



Омский ГАУ

ОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени П. А. Столыпина

1918

Автоматическая система полива растений



**открытые
инновации**
STARTUP STUDIES



ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВА



АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Заказ организации Омский ГАУ

На территории очень большое количество клумб с различными растениями.

Актуальность (степень важности/востребованности решения определенной проблемы, задачи или вопроса на текущий момент, в конкретной ситуации, предпосылки, почему сможем решить /научно-технологические заделы)

- проблема
- тренды/данные, подтверждающие актуальность для ВУЗа/региона/предприятия
- почему сможем решить /какие научно-технологические заделы, компетенции





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Растениеводы, желающие автоматизировать процесс полива в индивидуальном порядке.



ПРОБЛЕМА

- автоматизация процесса полива цветов и растений.
-
- существующие модели имеют большую стоимость и не у всех есть возможность индивидуальной настройки



РЕШЕНИЕ

Система полива с индивидуальной настройкой распылителей для каждого растения с возможностью дистанционного управления

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Опишите ценность продукта для ваших клиентов. В чем конкретно заключается польза от продукта именно для этого сегмента клиентов - экономия времени, денег, сил, снятие каких-то эмоциональных или социальных сложностей, сформулируйте ценностное предложение;

Мы, компания Хороших людей,

помогаем растениеводам и садоводам

в ситуации множества разных растений

решать проблему индивидуального полива

с помощью технологии автоматического полива

и получать качественный полив и экономию времени

РЫНОК

РЫНОК, на котором вы работаете, его объем, рост и уровень конкуренции;
Фуд-нет, Хел-нет

Строительные и садовые сети магазинов - конкурент
Планируемый объем - пять систем в рамках учебных корпусов

КОНКУРЕНТЫ

- Перечислите основных конкурентов, как прямых, так и косвенных.
- Укажите их сильные и слабые стороны.
- Предложите вашу стратегию, за счет чего вы сможете преодолеть конкурентов или отстроиться от них.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ*

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ – как вы зарабатываете или планируете;

Лицензия, патентование технологии

* Примеры: шеринг (аренда вместо покупки), подписка, freemium, lock-in (бритва и лезвие), самообслуживание, лицензия, комиссия и другие

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Опишите ваши текущие результаты: успешные кейсы, клиенты или предварительные договоренности, привлеченные инвестиции и др.,

пробная схема системы полива без ДУ

КОМАНДА СТАРТАПА

РОЛЬ	ФАМИЛИЯ ИМЯ	ФОТО
ЛИДЕР (СЕО)	Сердюкова София	
ТЕХНОЛОГ, РАЗРАБОТЧИК (СТО)	Захаров Павел, Макеев Егор	
МАРКЕТОЛОГ (СМО)	Зогина Екатерина	

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)

- план-график на ближайшие 2-4 недели

ЧТО ДЕЛАЕМ	СРОК	ОТВЕТСТВЕННЫЙ
Анализ продукции конкурентов и рынка	ноябрь 2023	Макеев Егор
разработка системы дистанционного управления	март 2024	Кузьмин Дмитрий
патентование результатов	май 2024	Захаров Павел



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

Наставник: Кузьмин Д.Е.

89618845253