|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | РЭУ им. Г.В. Плеханова |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Москва |
| Наименование акселерационной программы | Аэро |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ |
| 1 | Название стартап-проекта | Garden Guardian |
| 2 | Тема стартап-проекта | Дрон-садовник |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ |  |
| 4 | Рынок НТИ |  |
| 5 | Сквозные технологии |  |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| 6 | Лидер стартап-проекта |  |

Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unit ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 | U1431727 | 4933952 | Седых Тимофей Дмитриевич | Лидер  | 89156655589, sch00lmailbox@yandex.ru | - | - |
| 2 | U1460023 | 4972953 | Божанов Виктор Дмитриевич  | Участник | 79853057036, bozhanov2209@gmail.com  | - | - |
| 3 | U1430706 | 4873752 | Махров Илья Алексеевич | Участник | 79152860690, ilia711@inbox.ru | - | - |

|  |  |
| --- | --- |
|  | ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА |
| 8 | Аннотация проекта | Цель проекта: создание дрона-садовника, способного в автоматическом режиме подстригать деревья, кусты на частной территории или в парках, садах, аллеях. С помощью датчиков дрон будет способен определять признаки болезней на листьях растений. Задачи: создать ПО для выполнения вышеперечисленных операций, разработать систему для безопасной и качественной стрижки, разработать систему для высокоточной навигации дрона.Ожидаемые результаты: итоговый продукт — уникальный высокотехнологичный дрон-садовник. Область применения: автоматизация процессов ручного труда ухода за кустарниками и деревьями как на частных территориях, так и в общественных местах. Потенциальные потребительские сегменты: частные лица, крупные государственные компании, занимающиеся благоустройством городов.  |
|  | Базовая бизнес-идея  |
| 9 | Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться | Автоматизированный дрон-садовник, задача которого заключается в регулярной стрижке деревьев и кустов, а также в выявлении их заболеваний |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает | Решает проблему частных лиц и государственных компаний, нуждающихся в регулярной стрижке деревьев и кустов на частной территории, в парках, аллеях, а также их проверки на наличие различных заболеваний |
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты | Официальными потребителями продукта являются государственные заказчики, которые обеспечивают уход за парковыми зонами отдыха граждан и туристов/на природной территории гос. предприятий, садов, министерств ; физические и юридические лица с частными территориями и собственными задачами. |
| 12 | Ha основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственныхсуществующихразработок) | На основе существующих разработок о дронах, системах точного позиционирования, использовании лески для стрижки мелких веток и листков деревьев/кустов, использовании специального ПО для определения болезней растений по их листьям |
| 13 | Бизнес-модель | Могут применяться модели B2C, B2B, B2G. Будет осуществляться как прямая продажа продукта через сетевых партнёров, так и продажа напрямую через интернет-магазин для крупных компаний, нуждающихся в постоянном уходе за растениями на своей территории. Также возможна продажа продукции государственным компаниям, ответственным за благоустройство городской среды (парков, садов, аллей и т.д.). Способ продвижения для частных потребителей — реклама на YouTube, yandex, google реклама; реклама для юридических лиц — выступление на различных выставках технологий  |
| 14 | Основные конкуренты | Профессиональные садовники |
| 15 | Ценностное предложение | Ценностное предложение заключается в уникальности продукта и отсутствии прямых конкурентов. Стоимость единоразовой покупки дрона-садовника достаточно быстро окупится в сравнении с постоянным выплачиванием ЗП профессиональным садовникам. При средней ЗП садовника в размере 71000 в месяц и учёте зимних и осенних периодов, в которые не нужно пользоваться их услугами, дрон-садовник окупит себя уже за первый год использования. |
| 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.) | Обоснование реализуемости бизнеса заключается в отсутствии прямых конкурентов и наличии уникальных решений в дроне. Данный продукт будет являться первым в своём роде серийным дроном-садовником, использовать безопасный метод стрижки кустов и деревьев, а также иметь более низкую цену в сравнении с регулярным наймом профессиональных садовников для стрижки. По нашим рассчётам, единоразовая покупка дрона-садовника окупит себя уже через первый год применения, что достаточно выгодно для наших потенциальных потребителей. |
|  | Характеристика будущего продукта |
| 17 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идее/задела тематическому направлению (лоту) | Дрон-садовник, который будет использовать |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса |  |
| 19 | Основные конкурентные преимущества  | Отсутствие прямых конкурентов и наличие уникальных решений в дроне. Более низкая цена в сравнении с регулярным наймом профессиональных садовников для стрижки. |
| 20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции | ПО для выполнения автоматизированной стрижки деревьев и кустарников, система распознавания признаков долезни на листьях растений, система для безопасной и качественной стрижки, система для высокоточной навигации дрона. |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL |  |
| 22 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия |  |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта | YouTube, продвижения в Google, Yandex баннерной рекламе в интернете, выступление на технологических выставках |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта | Интернет-магазин компании. Обоснование: удобство выбора продукта для конечных потребителей, отсутствие необходимости открывать физические точки продаж |
|  | Характеристика проблемы,на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | Описание проблемы | * Большая стоимость использования услуг профессиональных садовников в долгосрочный период
* Необходимость автоматизации процесса стрижки кустов на частной территории/государственных садов, парков, аллей
* Необходимость постоянного контроля состояния кустов, деревьев со стороны человека
* Необходимость своевременного выявления болезней деревьев и кустарников на больших территориях
 |
| 26 | Какая часть проблемы решается (может быть решена) | * Единоразовая покупка дрона-садовника обойдётся дешевле, чем стоимость найма профессиональных садовников в долгосрочный период
* Автономия дрона позволит ему постоянно выполнять свои функции согласно расписанию как на частной территории, так и на территории парков, аллей и т.д. Помимо этого во время отсутствия владельца дрона на его частной территории дрон сможет самостоятельно стричь кусты и деревья в автоматическом режиме
* Дрон будет иметь возможность во время каждого облёта территории анализировать состояние листьев подстригаемых растений и тем самым быстро выявлять наличие у них каких-либо заболеваний
 |
| 27 | «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы сиспользованием продукции |  |
| 28 | Каким способом будет решена проблема | * Единоразовая покупка дрона-садовника обойдётся дешевле, чем стоимость найма профессиональных садовников в долгосрочный период
* Автономия дрона позволит ему постоянно выполнять свои функции согласно расписанию как на частной территории, так и на территории парков, аллей и т.д. Помимо этого во время отсутствия владельца дрона на его частной территории дрон сможет самостоятельно стричь кусты и деревья в автоматическом режиме
* Дрон будет иметь возможность во время каждого облёта территории анализировать состояние листьев подстригаемых растений и тем самым быстро выявлять наличие у них каких-либо заболеваний
 |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса |  |

**План дальнейшего развития стартап-проекта**

|  |
| --- |
|  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:**

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ |  |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость): |
| Коллектив (характеристика предприятия)Указывается информация о составе коллектива т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), которым Вы преоставляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. |   |
| Техническое оснащение |  |
| Партнёры (поставщики, продавцы) |  |
| План реализации проекта |
| Формирование коллектива |  |
| Функционирование юридического лица |  |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/илиплетитимно полученных иниприобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработкиMVP / 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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**Календарный план проекта**

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