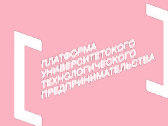




открытые
инновации
СТАРТАП-СТУДИЯ



АГРОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Команда 064

20.35 **20.35**
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНАЯ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

- Качественное и количественное ухудшение почвы
- Очень сильно снизилось применение средств химизации – одного из важных факторов сохранения и повышения плодородия почв
- Высокая мотивация защитить интересы родного края путём интенсивного использования уже данных средств в сфере агротехнологий и сельского хозяйства

Чтобы повысить урожайность и улучшить состояние почвы, важно уделять внимание её химическому составу.





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- **Потенциальными клиентами являются:** Жители хозяйственных местностей (Фермеры); Дачники; Садоводы
- **Сегмент:** Агропромышленный комплекс
- **Характеристики, с которыми будем работать:** Число неплодородных земель, химический состав почвы, степень окисленности пахотных земель,



ПРОБЛЕМА

- Появление дефицита экологически чистой продукции в крае, в результате сокращения количества плодородных земель пригодных для выращивания сельскохозяйственных культур.



РЕШЕНИЕ

- применение удобрений на основе минеральных компонентов
- научно-технологический задел на начало проекта? - технология обработки, оборудование и удобрения
- технические параметры - нормализация уровня pH
- что вы предлагаете, уникальные преимущества и выгоды для клиента: возможность сократить объёмы тяжёлой работы, сэкономить время, поберечь здоровье, восстановить состояние почвы

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы, компания AgroNEXT

помогаем фермерам

в ситуации сильного загрязнения и окисления почв за счет химического воздействия

решать проблему сокращения плодородности почвы для выращивания сельскохозяйственных культур

с помощью создания технологии более эффективного удобрения с меньшим содержанием химикатов и использованием механизма самоопыляющихся систем

и получать экологически чистый урожай

РЫНОК

РЫНОК, на котором вы работаете, его объем, рост и уровень конкуренции;

- **Мы работаем на рынке B2B**
- Наша ЦА - это 2069 сельскохозяйственных товаропроизводителей
- Наше решение будет стоить 20000 рублей - это 41380000 рублей
- Сегменты А и В - 16552000 рублей (доля от предыдущей суммы)
- Сможем заработать в первый год - 8276000 рублей (доля от доли)

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ – как вы зарабатываете или планируете;




- Мы будем продавать услугу по обработке земли
- Это будет стоить 20000 рублей
- У нас будут покупать вот это Сельскохозяйственные производители
- Бизнес-модель: Прямые продажи
- Дополнительно мы можем зарабатывать на поставке удобрений, их рекоаме и продвижению

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Изучаются такие темы как::

- Статистика агропромышленного сектора
- Виды земель в Алтайском крае
- Проблемы почв в крае
- Предлагаемая продукция : удобрения и их состав

КОМАНДА СТАРТАПА

РОЛЬ	ФАМИЛИЯ ИМЯ	ФОТО
ЛИДЕР (СЕО)	Казанцева Ева	
ТЕХНОЛОГ, РАЗРАБОТЧИК (СТО)	Губарева Алина	
МАРКЕТОЛОГ (СМО)	Нестеров Максим	

ВАЖНО

При распределении ролей в команде стартапа проговаривать свои сильные стороны и ограничения в отношении выбранной роли



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

- Планы развития, основные укрупненные задачи
 - 1) Статистика состояния земель в Алтайском крае
 - 2) Изучение более детально характеристик наших конкурентов
 - 3) Проанализировать состав предлагаемой продукции на рынке
- план-график на ближайшие 2-4 недели

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ
Координация проекта	8 недель	Ева
Создание и проработка бизнес-модели	4 недели	Алина
Анализ потребителей в отрасли	3 недели	Максим



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

Казанцева Ева
тел. 89333118120