Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| https://pt.2035.university/project/aerologix | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2.10.2023\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **РЭУ им. Г.В. ПЛЕХАНОВА** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **7705043493** |
| Регион ВУЗа  | **Краснодарский край** |
| Наименование акселерационной программы  | **Хайв-аэро** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Aerologix |
| **2** | **Тема стартап-проекта\****Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | Беспилотные авиационные системы |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Интеллектуальные роботехнические системы  |
| **4** | **Рынок НТИ** | Беспилотные авиационные системы |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Искусственный интеллект, технологии компонентов робототехники, технологии машинного обучения |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U1429032- Leader ID 4930093- ФИО Кофанов Александр Антонович- телефон 89189931111- почта aakofanov@mail.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 | *U1428963* | *4929947* | Болукова А.И. | со создатель | 89881502568 |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | 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* | AeroLogix – это стартап, который специализируется в разработке и производстве малогабаритных летающих беспилотных роботов для поставки товаров в городских условиях. Основная цель "FlyDrop" - предоставить эффективное и удобное решение для экспресс доставки документов и товаров народного потребления на краткие расстояния в населенных пунктах. |
|  | **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, который сможет передвигаться в черте города при любых погодных условиях, т.к он оснащен облегченным усиленным корпусом и крыльями, адаптирующимися под потоки ветра |
| 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* | Прежде всего решает проблему логистики для физических лиц и финансовых агентов.Экспресс доставка в труднодоступные места города или сельской местности, в связи со средним уровнем пробок (6.2) и площадью города Краснодара (339,2 км^2) и постоянно растущую площадь пригородной территории, будет необходимаПР |
| 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.)* | Инновационный БПЛА будет ориентирован на рынки:B2B, удовлетворяющий потребности небольших логистических компанийB2C, удовлетворяющий потребности небольших онлайн и офлайн магазинов по экспресс доставке потребителюC2C, Удовлетворяющий потребность физических лиц в передаче чего либо другим физическим лицам  |
| 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* | Облачные вычисления и хранилища данных: существуют коммерческие решения для хранения данныхСистема мониторинга передвижения дронов: собственная разработкаСистема датчиков предотвращения столкновений:Собственная разработка или коммерческое предложениеТелеметрические системы:Существующие системы, для передачи данных от дрона к операторуСистема машинного обучения по перемещению в воздушном пространстве города |
| 13 | Бизнес-модель\**Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.*  | Модель будет фокусироваться на подписочной системе и непосредственных продажах. Годовая и помесячная подписка будет предлагаться как юридическим так и физическим лицам для комплексного ремонта и доступа к программам мониторинга |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Dostavista, robroy, cargotimeГлавное отличие продукта от конкурентов:Скорость, достигаемая посредством инновационной конструкции и более качественного ПО, проектируемый дрон будет быстрее аналогов на рынке более чем в 2 раза, а обработка данных будет занимать в полтора раза меньше времени |
| 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* | Ценностное предложение заключается в инновационности и проекта. В отличии от конкурентов наш продукт сможет доставлять в 3 раза больше товаров и в 2 раза быстрее. |
| 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* | Наша бизнес-модель устойчива и реализуема благодаря инновационному подходу в создании бпла и уникальности программного обеспечения и устойчива за счет того что обспечивается доступностью ресурсов университета как экосистема предпринимательства. Благодаря нашему продукту клиенты смогут сократить временные затраты ожидания товара в 2 раза |
|  | **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* | Наши дроны оснащены корпусом из карбона и/или титана (на выбор потребителя), что делает дрон более грузоподъёмным чем у конкурентов более чем на 20%, уникальным процессором и датчиками позволяющим чувствовать ветер и самому автономно выстраивать маршрут, без помощи оператора, аккумулятор собственной разработки, позволяющий автономно работать более 2 часов, система гидравлики и гироскопов, что позволяет управлять лопастями и летать при неблагоприятных погодных условиях. Эти технические характеристики не только делают наш продукт конкурентоспособным, но и полностью соответствуют тематическому направлению. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Гибкая модель управления, позволяющая проводить адаптацию компании к изменяющимся условиям рынка. С производственной точки зрения внимание уделяется качеству материалов, большему количеству тестов по, а также качеству оборудования для сборки. Финансовая модель ориентирована на максимальную эффективность капиталовложений. Планируется использовать венчурные фонды и гранты. Возможности партнерства: кастомизация продукта для компаний, также возможно совместное улучшение продукта |
| 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.)* | Скорость: благодаря нашему продукту клиенты смогут сократить временные затраты ожидания товара в 2 разаТехнологии: Дрон быстрее в 2 раза чем у конкурентов, поднимает больше на 20% и может летать во всее времена годаУдобство: компания берет весь сервис дронов на себя |
| 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* | Для создания продукта потребуется приобрести облачное хранилище данных;Создание собственных уменьшенных датчиков типа lidar;Создание собственного алгоритма машинного обучения полета в городской среде. |
| 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 1: Сформулирована фундаментальная концепция, обоснована полезность новой технологии дронаTRL 2: Сформулирована техническая концепция, установлены возможные области применения дронаTRL 3: Для подтверждения концепции разработан макетный образец беспилотника, чтобы продемонстрировать ее ключевые характеристикиTRL 4: Разработан детальный макет решения для демонстрации работоспособности бплаTRL 5: Работоспособность дрона может быть продемонстрирована на детализированном макете в условиях, приближенным к реальнымTRL 6: Демонстрация работоспособности дрона на полномасштабном полнофункциональном прототипе в условиях, соответствующих реальности. Если данный уровень успешно пройден, то принимается решение о последующем внедрении технологии в реальные промышленные продукты.TRL 7: Прототип системы дронов может быть показан в составе других систем в реальных условиях городаTRL 8: Сборка реального дрона, которое тестируется в составе системы в ожидаемых эксплуатационных условиях.TRL 9: Реальная демонстрация технологии в ее завершенном виде, после чего принимается решение о серийном выпуске. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** |  Данный продукт соответствует приоритетам РЭУ который готовит специалистов обеспечивающих выпуск продукции с уникальной потребительской ценностью и созданных на базе высоких технологий |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Планируется использовать цифровые каналы продвижения а также использовать традиционные методы, планируется создать сайт и осуществлять контент маркетингСреди классических методов:Участие в выставках, использование сетевого маркетинга |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Классические прямые продажи через сайт и заключение соглашений с крупными компаниямиB2B, удовлетворяющий потребности небольших логистических компанийB2C, удовлетворяющий потребности небольших онлайн и офлайн магазинов по экспресс доставке потребителю |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Стартап направлен на решение загруженности дорог, посредством вычеркивания физического курьера из алгоритма доставки, такжем будет возможна доставка в сложно доступные районы города при чс  |
| 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* | Проект направлен на решение нескольких аспектов. Первое, повышение экологичности, при использовании дронов уровень выброса парникоовых газов значительно уменьшится. Второе, уменьшение времени ожидания товаров потребителем. Третье, возможность сообщения предприятий между собой посредством отправки особо важных документов с помощью дронов  |
| 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)*  | Держателем проблемы являются службы доставки и обычные потребителиСлужбы доставки мотивированы снизить затраты на перевозку и доставку до потребителяПотребитель заинтересован в более быстрой доставке и сокращении цены |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Путем создания уникальной системы движения дронов в городе и его пределах. С их помощью компании и потребители смогу отправлять малогабаритные грузы друг другу и получать их в кратчайшие промежутки |
| 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.* | С учетом растущего населения и общим увеличением автотранспорта, и постепенно возрастающим уровнем требовательности клиентов, в скором времени будет необходима развитая система производства дронов, их програмирования и создания системы их передвиженияОценка доли рынка зависит от множества факторов, но начальная цель — завоевать не менее 15% рынка в течении двух летВозможности масштабирования довольно обширны не только в географическом плане так и вплане реализации новых функций |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

**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 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** |
|  |  |   |  |

 |
| 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»: | Нет |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: | нет |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: | нет |
| **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 |  |  |  |
|  |  |  |  |