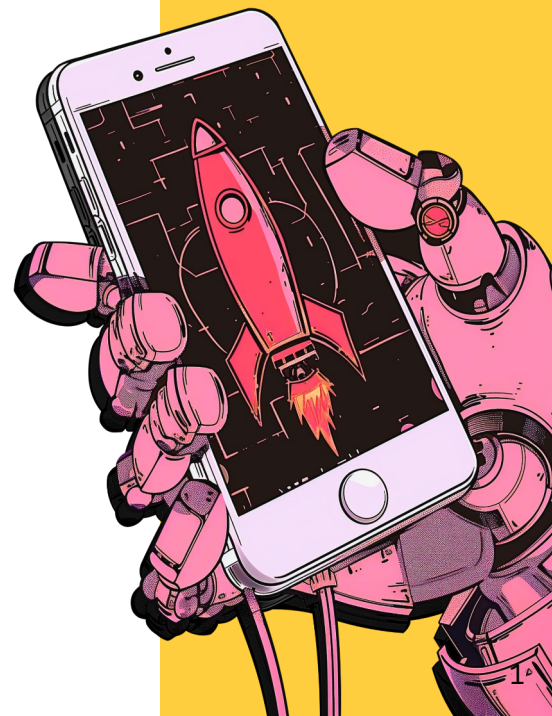


# Супер БПЛА

«Супер БПЛА» - это помощь производителям дронов, а также потребителям дронов для оптимизации рабочих процессов.

Основной целью проекта является выявление новых сфер применения БПЛА и оформление готового предложения для потенциальных клиентов



# АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ

**1. Потенциал рынка БПЛА:** Мировой рынок беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) демонстрирует впечатляющий рост. По данным Statista, в 2022 году он достиг \$27,7 млрд, а к 2027 году прогнозируется его увеличение до \$48,8 млрд.

**2. Экономические преимущества:** Внедрение БПЛА в новые сферы может способствовать:

- **Росту производительности труда:** БПЛА способны выполнять задачи быстрее и эффективнее, чем люди.
- **Снижению затрат:** Использование БПЛА может существенно сократить расходы на рабочую силу, топливо и другие ресурсы.
- **Повышению безопасности:** БПЛА могут работать в опасных или труднодоступных местах, снижая риски для персонала.
- **Создание новых рабочих мест:** Потребуется специалисты по эксплуатации, обслуживанию и разработке БПЛА.

**3. Тенденции, подтверждающие важность:**

**3.1. Цифровизация:** БПЛА являются неотъемлемой частью процесса цифровизации экономики. Они собирают данные, которые могут быть использованы для оптимизации процессов и принятия решений.

**3.2. Индустрия 4.0:** БПЛА играют важную роль в развитии концепции Индустрии 4.0, которая предполагает автоматизацию и роботизацию производства.

**3.3. Рост спроса на экологически чистые технологии:** БПЛА могут помочь в решении экологических проблем, что соответствует растущему спросу на экологически чистые технологии.

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

1. Производители дронов (компании, юридические лица, ИП, занимающиеся разработкой и созданием БПЛА для различных сфер народного хозяйства)
2. Потребители (непосредственно представители определенных сфер хозяйства, стремящиеся оптимизировать работу и улучшить качество своих товаров/услуг)

# ПРОБЛЕМА

## Проблема: Недостаточное использование БПЛА в различных отраслях

- 1. Недостаточная информированность:** Многие потенциальные потребители БПЛА не знают о возможностях их применения в своей сфере деятельности.
- 2. Сложность выбора:** Существует большое количество моделей БПЛА, что затрудняет выбор подходящего решения.
- 3. Отсутствие комплексных решений:** Большинство существующих решений на рынке представляют собой отдельные компоненты (например, БПЛА, программное обеспечение), что усложняет их интеграцию и использование.
- 4. Высокая стоимость:** Стоимость некоторых БПЛА и комплексных решений может быть высокой для малых и средних предприятий.
- 5. Отсутствие квалифицированного персонала:** Для эффективного использования БПЛА требуется квалифицированный персонал, который сможет управлять БПЛА, обрабатывать полученные данные и интегрировать БПЛА в существующие системы.

## Почему существующих решений на рынке не достаточно?

- 1. Существующие решения не учитывают специфику различных отраслей:** Большинство существующих решений на рынке ориентированы на общие задачи, а не на специфические потребности отдельных отраслей.
- 2. Отсутствие комплексного подхода:** Существующие решения часто представляют собой отдельные компоненты, что усложняет их интеграцию и использование.
- 3. Высокая стоимость:** Стоимость некоторых существующих решений может быть высокой для малых и средних предприятий.
- 4. Недостаточное внимание к обучению персонала:** Многие поставщики БПЛА не уделяют достаточного внимания обучению персонала, что приводит к снижению эффективности использования БПЛА.

# ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

**Для производителей дронов и потребителей из различных отраслей**, кто стремится к инновациям, повышению эффективности и улучшению качества, наше комплексное решение по внедрению БПЛА в новую сферу применения – это уникальный продукт, который позволяет внедрять инновационные технологии, повышать эффективность работы и улучшать качество товаров/услуг, которое в отличие от существующих решений на рынке, является комплексным, доступным, учитывает специфику отраслей и включает в себя обучение персонала.

# РЕШЕНИЕ

- **1. Что делает данный продукт?**

Наш продукт помогает клиентам эффективно использовать беспилотные летательные аппараты (БПЛА) для решения различных задач.

- **2. Как будет производиться продукт?**

**Анализ потребностей клиента:** Мы начинаем с тщательного анализа потребностей клиента, чтобы понять, как БПЛА могут быть использованы для решения его задач.

**Выбор БПЛА и программного обеспечения:** Мы выбираем подходящие модели БПЛА и программное обеспечение, которые соответствуют требованиям клиента.

**Обучение персонала:** Мы обучаем персонал клиента управлению БПЛА, обработке полученных данных и интеграции БПЛА в существующие системы.

**Интеграция с существующими системами:** Мы интегрируем БПЛА с существующими системами клиента, чтобы обеспечить бесшовное взаимодействие.

**Поддержка и сопровождение:** Мы предоставляем клиенту поддержку и сопровождение, чтобы он мог эффективно использовать БПЛА.

- **3. На какой технологии работает наш продукт?**

**Беспилотные летательные аппараты (БПЛА):** Мы используем различные модели БПЛА, которые отличаются по своим характеристикам, таким как грузоподъемность, дальность полета и время автономной работы.

**Программное обеспечение для управления БПЛА:** Мы используем программное обеспечение для планирования полетов, управления БПЛА и обработки полученных данных.

# РЫНОК

Мы работаем на рынке B2C и B2B

## Стоимость решения:

- Базовый:** Включает в себя БПЛА, программное обеспечение и обучение персонала.
- Стандартный:** Включает в себя все компоненты базового решения, а также интеграцию с существующими системами.
- Расширенный:** Включает в себя все компоненты стандартного решения, а также дополнительные услуги, такие как разработка индивидуальных программных модулей и техническое обслуживание

## 3. Прогноз продаж

Мы прогнозируем, что в первый год продаж мы сможем продать 50 решений. Это составляет около 10% от нашей потенциальной целевой аудитории.

## 4. Прогноз выручки

Мы прогнозируем, что наша выручка в первый год продаж составит 5 млн рублей. Это рассчитывается следующим образом:

- 50 решений \* 100000 (средняя стоимость решения) = 5 млн рублей

# КОНКУРЕНТЫ

Нашими основным конкурентом является вся поисковая сеть интернет со всеми входящими в нее поисковыми ресурсами (сайты с исследованиями, со статьями, vc.ru, rbc и т.д.)



# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

## Ключевые партнеры:

1. Институт исследований и разработок Севгу
2. IT-парк г. Севастополя

## Ключевые виды деятельности:

1. Исследовательская деятельность (поиск новых сфер использования БПЛА)
2. Финансовая деятельность (экономические расчеты эффективности того или иного решения)

## Ключевые ресурсы:

1. Трудовой ресурс (команда заинтересованных студентов с разных учебных направлений)
2. Информационный ресурс
3. Наличие партнеров

## Ценностное предложение:

Проект «Супер БПЛА» помогает производителям дронов и потребителям БПЛА в хозяйстве использовать дроны в новых сферах применения с помощью специально оформленных решений с целью оптимизации рабочих процессов

## Каналы сбыта:

1. Таргетированная, контекстная реклама, направленная на нашу целевую аудиторию
2. Массовые рассылки целевой аудитории
3. Сотрудничество с целевой аудиторией

# КОМАНДА СТАРТАПА

ФАМИЛИЯ ИМЯ	РОЛЬ	ЧТО БУДЕШЬ ДЕЛАТЬ?	ОПЫТ И КОМПЕТЕНЦИИ
Чубатый Александр Сергеевич	Генератор идей	Исследовать и формировать новые сферы применения для БПЛА	Навык введения проектов, сбора команды, навык публичных выступлений
Марченко Владимир Романович	Аналитик данных	Работать с информацфвей и упаковывать ее в готовое предложение	Профессиональные навыки в сфере IT, навык ведения проектов, работы и взаимодействия в команде
Данильченко Кристина Дмитриевна	Лидер	Организовывать процесс работы и взаимодействия в команде	Опыт реализации проектов, работы в команде, ведения бизнеса

# КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

+79780217355 Кристина

