья Васильевна | Копирайтер | +79223514513, nata.blinova.2000@inbox.ru | студентка 3 курса | Опыт отсутствует | | 3 | *U1420552* | *4915637* | Муксинова Рина Фердинантовна | Дизайнер | +7 995 546 9864, rimuxinova@gmail.com | студентка 3 курса | Опыт отсутствует | | 4 | *U1420584* | *4915706* | Шарафутдинов Никита Станиславович | Мастер презентации | +7 951 938 0013, i7huga7boss@yandex.ru | студент 3 курса | Опыт отсутствует | | |
|  | **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* | Разрабатываем технологию контроля экологического состояния региона с использованием модульных БПЛА. Цель - мониторинг экосистемы. Ожидаемые результаты: улучшение экологии, своевременное выявление проблем, сокращение рисков. Применение: охрана окружающей среды, агрокультуры, лесное хозяйство. Потенциальные сегменты: правительство, экологические организации, фермеры, лесозаготовители. |
|  | **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* | Продуктом, лежащим в основе стартап-проекта, является система мониторинга экологического состояния регионов с использованием модульных беспилотных летательных аппаратов (БПЛА). Эта система включает в себя аппаратное обеспечение (модульные БПЛА с датчиками) и программное обеспечение (для управления БПЛА, обработки данных и анализа результатов). Основной доход планируется получать за счет продажи этой системы, предоставления услуг мониторинга и анализа данных, а также обслуживания оборудования. |
| 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* | Наш продукт решает проблему эффективного мониторинга и контроля состояния окружающей среды. Потребители, которые могут воспользоваться нашей системой, включают в себя правительственные организации, экологические агентства, фермеров и лесозаготовителей. |
| 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.)* | Потенциальные потребители нашей системы мониторинга экологии включают в себя:  **Экологические агентства:**   * Категория бизнеса: Некоммерческие организации, наблюдение за окружающей средой * Отрасль: Экология и охрана природы * Географическое расположение: Регионы с активной экологической деятельностью   **Фермеры:**   * Демографические данные: Владельцы сельскохозяйственных угодий * Отрасль: Сельское хозяйство и агропромышленность * Географическое расположение: Сельскохозяйственные регионы |
| 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* | Для создания нашего продукта - системы мониторинга экологии с использованием модульных БПЛА - будут использоваться следующие научно-технические решения и разработки:  1. Модульные БПЛА: Мы разрабатываем собственные модульные беспилотные летательные аппараты, которые могут оснащаться различными датчиками и модулями для сбора данных о состоянии окружающей среды.  2. Датчики и оборудование: Мы интегрируем существующие сенсоры и датчики для измерения параметров, таких как качество воздуха, влажность почвы, температура и другие факторы, в наши модульные БПЛА.  3. Программное обеспечение: Мы разрабатываем собственное программное обеспечение для управления БПЛА, сбора и обработки данных, а также анализа результатов мониторинга. Это включает в себя алгоритмы обработки изображений и данных с датчиков.  4. Технология передачи данных: Мы используем современные технологии передачи данных, включая беспроводные связи, для передачи информации с БПЛА на землю в режиме реального времени.  5. Системы навигации и управления: Мы интегрируем системы GPS и другие системы навигации для точного позиционирования и управления БПЛА в полете.  6. Экологические модели и алгоритмы: Мы используем современные экологические модели и алгоритмы для анализа данных и прогнозирования изменений в экосистеме.  В результате интеграции этих научно-технических решений и разработок будет создан продукт, который обеспечивает эффективный мониторинг и контроль экологического состояния регионов с использованием собственных и существующих технологий. |
| 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.* | Описание бизнес-модели:  Продуктовая линейка: Создание и продажа модульных БПЛА, а также программного обеспечения для мониторинга и анализа экологических данных.  Прямые продажи и партнерство: Организация продаж как непосредственно заказчикам (потенциальным пользователям БПЛА и программного обеспечения), так и через партнеров, включая государственные организации, экологические агентства, и другие стороны, заинтересованные в мониторинге окружающей среды.  Сервис и обучение: Предоставление сервисных услуг, включая обслуживание и обновления для БПЛА, а также обучение клиентов в использовании технологий.  Финансирование: Привлечение инвестиций, грантов и субсидий от правительственных и некоммерческих организаций для развития и совершенствования технологий.  Развитие каналов продвижения: Использование сети дистрибьюторов и дилеров для продажи и обслуживания продукции.  Аналитика и консультации: Предоставление консультационных услуг и аналитики на основе данных, собранных с помощью БПЛА.  Абонентская модель: Внедрение модели подписки для доступа к обновлениям программного обеспечения и получения новых данных.  Безопасность данных: Предоставление услуг по защите данных и обеспечению их конфиденциальности для клиентов.  Бизнес-модель будет ориентирована на создание ценности через предоставление надежных и эффективных решений для мониторинга экологии, удовлетворяя потребности разнообразных клиентов, включая правительственные организации, экологические агентства, фермеров и частных лиц. Она также будет базироваться на постоянном совершенствовании технологий и расширении клиентской базы. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | АэроСкан: Эта российская компания специализируется на производстве БПЛА и предоставлении услуг в области аэрофотосъемки и мониторинга природных ресурсов.  Инженерная компания "ГЕОСКАН": Они разрабатывают и производят БПЛА для различных целей.  "Авиационные системы и технологии" (АСТ): Это российская компания, которая разрабатывает и производит беспилотные летательные аппараты.  "Системы БПЛА" (СБПЛА): Компания, специализирующаяся на разработке и производстве БПЛА, включая модели для экологического мониторинга.  ООО "Техноавиацентр": Эта организация предлагает решения в области беспилотной авиации, включая использование БПЛА для контроля экологического состояния территорий. |
| 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* | Наш проект предоставляет уникальное решение для мониторинга и контроля экологического состояния территорий с помощью модульных БПЛА, обеспечивая точность, масштабируемость и экономичность. Мы помогаем нашим клиентам сэкономить ресурсы, соблюсти экологические стандарты и быстро реагировать на изменения в окружающей среде, что делает нашу технологию неотъемлемой частью устойчивого и ответственного управления экологией, способствуя благополучию региона и планеты в целом. |
| 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* | Наш проект обладает рядом конкурентных преимуществ, обеспечивающих устойчивость бизнеса: внедрение уникальных разработок и интеллектуальной собственности, сотрудничество с ключевыми индустриальными партнерами, доступ к ограниченным ресурсам, экономическая эффективность и возможность соблюдения экологических стандартов, уникальность и масштабируемость решений, а также соответствие требованиям устойчивого развития, что в совокупности делает наш проект надежным и привлекательным для клиентов и инвесторов.  Было разработано с помощью экосистемы HIVE(https://hive.rea.ru/). |
|  | **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* | Проект "Разработка технологий контроля экологического состояния территорий региона с использованием БПЛА модульного типа" включает в себя разработку модульных беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) с высокоэффективными датчиками и автоматизированным управлением для сбора данных о состоянии окружающей среды. Эти технические параметры соответствуют идеи проекта, так как предоставляют средство для масштабируемого и точного мониторинга экологических аспектов, что имеет критическое значение в контексте современного интереса к экологии и устойчивости, и потому могут привлечь внимание и поддержку в тематическом направлении, связанном с экологическими исследованиями и управлением природными ресурсами. |
| 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 выбор юридической формы, управление и местоположение, производственные аспекты включают приобретение технологического оборудования, оптимизацию производственных процессов, контроль качества и снабжение, а финансовые параметры охватывают оценку инвестиций, составление бюджета, прогнозирование доходов и разработку финансовых стратегий для обеспечения устойчивости бизнеса проекта "Разработка технологий контроля экологического состояния территорий". |
| 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.)* | 1. Широкий охват и гибкость: Проект позволяет охватить большие территории региона и проводить мониторинг в различных экологических условиях. БПЛА модульного типа могут быть адаптированы под различные требования и задачи, что позволяет гибко управлять процессом мониторинга. 2. Высокая точность и качество данных: Проект может обеспечить высокую точность и качество собранных данных о состоянии окружающей среды с использованием БПЛА модульного типа. 3. Низкая стоимость и модульность: Компоненты БПЛА являются дешёвыми и доступными в сборке, это влияет на снижение стоимости каждого отдельного БПЛА, модульность же позволяет быстро и эффективно собирать необходимую конфигурацию БПЛА для организации заказчика. 4. Сокращение затрат и повышение эффективности: Использование БПЛА модульного типа позволяет сократить затраты на контроль состояния территорий по сравнению с традиционными методами, такими как наземное обследование или аэрофотосъемка. БПЛА могут обеспечить широкий охват и более быстрый сбор данных, что позволяет сэкономить время и ресурсы организации. 5. Гибкость и масштабируемость: БПЛА модульного типа позволяют адаптировать систему под различные требования и масштабировать ее в соответствии с изменяющимися потребностями. Модульность оборудования позволяет легко добавлять или заменять компоненты, что обеспечивает гибкость в выборе и использовании необходимых инструментов сбора 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* | Эти научно-технические решения и результаты являются необходимыми для создания продукции для проекта "Разработка технологий контроля экологического состояния территорий региона с использованием БПЛА модульного типа". Они обеспечивают конкурентоспособность продукта и достижение его характеристик.  1. Модульные БПЛА: Разработка собственных модульных беспилотных летательных аппаратов позволяет адаптировать их под конкретные требования проекта и оснащать различными датчиками и модулями для сбора данных. Это обеспечивает гибкость и эффективность в сборе информации о состоянии окружающей среды.  2. Датчики и оборудование: Интеграция существующих сенсоров и датчиков позволяет измерять различные параметры окружающей среды, такие как качество воздуха, влажность почвы, температура и другие факторы. Это обеспечивает точность и надежность собранных данных.  3. Программное обеспечение: Разработка собственного программного обеспечения позволяет управлять БПЛА. собирать и обрабатывать данные, а также анализировать результаты мониторинга. Алгоритмы обработки изображений и данных с датчиков обеспечивают эффективность и точность анализа.  4. Технология передачи данных: Использование современных технологий передачи данных, включая беспроводные связи, позволяет передавать информацию с БПЛА на землю в режиме реального времени. Это обеспечивает оперативность и непрерывность мониторинга.  5. Системы навигации и управления: Интеграция систем GPS и других систем навигации обеспечивает точное позиционирование и управление БПЛА в полете. Это гарантирует надежность и безопасность выполнения миссий.  6. Экологические модели и алгоритмы: Использование современных экологических моделей и алгоритмов позволяет анализировать данные и прогнозировать изменения в экосистеме. Это обеспечивает качественное и точное исследование состояния окружающей среды и возможность принятия эффективных мер по ее сохранению и охране. |
| 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* | УРОВНИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ (TECHNOLOGY READINESS LEVEL)  Это метод оценки зрелости технологий для принятия решений, касающихся разработки и перехода на новые технологии. Сегодня фактически является глобальным стандартом.  Уровни технологической готовности проекта:  TRL 1. Идея, описание технологии: принципы, потребности, требования, свойства, поведение (НИР).  TRL 2. Сравнение альтернатив, выбор технологической концепции, принципиальное решение: периметр технологии, интерфейс, критические элементы (НИР).  TRL 3. Определение концепции. Проверка осуществимости и преимуществ, расчетное обоснование эффективности технологии, оценка рисков (НИР).  TRL 4. Техническая реализуемость, экспериментальная проверка индивидуальных компонентов в лабораторных условиях, предварительная интеграция общей модели (НИР).  TRL 5. Лабораторный прототип, имитационные испытания в условиях, близких к реальным (НИОКР).  TRL 6. Демонстрационная версия (первый прототип, похожий на итоговые ожидания). Испытание в моделируемых условиях эксплуатации, отработка возможных эффектов масштабирования при производстве (НИОКР).  TRL 7. Разработка и опытные испытания реального действующего прототипа (ОКР).  TRL 8. Разработка финального доработанного прототипа. Заводские испытания натурального образца (ОКР).  TRL 9. Эксплуатационные испытания натурального образца, работа в реальных условиях, всесторонняя проверка готовности к постановке на производство (ОКР).  Типовые формы поддержки:  для НИР – грантовая;  для НИОКР – грантовая и инвестиционная;  для ОКР – инвестиционная, пилотирование проекта. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия.  Данный проект направлен на создание и разработку новых технологий, которые позволят эффективно контролировать экологическое состояние территорий региона. Использование БПЛА модульного типа позволит осуществлять мониторинг с высокой точностью и детализацией, а также сократит затраты и риски для персонала. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Для нашего проекта можно продвигаться в следующих каналах продвижения:  1. Интернет-маркетинг:  - Веб-сайт и блог: Создание информативного веб-сайта и регулярное обновление блога с информацией о проекте, его преимуществах и достижениях.  - Социальные сети: Активное присутствие в социальных сетях, где можно делиться новостями, видео и фотоматериалами о проекте, привлекать внимание и взаимодействовать с потенциальными клиентами и партнерами.  - Онлайн-реклама: Использование контекстной рекламы, рекламы в социальных сетях и других цифровых каналах для привлечения целевой аудитории.  2. Прямые продажи:  - Участие в выставках и конференциях: Представление проекта на специализированных выставках и конференциях, где можно привлечь внимание потенциальных клиентов и партнеров, а также установить контакты и провести презентации.  - Демонстрации и тестирование: Проведение демонстраций и тестирования продукта для заинтересованных лиц, чтобы продемонстрировать его возможности и преимущества.  3. Партнерство и сотрудничество:  - Взаимодействие с организациями и учреждениями: Поиск партнеров среди экологических организаций, государственных учреждений и компаний, которые могут быть заинтересованы в использовании разработанной технологии для контроля экологического состояния территорий.  - Академическое сотрудничество: Установление контактов с университетами и научными институтами для совместных исследований и разработок, а также для обмена опытом и ресурсами. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Для нашего проекта имеются следующие возможные каналы сбыта будущего проекта:  1. Прямые продажи: Основным каналом сбыта будет прямая продажа продукта непосредственно потенциальным клиентам, таким как организации, занимающиеся экологическим мониторингом, государственные и муниципальные учреждения, а также частные компании, заинтересованные в контроле экологического состояния своих территорий.  Обоснование выбора: Прямые продажи позволят установить прямую коммуникацию с клиентами, что обеспечить более глубокое понимание их потребностей и возможность предложить индивидуальные решения. Также это позволит получать обратную связь от клиентов и быстро реагировать на изменения в их требованиях.  2. Онлайн-платформы: Планируется использовать онлайн-платформы для продажи и презентации продукта. Это может быть веб-сайт компании, электронные торговые платформы или специализированные платформы для экологических технологий.  Обоснование выбора: Онлайн-платформы обеспечат глобальную доступность продукта, расширят его охват и позволят привлечь клиентов со всего мира. Кроме того, это эффективный способ демонстрации возможностей продукта и предоставления дополнительной информации о его преимуществах и функциональности.  3. Партнерство с дистрибьюторами: Рассматривается возможность установления партнерских отношений с компаниями, специализирующимися на продаже и распространении технологических решений в сфере экологии и контроля состояния территорий.  Обоснование выбора: Партнерство с дистрибьюторами позволит расширить географию продаж и использовать уже установленные каналы сбыта. Компания-партнер будет иметь опыт в продвижении подобных продуктов и иметь свою клиентскую базу, что способствует ускорению процесса продаж. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Экологическое загрязнение действительно является серьезной проблемой нашего времени. Оно может иметь различные источники, включая промышленность, автотранспорт, сельское хозяйство и несанкционированные свалки. Выбросы вредных веществ и отходов в окружающую среду негативно влияют на качество воздуха, воды и почвы, а также на здоровье людей и животных. |
| 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* | Стартап-проект решает проблему эффективного мониторинга и контроля состояния окружающей среды. Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды способствует предотвращению и ликвидации ее загрязнения. |
| 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)* | Экологическое загрязнение является глобальной проблемой, решение которой находится в приоритете правительства и экологических организаций. Также решение проблемы экологического загрязнения способствует улучшению качества продукции фермеров и лесозаготовителей. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | На основе регулярного мониторинга и анализа показателей загрязнения окружающей среды будут приняты необходимые мероприятия по улучшению ее состояния. |
| 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.* | Сегмент потребителей: Фермеры  Обоснование сегмента:  Фермеры являются ключевой группой клиентов, так как контроль экологического состояния сельскохозяйственных угодий и окружающей местности критически важен для повышения урожайности и качества сельского производства. БПЛА модульного типа могут предоставить ценную информацию о состоянии почвы, росте растений и воздействии окружающей среды на урожаи.  Доля рынка:  Для количественной оценки доли рынка сначала необходимо определить количество активных фермеров в целевой географической зоне. После чего определите, какой процент из них потенциально может быть заинтересован в мониторинге экологии. По оценкам, допустим, 40% фермеров могут потенциально воспользоваться вашими услугами.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  Географическое расширение: Масштабирование бизнеса путем расширения на новые регионы с активным сельским хозяйством.  Расширение продуктовой линейки: Внедрение дополнительных продуктов и услуг, таких как специализированные датчики, чтобы удовлетворить более широкий спектр потребностей фермеров.  Партнерства: Заключение стратегических партнерств с сельскохозяйственными кооперативами и ассоциациями для получения доступа к большему числу фермеров.  Исследование и разработка: Инвестирование в R&D для улучшения технологий и создания более точных и эффективных систем мониторинга.  Маркетинг и обучение: Увеличение усилий по маркетингу и обучению, чтобы убедить фермеров в ценности ваших решений.  Примерная количественная оценка:  В целевой географической зоне есть 10 000 активных фермеров.  40% из них заинтересованы в мониторинге экологии, что составляет 4 000 потенциальных клиентов.  Если мы достигнем 20% этой аудитории, это будет 800 клиентов. |

**план дальнейшего развития стартап-проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Начало** | **Конец** |
| **1** | Оценка и планирование   * Проанализировать текущее положение проекта. * Уточнить потребности и требования клиентов, особенно фермеров. * Определить цели и ключевые показатели производительности (KPI) | Октябрь 2023 | Ноябрь 2023 |
| **2** | Техническое совершенствование   * Провести исследования и разработку (R&D) для улучшения технологий мониторинга. * Запустить обновленную версию программного обеспечения и аппаратных решений. | Декабрь 2023 | Февраль 2024 |
| **3** | Расширение рынка   * Запустить маркетинговую кампанию, ориентированную на фермеров и другие потенциальные клиенты. * Заключить партнерства с агропромышленными ассоциациями и кооперативами. | Март 2024 | Май 2024 |
| **4** | Географическое расширение   * Оценить и выбрать новые регионы для расширения. * Запустить проекты в выбранных регионах. | Июнь 2024 | Август 2024 |
| **5** | Исследование рынка   * Провести исследование рынка и потребностей клиентов. * Изучить новые технологии и тенденции в области мониторинга экологии. | Сентябрь 2024 | Ноябрь 2024 |
| **6** | Инновации и диверсификация   * Инвестировать в инновации и разработку новых продуктов и услуг. * Рассмотреть возможность диверсификации в смежные области, такие как мониторинг климата. | Декабрь 2024 | Февраль 2025 |
| **7** | Масштабирование и международное расширение   * Масштабировать бизнес в новых регионах и странах. * Рассматривать возможность международного расширения и экспорта продуктов. | Март 2025 | бессрочно |
| **8** | Укрепление позиций на рынке   * Следить за конкурентной средой и реагировать на изменения на рынке. * Постоянно улучшать продукты и услуги на основе обратной связи клиентов. | постоянно | |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ  (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)** *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* |  |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)  *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на*  *момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **Перечень планируемых работ с детализацией** | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | |  |  |  |  | | |
| **Поддержка других институтов  инновационного развития** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**Календарный план**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |