Приложение № 15 к Договору

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Ивановская область |
| Наименование акселерационной программы | АЭРО |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** | |
| --- | --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Сельконтроль |
| **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.* | Проект "Создание автономных беспилотных летательных аппаратов для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий" предполагает разработку и производство специализированных беспилотных летательных аппаратов, которые будут использоваться для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. |
| **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** | Технологии управления свойствами биологических объектов |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1564975  - 2826402  - Ушакова Олеся Вячеславовна  - 89209363237  - lesyushakova@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 | U1431418 | id 4924392 | Омурзакова Азиза | Дизайнер | 89969187479 | - | - | | 2 | U1431489 | 3134735 | Челышев Александр Иванович | Информационный аналитик | +79612473065  chura0601@mail.ru |  |  | | 3 | 1413039 | 941998 | Доброва Антонина Александровна | Генератор идей | +79158268157  tonita03@bk.ru |  |  | | |
|  | **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* | Проект предполагает разработку беспилотных летательных аппаратов, адаптированных для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. Основными конкурентными преимуществами является полный пакет услуг |
|  | **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* | БПЛА, услуги по мониторингу и контролю состояния угодий, продажа программного обеспечения, обучение и консультирование клиентов, а также дополнительное оборудование для БПЛА. |
| 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* | Проект БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности решает проблему недостаточной информации о состоянии угодий, что помогает клиентам оптимизировать процессы возделывания земли и повысить урожайность. Для успешного продвижения продукта необходимо предоставлять услуги по мониторингу и контролю состояния угодий, продажу программного обеспечения, обучение и консультирование клиентов, а также предоставление дополнительного оборудования для БПЛА. |
| 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.)* | 1. Юридические лица:  - Малый и средний бизнес в сельском хозяйстве;  - Лесозаготовительные компании;  - Геодезические и картографические компании;  - Крупные агропромышленные холдинги.  2. Физические лица:  - Фермеры и садоводы;  - Экологически ориентированные организации и активисты;  - Любители охоты и рыбалки;  - Владельцы загородных участков.  3. Сектор рынка:  - B2B: компании, занимающиеся сельским хозяйством, лесозаготовкой, геодезией и картографией;  - B2C: фермеры, садоводы, владельцы загородных участков; |
| 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* | - Автономность: летательный аппарат будет оснащен системой навигации и управления, которая позволит ему самостоятельно выполнять заданные миссии без участия оператора.  - Оборудование: на борту летательного аппарата будут установлены специализированные камеры и датчики, которые будут использоваться для сбора данных о состоянии почвы, растительности, влажности и других параметров, влияющих на урожайность сельскохозяйственных угодий.  - Прочность и надежность: летательный аппарат будет выполнен из прочных и легких материалов, которые обеспечат ему высокую надежность и долговечность при эксплуатации.  - Удобство использования: летательный аппарат будет иметь компактные размеры и легкую конструкцию, что позволит его быстро и удобно транспортировать и запускать на месте. |
| 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.* | Для получения прибыли будет использовано несколько бизнес - моделей:  1. Производство и продажа беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) для сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств. Клиенты могут приобретать БПЛА в собственность или арендовать на определенный период.  2. Предоставление услуг по мониторингу и контролю состояния сельскохозяйственных угодий с помощью БПЛА. Компания может заключать договоры на выполнение работ по мониторингу и контролю состояния угодий с сельскохозяйственными предприятиями и фермерскими хозяйствами.  3. Разработка и продажа программного обеспечения для обработки и анализа данных, полученных с помощью БПЛА. Компания может предоставлять своим клиентам программное обеспечение для обработки и анализа данных, полученных в результате мониторинга и контроля состояния угодий.  4. Обучение и консультирование клиентов по вопросам использования БПЛА и программного обеспечения. Компания может предоставлять своим клиентам услуги по обучению и консультированию по вопросам использования БПЛА и программного обеспечения.  5. Разработка и производство дополнительного оборудования для БПЛА. Компания может разрабатывать и производить дополнительное оборудование для БПЛА, такое как камеры, сенсоры и другие устройства, улучшающие функциональность БПЛА. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Действительно, на рынке уже есть несколько компаний, которые предлагают подобные услуги. Рассмотрим пять из них:  1. PrecisionHawk - это американская компания, которая предоставляет услуги по сбору и анализу данных с помощью беспилотных летательных аппаратов. Они работают в различных отраслях, включая сельское хозяйство. Компания предлагает свои услуги как для анализа угодий в целом, так и для более детального мониторинга конкретных растений.  2. DJI - это китайская компания, которая производит БПЛА. Они имеют несколько моделей, которые могут использоваться для сельского хозяйства. Кроме того, они предлагают программное обеспечение для обработки данных, полученных с помощью их БПЛА.  3. AgEagle - это американская компания, которая специализируется на разработке и производстве БПЛА для сельского хозяйства. Они предлагают свои услуги как для мониторинга угодий, так и для создания карт высотного профиля.  4. Sentera - это американская компания, которая предоставляет интегрированные решения для сельского хозяйства, включая БПЛА, программное обеспечение и дополнительное оборудование. Они также предлагают услуги по обработке данных и созданию карт.  5. Gamaya - это швейцарская компания, которая предоставляет услуги по мониторингу угодий с помощью специальных камер и анализа данных с помощью машинного обучения. Они также предлагают свои БПЛА для сбора данных. |
| 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* | Благодаря своей эффективности и точности, проект предлагает ценное решение для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. За счет использования беспилотных летательных аппаратов, данные о почве, растительности, влажности и других факторах, влияющих на урожайность и качество продукции, собираются быстро и точно. Такие сведения позволяют сельскохозяйственным предприятиям и фермерским хозяйствам принимать более обоснованные решения в планировании и управлении своей деятельностью.  Предлагаемый комплекс услуг включает в себя производство и продажу БПЛА, предоставление услуг по мониторингу и контролю состояния угодий, разработку программного обеспечения, обучение и консультирование клиентов, а также разработку и производство дополнительного оборудования для БПЛА. Это позволяет клиентам получить все необходимые решения от одного поставщика, что является удобным и экономически эффективным.  Ценность проекта заключается в предоставлении клиентам комплексного и эффективного решения для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. Это позволяет клиентам принимать обоснованные решения и управлять своей деятельностью более эффективно. |
| 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* | Одним из главных преимуществ является уникальность разрабатываемых беспилотных летательных аппаратов, которые будут специально адаптированы для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. Это позволит нашей компании занять свою нишу на рынке и предложить уникальное решение для сельскохозяйственных предприятий.  За счет нашего предложения полного комплекса услуг и устройств мы можем выигрышно смотреться на рынке. |
|  | **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* | Основные технические параметры беспилотных летательных аппаратов для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий могут включать:  1. Дальность полета - не менее 10 км, чтобы обеспечить полное охватывание больших участков земли.  2. Время полета - не менее 30 минут, чтобы обеспечить достаточное время для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий.  3. Камера высокого разрешения - для получения детальных изображений сельскохозяйственных угодий.  4. Система GPS - для точного определения местоположения и маршрута полета.  5. Система автоматической стабилизации - для обеспечения стабильного полета в любых погодных условиях.  6. Система автоматического управления - для автоматического выполнения маршрута полета и заданных функций.  7. Система передачи данных в режиме реального времени - для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий в режиме реального времени.  8. Устойчивость к воздействию неблагоприятных погодных условий - для обеспечения надежной работы в любых погодных условиях.  9. Устойчивость к воздействию внешних факторов - для обеспечения надежной работы в условиях сельского хозяйства, таких как пыль, грязь и т.д.  10. Система автоматической посадки - для безопасной посадки летательного аппарата после завершения полета. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:  1. Выбор правильной организационной формы - это может быть индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью или другая форма, которая наиболее подходит для реализации задач и целей стартапа.  2. Формирование команды - это включает подбор квалифицированных специалистов, которые будут заниматься разработкой и производством беспилотных летательных аппаратов, а также управлением бизнесом.  3. Создание бизнес-плана - это важный этап, который позволяет определить цели и задачи, а также выбрать стратегии для достижения успеха.  4. Определение маркетинговой стратегии - это включает изучение рынка и конкурентов, определение целевой аудитории, а также выбор каналов продвижения продукта.  5. Установление партнерских отношений - это может быть сотрудничество с другими компаниями, которые могут предоставить необходимые ресурсы или помочь в продвижении продукта на рынке.  Производственные параметры:  1. Выбор правильного производственного процесса - это может быть массовое производство или производство на заказ, в зависимости от объемов производства и спроса на продукт.  2. Организация производственной линии - это включает выбор оборудования, определение производственных этапов, а также установление стандартов качества продукции.  3. Обеспечение безопасности производства - это включает соблюдение правил и норм в области охраны труда, а также обеспечение безопасности при работе с оборудованием.  Финансовые параметры:  1. Формирование финансового плана - это включает определение затрат на разработку и производство продукта, а также прогнозирование доходов и прибыли.  2. Поиск инвестиций - это может быть привлечение инвестиций от инвесторов или использование грантов и других форм финансирования.  3. Управление финансами - это включает контроль за расходами и доходами, учет финансовых операций и составление отчетности. |
| 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.)* | Конкурентное преимущество:  Возможность покупки полного пакета услуг от одного производителя:  -продажа БПЛА  -услуги по мониторингу и контролю состояния угодий  -продажа программного обеспечения  -обучение и консультирование клиентов  -продажа дополнительного оборудования для БПЛА. |
| 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* | 1. Разработка системы управления - это включает создание компьютерных программ, которые обеспечивают управление беспилотным летательным аппаратом. Эти программы должны быть способными обрабатывать данные с различных датчиков и принимать решения в режиме реального времени.  2. Разработка системы навигации - это включает создание системы, которая позволяет определять местоположение беспилотного летательного аппарата и его ориентацию в пространстве. Для этого могут использоваться GPS, инерциальные навигационные системы и другие технологии.  3. Разработка системы обнаружения препятствий - это включает создание системы, которая позволяет обнаруживать препятствия на пути беспилотного летательного аппарата и принимать решения по их обходу или избежанию.  4. Разработка системы передачи данных - это включает создание системы, которая позволяет передавать данные с борта беспилотного летательного аппарата на землю и наоборот. Для этого могут использоваться радио, спутниковые связи и другие технологии.  5. Разработка системы энергопитания - это включает создание системы, которая обеспечивает питание беспилотного летательного аппарата. Для этого могут использоваться батареи, солнечные панели и другие источники энергии.  6. Разработка системы стабилизации - это включает создание системы, которая обеспечивает стабильность полета беспилотного летательного аппарата. Для этого могут использоваться гироскопы, акселерометры и другие технологии.  7. Разработка конструкции беспилотного летательного аппарата - это включает создание конструкции, которая обеспечивает необходимые характеристики полета, такие как скорость, высота, дальность полета и т.д. Для этого могут использоваться различные материалы и технологии производства. |
| 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  Сформулирована фундаментальная концепция технологии (разработки), обоснована ее полезность; Сформулирована техническая концепция технологии и определены целевые области применения технологии; |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект востребован в образовательной организации, так как РЭУ им Г.В. Плеханова участвует в программе «Стартап как диплом» и привлекает студентов и преподавателей к научной деятельности. В 2021 году РЭУ им. Г.В. Плеханова вошёл в федеральную программу «Приоритет 2030». А также играет большую роль в развитии нашего и близлежащих регионов. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Маркетинговая стратегия: B2B продажи.  Каналы продвижения:  - Партнерство с агропромышленными холдингами и лесозаготовительными компаниями для продажи нашего оборудования в больших объемах;  - Участие в специализированных выставках и конференциях для привлечения новых партнеров и клиентов;  - Продажи через интернет-магазины и биржи B2B.  2. Маркетинговая стратегия: B2C продажи.  Каналы продвижения:  - Реклама в специализированных изданиях и на сайтах, посвященных сельскому хозяйству и огородничеству;  - Продажи через интернет-магазины и садоводческие магазины;  - Организация демонстрационных мероприятий на территории фермерских хозяйств и садоводческих товариществ. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Интернет-магазины - они позволяют расширить географию продаж и увеличить удобство для потребителей  Специализированные магазины - они обеспечивают более качественный сервис и консультации по продукту.  Комбинирование B2B и B2C продаж позволит охватить широкий спектр клиентов, включая как предприятия, так и физических лиц. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Оптимизация процессов возделывания земли и повышение урожайности - это основная цель проекта БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Сельскохозяйственные предприятия, фермеры и другие организации, занимающиеся сельским хозяйством, сталкиваются с проблемами, вызванными недостаточной информацией о состоянии почвы и растительности. Они часто не знают, какие удобрения следует использовать или когда проводить определенные мероприятия, чтобы увеличить урожайность. Поэтому проект БПЛА предлагает решение, которое позволяет клиентам получить необходимую информацию и принимать более обоснованные решения в своей сельскохозяйственной деятельности.  Улучшение принятия решений клиентами может быть достигнуто с использованием БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Благодаря этим БПЛА, клиенты могут получить более точную информацию о состоянии угодий, включая данные о почве, уровне влажности, плотности посева и заболеваниях растений. Путем оптимизации процессов возделывания земли и повышения урожайности, клиенты смогут принимать более обоснованные решения. Однако, для успешного продвижения продукта необходимо учитывать специфические потребности целевой аудитории.  Проведение обучающих семинаров и вебинаров для клиентов является важным аспектом, так как клиенты часто сталкиваются с проблемами, связанными с недостаточными знаниями о том, как использовать БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Чтобы помочь им разобраться в этом, мы предлагаем обучение, которое поможет им понять, как использовать БПЛА для этих целей. Кроме того, мы также предоставляем услуги по анализу данных, полученных от БПЛА, и консультации по оптимизации процессов возделывания земли.  Для использования БПЛА требуется дополнительное оборудование, такое как камеры высокого разрешения, GPS-навигаторы и датчики. Мы предлагаем дополнительное оборудование в качестве дополнительной услуги для наших клиентов. Наша компания также гарантирует качественную техническую поддержку и предоставляет гарантии на продукцию, чтобы удовлетворить потребности клиентов. |
| 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* | Оптимизация процессов возделывания земли и повышение урожайности - главная цель проекта разработки БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Недостаточное количество информации о состоянии угодий оказывает негативное влияние на клиентов, поэтому предоставление услуг по мониторингу и контролю состояния угодий, продажа программного обеспечения, обучение и консультирование клиентов стали неотъемлемой частью успешного продвижения продукта. Кроме того, предоставление дополнительного оборудования для БПЛА также имеет важное значение для клиентов.  Важным аспектом продукта является разработка удобного и интуитивно понятного пользовательского интерфейса. Это позволит клиентам легко получать и анализировать данные о состоянии почвы и растительности. Кроме того, необходимо учитывать различные факторы, которые могут влиять на качество получаемых данных, такие как погодные условия, особенности ландшафта и другие.  Ключевым преимуществом проекта является возможность оперативного реагирования на изменения в состоянии угодий, что способствует снижению рисков и повышению эффективности возделывания земли. Чтобы достичь этого, необходимо создать систему, которая будет автоматически оповещать клиентов о возможных проблемах и предлагать решения.  Важным фактором, который способствует успешному развитию проекта, является наличие квалифицированных специалистов. Они должны обладать навыками работы с беспилотными летательными аппаратами, уметь обрабатывать получаемые данные и консультировать клиентов по вопросам возделывания земли.  Правильная стратегия продвижения и качественное обеспечение услуг являются важными условиями для успешной коммерциализации проекта БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Однако, необходимо отметить, что у этого проекта есть большой потенциал. |
| 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)* | Сельскохозяйственные предприятия, фермеры, агрохолдинги и другие организации, занимающиеся сельским хозяйством, имеют потребность в более точной информации о состоянии почвы и растительности для оптимизации процессов возделывания земли и повышения урожайности. БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности предлагает клиентам возможность получить такую информацию, которая позволит им принимать обоснованные решения и достичь желаемых результатов.  Для более обоснованных решений потенциальные клиенты могут использовать БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности, что поможет им получить точную информацию о состоянии угодий. Это решит проблему недостаточной информации о том, какие удобрения использовать или когда проводить определенные мероприятия для увеличения урожайности. Учитывая специфические потребности целевой аудитории, необходимо разработать эффективные маркетинговые стратегии для успешного продвижения продукта.  Клиентам можно предложить проведение обучающих семинаров и вебинаров, с целью помочь им понять, каким образом применять БПЛА для мониторинга почвы и растительности. Кроме того, услуги анализа данных, полученных от БПЛА, и консультации по оптимизации процессов возделывания земли также могут быть предложены. Важно обеспечивать клиентов качественной технической поддержкой и предоставлять гарантии на продукцию. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема может быть решена путем разработки и внедрения БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности, которые будут оснащены необходимыми датчиками и камерами для сбора данных. Данные будут обрабатываться с помощью специальных программных комплексов и анализироваться специалистами, которые смогут предоставлять клиентам рекомендации по возделыванию земли и управлению угодьями. Кроме того, система автоматического оповещения о возможных проблемах и предложениях по их решению поможет минимизировать риски и повысить эффективность возделывания земли. Необходимо также уделить внимание разработке удобного и интуитивно понятного пользовательского интерфейса, который позволит клиентам легко получать и анализировать данные о состоянии почвы и растительности. Важно также иметь квалифицированных специалистов, которые смогут обеспечить надежную работу БПЛА, обрабатывать получаемые данные и консультировать клиентов по вопросам возделывания земли. |
| 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.* | Потенциал рынка сельскохозяйственных БПЛА оценивается как высокий, так как сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей экономики многих стран, а использование БПЛА может повысить эффективность производства и контроля за угодьями.  Размер рынка сельскохозяйственных БПЛА в 2020 году составил около 864 миллионов долларов, и ожидается, что к 2025 году он вырастет до 4,2 миллиарда долларов. Динамика роста рынка связана с увеличением потребности в автоматизации и оптимизации сельскохозяйственного производства, а также повышением доступности и снижением стоимости БПЛА.  Потенциальными клиентами сельскохозяйственных БПЛА являются фермеры, агрохолдинги, государственные организации и другие участники рынка сельского хозяйства. Они могут использовать БПЛА для мониторинга состояния посевов, контроля за урожаем, определения уровня влажности почвы и других задач.  Оценка рентабельности бизнеса сельскохозяйственных БПЛА зависит от многих факторов, таких как стоимость производства и обслуживания, конкурентная среда, спрос на продукцию и услуги. Однако, благодаря высокому спросу на БПЛА в сельском хозяйстве и возможности продажи дополнительного оборудования и программного обеспечения, рентабельность бизнеса может быть достаточно высокой. |