

## Форма паспорта проекта

<https://pt.2035.university/project/create>

### О проекте

- 1 Тип проекта
- 2 Стадия продукта
- 3 Название
- 4 Описание

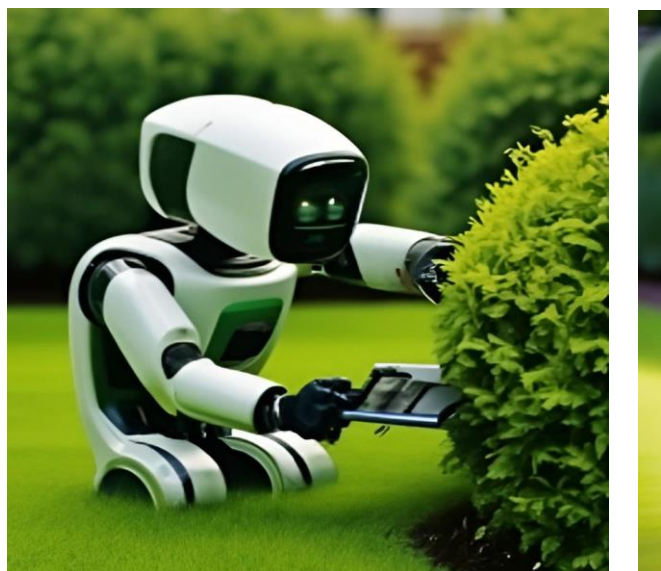
Технология

### Концепт

Робот-топиарщик

Робот-топиарщик - это мастер фигурной стрижки деревьев и кустарников. Он облегчит и заменит труд человека, сможет стричь кустарники и деревья в труднодоступных местах. Робот будет распознавать и включать режим подстраиваясь под определенный тип дерева или кустарника.

- 5 Обложка



- 6 Ссылка на сайт проекта

<https://sites.google.com/view/robot-topiary-artist>

### Разметить проект

- 7 Направление/сфера/индустрия

IT  
Искусство  
Инфраструктура

- 8 Рынки

EkoNet

HomeNet

- 9 Сквозные технологии

Искусственный интеллект

### Команда

- 10 Лидер
- 11 Участники

Внукова Маргарита  
Гончаренко Александр, Семичёва Кристина,  
Внукова Маргарита, Новикова Екатерина

12	Проектные наставники	Мишина Анастасия Викторовна Пешкова Алиса Михайловна Трекер : Мягкова Анастасия
13	ИНН организации	Нет
14	Базовый регион проекта	Тульская область
15	Укажите, относится ли ваш проект к приоритетным направлениям НТИ *	Да, Проекты тематики «Креативные индустрии» (маркетинг, архитектура, ремесла, дизайн, кино, телевидение, фотография, издательская деятельность, музыка и т.д.)
16	Ключевой контакт команды *	Лидер: + 7 909 261 23 69 Участник: +7 953 952 59 80
17	ВУЗ/организация	ТГПУ им. Толстого

<https://pt.2035.university/project/create>

*О проекте*

1	Выберите ваш проект	Создание робота-помощника для облегчения труда ландшафтных дизайнеров и садоводов.
2	Тема стартап-проекта	Робот-топиарщик
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ	Ландшафтный дизайн
4	Контактный номер телефона лидера стартап-проекта	Лидер: + 7 909 261 23 69 Участник: +7 953 952 59
5	Аннотация проекта	оо Робот который будет стричь деревья и кустарники. Будет облегчать или вообще заменять труд человека. Робот будет распознавать и включать режим подстраиваясь под определенный тип дерева или кустарника, сможет их стричь в труднодоступных местах.
6	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться	Это будет массовое производство устройств таких роботов, которые будут продаваться в фирмы либо в частные руки.
7	Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает	Задача робота - создание гармонии, в сочетании с инфраструктурой зданий. Создание красоты и удаление хаотичных форм растений для создание эффекта сглаживания.

- |    |   |   |
|----|---|---|
| 8  | Потенциальные потребительские сегменты  | Парки в городах, сады, дизайн-студии, строительные компании, лица которые имеют частные дома или участок с деревьями и кустарниками.  |
| 9  | На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)  | Продукт будет создан на основе искусственного интеллекта.   |
| 10 | Бизнес-модель   | У нас производственная и партнёрская бизнес-модель.   |
| 11 | Основные конкуренты   | 1. Робот газонокосилка ( Husqvarna )  |
| 12 | Ценностное предложение  | В данном русле по изготовлению роботов-топиарщиков работают очень мало фирм и компаний. Так же кроме низкой цены, которую клиент платит за работа, ему дополнительно предоставляется бесплатная доставка, и при поломке в первый год бесплатное обслуживание техники. |
| 13 | 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.) | Мы вполне можем говорить об устойчивости нашего бизнеса, так как реализуемый товар не имеет аналогов, относительно легко запускается в массовое производство и будет иметь доступную цену при высоком качестве.   |
| 14 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)   | Реализуемый товар не имеет аналогов, будет иметь доступную цену при высоком качестве, и относительно легко запускается в массовое производство.   |

- |    |  |   |
|----|--|---|
| 15 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса   | Мы будем дорабатывать нашу идею, доводить ее до идеала и только после этого будет разработка продукта с наименьшими затратами, проведение тестов и взаимодействие с целевой аудиторией. Будем сотрудничать с ландшафтными дизайнерами для ввода в работа новых композиций которые будут получаться из растений, так же будем сотрудничать с IT компаниями для прописания всех этих команд, а так же с фирмами для запуска продаж в массы. |
| 16 | Основные конкурентные преимущества   | Низкая цена на роботов, бесплатная доставка на дом, и первый год бесплатное обслуживание роботов.   |
| 17 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции  | Искусственный интеллект, операционная система.  |
| 18 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL   | На данном этапе это всего-лишь стартап-проект, но в будущем планируется подать на гранд, чтобы запустить массовое производство таких роботов, которые будут продаваться в фирмы либо в частные руки.  |
| 19 | Каналы сбыта будущего продукта   | Онлайн - реклама, мессенджер - маркетинг и продвижение через СМИ, также SMM, SEO.   |
| 20 | Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия | Полностью соответствует научно-техническим приоритетам образовательной организации.   |
| 21 | Каналы продвижения будущей технологии/услуги/продукта  | Мы будем использовать такие каналы продвижения как SMM, SEO, онлайн- реклама, мессенджер - маркетинг и продвижение через СМИ.   |

- 22 Описание проблемы (на решение которой направлен стартап-проект) Проблема заключается в том, что зачастую люди больше не хотят выполнять рутинную работу, на которую уходит очень много времени и сил, но задача всегда одинакова. Иногда ситуация осложняется тем, что выполнить задуманное крайне трудно, так как может не хватать навыков или этому не способствуют внешние факторы( труднодоступность некоторых мест и т.д). Возможно у потребителя нет времени и/или возможности нанять необходимого человека или его не устраивает производительность одного работника.
- 23 Какая часть проблемы решается (может быть решена) Робот - топиарщик будет решать весь спектр имеющихся проблем. Благодаря ии не составит никакого труда воплотить нужный проект в жизнь, придав растению желаемую форму. Что невероятно важно - она может быть абсолютно любой, не будет никаких ограничений по желаниям потребителя. Высокотехнологичный робот не увидит проблем в том, чтобы дотянуться туда, куда не достанет человек. Производительность так же возрастет во много раз. Топиарщику можно задать команду и оставить его без присмотра, он не нуждается в контроле, тем самым освобождая потребителю свободное время от рутинной работы.
- 24 «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции С этой проблемой сталкиваются лица которые имеют частные дома или участок с деревьями и кустарниками, дизайн-студии, строительные компании, парки в городах, сады.
- 25 Каким способом будет решена проблема Проблема будет решена путем предложения потребителю наших роботов по привлекательной цене с последующей гарантией.
- 26 Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса Мы рассчитываем на показатель рентабельности 20-30%, ведь данный товар ещё нигде не предоставлен и, соответственно, все рынки сбыта абсолютно свободны. К тому же, мы планируем со временем снижать себестоимость товара, что также приведет к увеличению рентабельности.

27 План дальнейшего развития  
стартап-проекта

В ближайшем будущем мы планируем проработать нашу идею до максимума, довести ее до идеала и только тогда переходить на новый уровень.

Сплочённая команда людей, которые верят в свой успех уже имеется, так что следующей стадией будет разработка продукта с наименьшими затратами, проведение тестов и взаимодействие с целевой аудиторией, чтобы лучше узнать запросы будущих покупателей.

Если смотреть ещё дальше, мы планируем привлечь крупных инвесторов для создания полноценного работающего продукта, перед этим показав им все достоинства нашей разработки. Только после этого шага можно будет говорить о создании производства и запуске продаж.

