Приложение № 15 к Договору

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |  |
| --- | --- |
| <https://pt.2035.university/project/mrobotics_2023_10_04_18_56_49__>\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| 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\*** | Mrobotics |
| **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.* | Доставка медикаментов в труднодоступные места.  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Беспилотные технологии и дроны:Разработка и совершенствование дронов для эффективной и надежной медицинской доставки в удаленные и труднодоступные районы. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Аэронет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | * Производственные технологии
* Сенсорика
 |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID- ФИО- телефон- почта |
| **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 | *U1426196* | *id 4925656* | Акритас Владимир Яннисович | Лидер | 89619291914akritas.vladimir@yandex.ru | - | Разработчик учебного проекта 2023 г |
| 2 | *U1426677* | *id4926251* | Осадчий Кирилл Станиславович |  | +7 926 611 37 80osadchiy-kirill@yandex.ru |  |  |
| 3 | *U1426211* | *id 4925673* | Осипов Андрей Сергеевич |  | +7 (916) 923-99-44andrew1octopus@gmail.com |  |  |
| 4 | U1426189 | *id 4925644* | Ермилов Артём Андреевич |  | +7 (916) 923-99-44andrew1octopus@gmail.com |  |  |
| 5 | U1426205 | *Id* 4925670 | Марк Шрайбман |  | +89163131250mark.liberman16@mail.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 "MRobotics" представляет инновационную систему доставки медикаментов в удаленные и труднодоступные территории с использованием передовых беспилотных технологий. Наша миссия - обеспечить надежную и оперативную поставку жизненно важных препаратов тем, кто находится вне зоны прямого доступа к медицинским учреждениям. |
|  | **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* | Дрон-доставщик, в будущем возможна продажа модификаций для отдельных задач. Соответствующее ПО для района применения дрона.Медикаменты и мед изделия это жизненно важный продукт и их отсутствие и несвоевременная доставка могут нанести ущерб здоровья. Обеспечение бесперебойной доставки медикаментов в любое время. |
| 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* | Продукт решает проблему жителей отдаленных или труднодоступных мест, которым требуются жизненно важные медикаменты или срочную доставку медикаментов для людей болеющих смертельно опасными заболеваниями требующими срочный прием медикаментов. Лечебные учреждениия и частные жители нуждающиеся в экстренной мед помощи |
| 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.)* | * Аптеки
* Аптечные пункты
* Аптечные киоски
* Государственные поликлиники
* Частные клиники
* Больницы

 |
| 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* | 1. Беспилотные дроны высокой грузоподъемности: Разработка и адаптация дронов с увеличенной грузоподъемностью и дальностью полета для надежной и эффективной доставки медикаментов в удаленные регионы.
2. Программное обеспечение для навигации и управления: Создание специализированного программного обеспечения, включая системы управления маршрутом, мониторинга состояния дронов и алгоритмы автоматической навигации.
3. Системы искусственного интеллекта и машинного обучения: Разработка алгоритмов ИИ для оптимизации маршрутов доставки, анализа данных о спросе и прогнозирования потребностей.
4. Интегрированные медицинские контейнеры: Разработка контейнеров, обеспечивающих надежную транспортировку медикаментов с учетом особенностей полетов на дронах.
5. Системы связи и мониторинга: Использование передовых технологий связи для обеспечения непрерывной связи с дронами и мониторинга их состояния в реальном времени.
 |
| 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.* | 1. Услуги доставки медикаментов с использованием беспилотных дронов: Мы предлагаем медицинским учреждениям и аптекам эффективный и быстрый способ доставки критически важных препаратов в труднодоступные регионы.
2. Модель подписки и оплаты за услуги: Клиенты могут выбирать подходящий для них тарифный план в зависимости от объема и частоты доставок.
3. Партнерство с медицинскими учреждениями и аптеками: Устанавливаем долгосрочные партнерские отношения с медицинскими учреждениями и аптеками для обеспечения постоянного потока заказов.
4. Монетизация данных и аналитика: Предоставление аналитических отчетов и данных о спросе на медикаменты для медицинских учреждений и фармацевтических компаний.
5. Привлечение инвестиций: Привлечение финансовых инвестиций для расширения парка дронов и развития технологических решений.
6. Развитие каналов продвижения: Маркетинг и реклама через социальные сети, медицинские партнеры и медийные платформы для привлечения новых клиентов.
7. Продажа дронов потребителям и плата за обновление
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | * Zipline
* Matternet
* Flirtey
* Volansi
* DHL Parcelcopter
 |
| 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* | Почти все наши конкуренты это представители США, которые развивают продукцию исключительно в  своей стране, мы же хотим выйти на международный рынок и также хотим сотрудничать с малообеспеченными странами, потому что там наша продукция наиболее необходима. Мы обеспечиваем доставку лекарственных средств в труднодоступные удаленные места для оказания неотложной помощи. Наш продукт более дешевый чем вертолеты и продукты иностранные – он поступает на отечественный рынок и не попадает под санкции  |
| 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* | Потенциальная прибыльность бизнеса будет основываться на охвате аудиторией, поскольку изначально мы планируем испытать наш продукт в самых тяжелых условиях и потом переходить на рынок стран, где он будет незаменим. Также мы планируем обеспечить вариативность выбора модификация для конкретных условий, с повышенной влажность, окружающей температурой, пылью и тп. Можем разрабатывать прототипы пользуясь ресурсами университета используя точки кипения и тд. Спрос будет всегда тк территория рф большая и чс часто случаются |
|  | **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:**1. Дальность полета: Минимум 100 километров, чтобы обеспечивать охват удаленных и труднодоступных районов.
2. Грузоподъемность: Максимум 25 килограммов, что позволяет перевозить необходимое количество медикаментов.
3. Скорость: 100 километров в час для быстрой и эффективной доставки.
4. Время полета: Не менее 300 минут для обеспечения длительности доставки на достаточное расстояние.
5. Навигационная точность: Погрешность не более 1 метра для точности посадки в условиях труднодоступности.

**Обоснование соответствия идеи тематическому направлению (лоту):**1. Специализированный набор дронов: Разработанные дроны предназначены исключительно для медицинской доставки, что соответствует тематике проекта.
2. Интегрированные медицинские контейнеры: Разработаны специализированные контейнеры, обеспечивающие надежную и безопасную транспортировку медикаментов.
3. Экстренные ситуации и критическая потребность: Продукт ориентирован на ситуации, когда критически важные препараты требуются немедленно, что делает его важным средством оказания медицинской помощи.
4. Экологическая устойчивость: Дроны работают на электродвигателях, что снижает экологическую нагрузку в сравнении с традиционными способами доставки.
5. Технологии связи и мониторинга: Имеются встроенные системы связи и мониторинга, что обеспечивает непрерывную связь с дронами и контроль над их состоянием.
 |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Нашей главной целью является создание высокоэффективной и технологичной организации, которая преобразует медицинскую логистику с использованием беспилотных дронов. Внутренние процессы будут строиться вокруг инноваций, надежности и оперативности.Организационные параметры включают в себя разработку гибкой командной структуры, способной эффективно реагировать на динамичные изменения рынка и технологического прогресса.Производственные аспекты охватывают создание и поддержание флота специализированных дронов с высокой грузоподъемностью и дальностью полета, а также разработку и обновление программного обеспечения для управления доставками.Финансовые параметры включают в себя определение бюджета на исследования и разработки, операционные расходы, прогнозирование доходов и оценку необходимых инвестиций. Мы также планируем разработать стратегию монетизации, включая партнерские возможности с медицинскими учреждениями и аптеками. |
| 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. Работа в России - На данный момент ни один из перечисленных конкурентов не оперирует на территории РФ
2. Надежность - разработанные дроны могут оперировать в трудных полётных условиях
3. Цена - использование дронов MRobotics дешевле конкурирующих предложений.
 |
| 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* | **Высокоэффективные беспилотные дроны:**Грузоподъемность не менее 20 килограммов, обеспечивающая возможность перевозки необходимого объема медикаментов.Дальность полета не менее 100 километров для обеспечения охвата удаленных регионов.Система автономной навигации и стабилизации для надежной работы в различных погодных условиях.**Программное обеспечение управления и навигации:**Специализированное программное обеспечение для оптимизации маршрутов доставки и обеспечения безопасности полетов.Интеграция системы мониторинга состояния дронов и средств связи для непрерывного контроля.**Искусственный интеллект и аналитика:**Разработка алгоритмов машинного обучения для прогнозирования спроса на медикаменты и оптимизации маршрутов.Аналитическая система для сбора и обработки данных о доставках, спросе и эффективности процесса.**Интегрированные медицинские контейнеры:**Разработка специальных контейнеров с температурным режимом и средствами защиты, обеспечивающих сохранность медикаментов во время перевозки.**Системы связи и безопасности:**Обеспечение надежной связи с дронами и мониторинга их состояния в реальном времени.Интеграция системы безопасности для обнаружения и предотвращения аварийных ситуаций. |
| 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 техническая концепция, установлены возможные области применения разработки |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | 1. Инновационные технологии: Проект основан на передовых технологиях в области беспилотных дронов, программного обеспечения для навигации и медицинской логистики, что соответствует приоритетам развития инновационной инфраструктуры.
2. Развитие медицинской логистики: Проект направлен на оптимизацию и улучшение системы медицинской логистики, обеспечивая оперативную доставку медикаментов в труднодоступные регионы.
3. Улучшение качества здравоохранения: Путем обеспечения своевременной и надежной доставки медикаментов, проект способствует повышению качества медицинского обслуживания в удаленных и труднодоступных районах.
4. Экологическая устойчивость: Использование беспилотных дронов снижает экологическую нагрузку в сравнении с традиционными средствами доставки, что соответствует приоритетам экологической устойчивости.
5. Социальная значимость: Проект имеет высокую социальную значимость, поскольку обеспечивает доступ к критически важным медикаментам для населения, находящегося вне зоны прямого доступа к медицинским учреждениям.
 |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Партнерство с медицинскими учреждениями: Компания может установить партнерские отношения с медицинскими учреждениями, включая больницы, аптеки и лаборатории. Это может означать предоставление дронов для доставки медикаментов на их территории или взаимодействие с ними в рамках специальных проектов.2. Медиа-кампании: Компания может проводить медийные кампании для привлечения внимания к своим дронам для переноски медикаментов. Реклама на телевидении, радио, в печатных изданиях и стратегическое партнерство с влиятельными медиа-персонами могут помочь увеличить осведомленность о продукте и привлечь больше клиентов.3. Сотрудничество с правительственными организациями: Компания может войти в партнерство с правительственными организациями и здравоохранением для проведения пилотных проектов и демонстраций своих дронов для переноски медикаментов. Это может помочь в установлении доверия и создании стандартов для будущего использования дронов в медицинской отрасли.4. Каналы социальных сетей: Компания может использовать социальные сети, такие как Facebook, Twitter, LinkedIn и Instagram, для продвижения своих продуктов и услуг. Рекламные кампании, регулярное обновление контента и взаимодействие с подписчиками могут помочь привлечь внимание к продукту.5. Выпуск пресс-релизов: Компания может выпускать пресс-релизы, рассказывая о своих новых разработках в области дронов для переноски медикаментов. Это позволит привлечь внимание СМИ и заинтересованных лиц, а также создать дополнительную публичность вокруг продукта. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Прямые продажи, корпоративный каналОсновными потребителями будут являться крупные медицинские компании/учреждения - имеет смысл использовать определенный подход во время личной встречи.В случае с гос организациями это гос закупки, для больниц и тд - битуджи |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*   | Срочная доставка жизненно важных медикаментов/Доставка медикаментов в труднодоступные места.В городских условиях доставка часто занимает много времени из-за загруженности. Труднодоступные места - название говорящее. |
| 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* | 1. Быстрая медицинская помощь: Дроны с медикаментами могут доставить необходимые медикаменты или первую помощь на место происшествия намного быстрее, чем это сделали бы сотрудники скорой помощи или медицинского персонала. Это позволит обеспечить медицинскую помощь в критических ситуациях и своевременно предотвратить ухудшение здоровья пострадавших.2. Доступность в отдаленных местах: Многие люди живут в удаленных или труднодоступных местах, где доступ к медицинским учреждениям ограничен. Использование дронов с медикаментами обеспечит быструю и эффективную доставку необходимых медикаментов, особенно в ситуациях, где каждая минута имеет значение.3. Увеличение шансов выживания: С использованием дронов с медикаментами возрастают шансы на выживание при медицинских случаях, особенно в случаях, связанных с остановкой сердца, травмами или аллергическими реакциями. Медикаменты, доставленные дроном, могут стабилизировать состояние пострадавшего до прибытия бригады скорой помощи.4. Минимизация риска для медицинского персонала: Использование дронов с медикаментами позволит минимизировать риск для медицинского персонала в опасных или сложных условиях, таких как пожары, наводнения или высокая высота. Дроны могут доставить медикаменты или оборудование в эти области без необходимости направления медицинского персонала на риск.Безопасность, эффективность и скорость доставки медикаментов с использованием дронов могут значительно улучшить ситуацию в случае медицинских чрезвычайных ситуаций и повысить уровень медицинской помощи.  |
| 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)* | Проблема:Ограниченный доступ к медикаментам: Пациенты в удаленных регионах сталкиваются с затруднением в получении критически важных медикаментов из-за долгих сроков поставок и сложностей в доставке.Ограниченные логистические возможности: Медучреждения и аптеки, расположенные в удаленных районах, часто сталкиваются с проблемами в организации доставки медикаментов из-за отсутствия надежных транспортных средств и сложности в построении оптимальных маршрутов.Мотивации:Повышение качества здравоохранения: Медицинские учреждения стремятся обеспечить своих пациентов качественными медикаментами в кратчайшие сроки.Расширение обслуживаемой территории: Увеличение районов обслуживания позволит медучреждениям привлечь больше пациентов и улучшить свою репутацию.Возможности решения проблемы:Быстрая и надежная доставка медикаментов: Применение беспилотных дронов позволяет осуществлять доставку медикаментов в труднодоступные районы в кратчайшие сроки, обеспечивая пациентов необходимыми препаратами.Оптимизация логистики: Программное обеспечение "MRobotics" позволяет автоматически распределять и маршрутизировать доставки, учитывая текущие условия и потребности, что оптимизирует логистические процессы. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Доставка  с использованием дронов MRobotics позволяет быстро доставить жизненно важные медикаменты для жителей городов минуя загруженные транспортные каналы, а также жителей труднодоступных или отдаленных районов, так как доставка осуществляется “напрямую” а дроны летают быстрее, чем курьерские службы. |
| 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 и доля рынка:*** Продукция "MRobotics" ориентирована на сегмент медицинской логистики, предоставляя решение для доставки медикаментов в удаленные и труднодоступные районы.
* Рынок медицинской логистики имеет стабильный рост с увеличением спроса на быструю и надежную доставку препаратов.
* Прогнозируется, что "MRobotics" сможет захватить долю этого рынка, предоставляя высокоэффективное решение для медицинских учреждений и аптек в удаленных районах.

**Потенциал масштабирования:*** Развертывание "MRobotics" в других регионах с труднодоступной медицинской инфраструктурой позволит расширить географию обслуживания.
* Внедрение автономных зарядных станций позволит увеличить радиус действия и эффективность дронов.
* Партнерство с фармацевтическими компаниями и медицинскими учреждениями может создать новые потоки заказов и расширить ассортимент предоставляемых услуг.

**Оценка рентабельности бизнеса:*** Система подписки и оплаты за услуги обеспечит стабильный источник дохода.
* Оптимизация логистических процессов снизит операционные расходы и повысит маржинальность.
* Монетизация данных и аналитика предоставит дополнительные источники дохода.

**Оценка ценности продукта:*** Стоимость базовой комплектации дрона – 99 000 рублей
* Стоимость подписки – 2500 рублей в месяц
 |

**план дальнейшего развития стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | **Название этапа дальнейшего развития** | **Суть этапа** |
| 1 | Усовершенствование технических характеристик | * Непрерывное совершенствование оборудования для большой устойчивости к климатическим условиям
* Внедрение передовых технологий в техническую часть дрона,
 |
| 2 | Расширение ассортимента продукции | * Разработка дополнительных модулей, для захвата,
* Разработка дополнительных креплений сверху,
* Дополнительное оборудование свето шумовой индикации дрона
* Дополнительный модуль с микрофоном и динамиком для коммуникации с пациентом
 |
| 3 | Глобальное масштабирование | * Освоение новых рынков за пределами страны, включая стратегическое расширение в регионы с малой урбанизацией населенных пунктов и или труднопроходимой местностью.
 |
| 4 | Обучение и сертификация | * Создание образовательных программ и курсов для использования дронов и оказания первой медицинской помощи
 |
|  | Укрепление бренда | * Активное продвижение бренда на рынке,
* Участие в мероприятиях связанных со здоровьем.
* Участие в спортивных мероприятиях с повышенной травмоопасностью
 |
| 6 | Финансовая устойчивость и привлечение инвестиций | * Работа над финансовой устойчивостью компании, включая увеличение прибыли и сокращение издержек.
* Привлечение дополнительных инвестиций для поддержания роста и инноваций.
 |
| 7 | Обратная связь и поддержка клиентов | * Постоянное взаимодействие с клиентами для анализа их потребностей и обратной связи по улучшению продукта.
* Предоставление качественной поддержки и обслуживания клиентов.
 |

**Календарный план**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | Стоимость, руб. |
| 1 | Начальное исследование | 1 | 500,000 |
|  |  |  |  |
| 2 | Бюджет и финансирование | 0,5 | 100,000 |
| 3 | Выбор компонентов | 0,5 | 1,000,000 |
| 4 | Создание дизайна | 0,5 | 880,000 |
| 5 | Выбор платформы | 0,5 | 300,000 |
| 6 | Программирование | 2 | 600,000 |
| 7 | Сборка компонентов | 2 | 1,200,000 |
| 8 | Тестирование | 1 | 400,000 |
| 9 | Оптимизация и улучшение | 1 | 600,000 |
| 10 | Тестирование и повторное тестирование | 0,5 | 400,000 |
| 11 | Документация | 0,5 | 500,000 |
| 12 | Легализация и разрешения | 1 | 120,000 |
| 13 | Запуск | 0,5 | 2,500,000 |
| 14 | Маркетинг и продвижение  | 1 | 900,000 |