



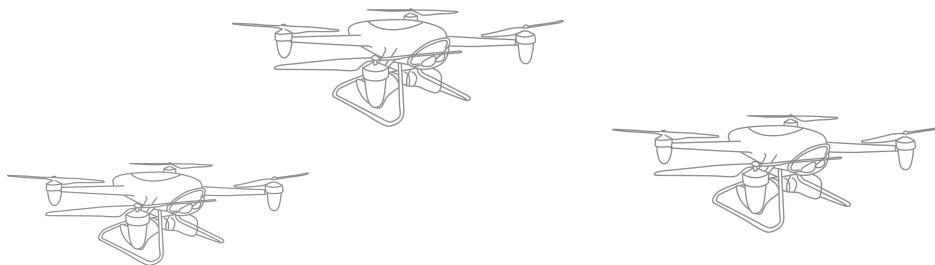
«Дронопорт «Урал»»



«Модернизируем грузовую технику
Заказчика до технической возможности
осуществления длительных работ с
помощью БПЛА»

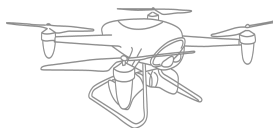
Прутов Александр
Предприниматель
Инженер

Челябинская область,
г.Миасс





«Специалисты по БПЛА, на грузовом автомобиле Урал, в составе колонны — смогут выехать на заданный, трудно доступный объект с полезным грузом и БПЛА, для выполнения длительных работ»



Целевая аудитория

Компании имеющие грузовую технику и планирующие работать с БПЛА

Минобороны (бронированный-ремонтный "дропоорт Урал").

МЧС (пожарный "дропоорт" -тушение в лесу, в густом дыму, спасение людей).

Агрохозяйства ("дропоорт" площадка для испытания и настройки новых технологий партнерских стартапов, на базе агродрона, создание автоматизированной работы БПЛА).

Нефтегазовая отрасль (ремонтный "дропоорт Урал")
Горно-добывающая отрасль «дропоорт»

новые земли Дальнего Востока - "дропоорт", как автономный "улей" агродронов, для удаленного управления частной фермой.

Арктика ("дропоорт" для команды исследователей в составе экспедиции стран БРИКС (Климатическая повестка).

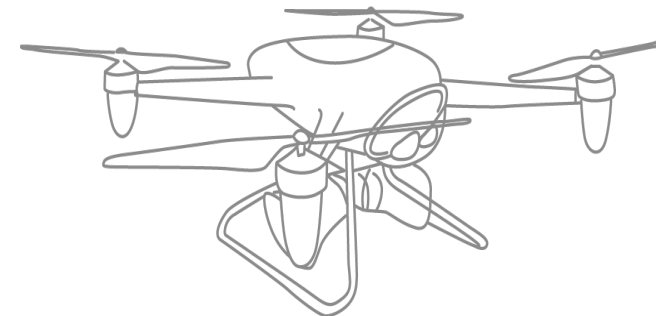
Креативные индустрии ("дропоорт", как колонна для съемки кино с помощью БПЛА в сложных условиях по типу Арктики,пустыни).

страны БРИКС - проведение аналогичных работ с "дропоортом и БПЛА" на базе иностранной техники..



Проблема!

Опрос крупного бизнеса показал, кратный рост необходимости в выполнении длительных работ с помощью БПЛА в отсутствие инфраструктуры и сложных климатических условиях!



1. Как производить работы с грузовым БПЛА на удаленных нефтегазовых объектах в случае не штатных ситуаций?
2. Как хранить, перевозить, выполнять работы с помощью тяжелого БПЛА?
3. Как обозначить специальное назначение техники для Минобороны — для работы с БПЛА
4. Как производить настройку, ремонт, обслуживание БПЛА в отсутствие инфраструктуры?

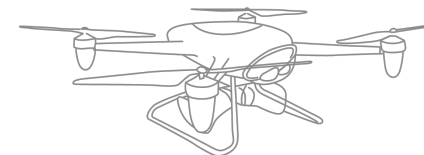
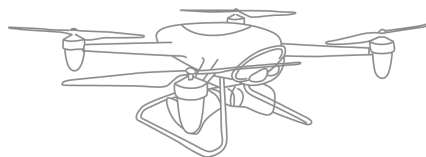
Решение проблемы

Модернизировать технику до специальной модели - «дропоорт «Урал»

- Модернизировать автомобиль Урал
- Модернизировать прицеп дропоорт
- Модернизировать прицеп жилой-вагончик
- Оснастить дропоорт БПЛА

TRL = 6
MRL = 4
CRL = 5
IRL = Pre-Seed

TAM перспектива = 2 трл.руб
SAM стратегия = 200 млрд.руб
SOM тактика = **2 млрд.руб/год** - доступ к рынку через профильные акселераторы НТИ





1. Модернизация имеющейся техники Заказчика до модели «дропопорт «Урал»

- при цене БПЛА = 3 млн.руб.,:
- Урал-дропопорт с БПЛА = 3,5 млн.руб.
- Урал грузовой с манипулятором + прицеп дропопорт с БПЛА = 3,7 млн.руб.
- прицеп-дропопорт с БПЛА = 3,2 млн.руб.
- колонна (Урал+дропопорт с БПЛА+прицеп-жилой вагончик) = 3,8 млн.руб.



2. Продажа новой техники под Заказчика

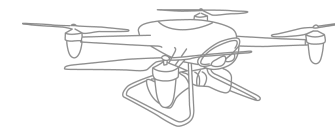
(Минобороны, МЧС, Агро, Арктика, страны БРИКС).

- Урал-дропопорт с БПЛА = 12 млн.руб.
- Урал грузовой с манипулятором + прицеп дропопорт с БПЛА = 12 млн.руб.
- прицеп-дропопорт с БПЛА = 5 млн.руб.
- прицеп-жилой вагончик = 1.5 млн.руб.
- колонна (Урал+дропопорт с БПЛА+прицеп-жилой вагончик) = 14 млн.руб.

Анализ конкурентной среды

Модель дронепорта	Россия	Европа	США	Китай	страны БРИКС
Стационарный	Hive.Aero (Почта России), ЭРА,	Airobotics, 500K \$. Aerovinci,	American robotics, 30M \$. DHL, Arrive, Percepto, PowerPad	Heisha Tech	Hive.Aero
для легкового автотранспорта	x	x	x	Heisha DCap	x
для грузового автотранспорта	x	x	x	x	x
для движущейся техники	x	x	x	x	x

Команда проекта



Автор проект
Предприниматель
МВА
Инженер

Опыт работы с Газпром,
Лукойл по созданию
контрактной продукции,
а так же на объектах
«Сахалин-2»

Генеральный директор
ООО «Дронопорт Урал»

Прутов Александр



Бизнес-партнер
Инвестор
Инженер
Владелец
инжиниринговой
компании более
10 лет

Лукин Евгений



**Главный
Промышленный
дизайнер**

Гущин Михаил

**Партнерские
производственные
предприятия
«Южного Урала»**

**Партнерские
компании
отрасли БАС**

**Команда
студентов
«Хакатона»
Пром.
дизайна
Архипелаг
2023**

**Главный
инженер
Нефтянной
компании**

Гатауллин
А.Н.

**Военный
эксперт**
Морская
пехота
Боевой опыт

Х.Х.

Результаты Акселератора НТИ

- Подписано намерение о долгосрочном развитии с НТИ
- Проработана бизнес модель и дорожная карта развития компании

Леонид Арасланов 15 сент. 2023 в 20:32 Эксперт

Очень важный и нужный проект, интегрирующий два продукта в одно решение. Нужна поддержка и сопровождение менторов и инвесторов

Уровень готовности технологии (TRL)

Создан макетный образец с ключевыми характеристиками.

Уровень готовности к рынку (MRL)

Подтверждены ценностное предложение и гипотеза об интеграции в технологические цепочки.

Уровень команды (CRL)

Команда сформирована, есть полный набор базовых компетенций, есть внешняя поддержка (менторы, эксперты).

Уровень инвестиционной привлекательности (IRL)

FFF Привлечено предпосевное финансирование для создания MVP. Начата активная операционная деятельность.

Основное ограничение проекта

Ценность для конечного потребителя нужно более конкретно сформулировать

Цель на акселерацию (заполняется только для акселерационных программ)

доупаковать проект, обучение, поиск партнёров и финансирования

Григорий Беляев 12 сент. 2023 в 10:53 Эксперт

На фоне колоссального роста интереса к БПЛА проект очень актуален. Делать полномасштабный рабочий макет не вижу смысла, т.к. в самой конструкции нет ноу-хау.

Мои рекомендации команде:

1. Сфокусироваться на поиске потенциальных клиентов, изучить их особенности, специфику, потом уже предлагать готовый продукт.

2. Сделать КД на базовые модули, получить КП. В таком случае, когда появится конкретный покупатель со своей спецификой, будет достаточно быстро доработать КД и разместить заказ.

Уровень готовности технологии (TRL)

Определены целевые области применения и критические элементы технологии.

Уровень готовности к рынку (MRL)

Определен целевой рынок, выполнено базовое исследование рынка.

Уровень команды (CRL)

Проектная команда без полного набора базовых компетенций, есть внешняя поддержка (менторы, эксперты).

Уровень инвестиционной привлекательности (IRL)

FFF Выполнена базовая оценка объема рынка, проведен конкурентный анализ, оценены первоначальные показатели бизнес-плана, выработана стратегия защиты интеллектуальной собственности.

Основное ограничение проекта

Рынок, либо не готов либо не сформирован.

Александр Прохоров 15 июля 2023 в 18:09 Эксперт

Проект рекомендуется к участию в онлайн интенсиве НТИ в рамках Архипелага 2023.

Соответствует одному или нескольким направлениям отраслей, приоритетных для программы Акселератора A2023

Разработка, производство и эксплуатации беспилотных и опционально пилотируемых авиационных и космических систем (БАС+ космос)

Наличие технологической компоненты в предлагаемом решении

Копирование зарубежных технологий без каких-либо изменений (Импортозамещение)

Применимость предлагаемого технологического решения для задач отрасли

Технологическое решение востребовано, но требуется адаптация/ доработка решения для применения в отрасли, решение не пилотировалось

Наличие команды, обладающей необходимым набором компетенции для реализации проекта

Нет описания команды, либо в команде 1 человек без описанных компетенций

Отвечает ли предлагаемое решение запросам рынка

Анализ рынка не проведен вообще или востребованность данного решения рынком сомнительна

Наличие подтвержденных результатов работы команды над проектом

Есть презентация, в которой не описаны артефакты, есть только обобщенная концепция проекта

Святослав Державин 22 сент. 2023 в 13:57 Эксперт

Отличный проект! Чтобы он стал идеально проработанным, требуются определенные доработки.

Уровень готовности технологии (TRL)

Создан макетный образец с ключевыми характеристиками.

Уровень готовности к рынку (MRL)

Определены потенциальные потребители, сделан базовый конкурентный анализ. Сформулирована базовая бизнес-модель и предмет продажи.

Уровень команды (CRL)

Появились базовые элементы будущей корпоративной структуры.

Уровень инвестиционной привлекательности (IRL)

Pre-Seed Подтверждена заинтересованность потенциальных инвесторов в продолжении финансирования, либо привлечено финансирование из собственных средств.

Основное ограничение проекта

По итогам общения с потенциальными заказчиками не была определена потребность в части продуктов, предложенных в проекте. Неготовность рынка БПЛА для внедрения технологий в данный проект.

Цель на акселерацию (заполняется только для акселерационных программ)

Получить партнерство с НТИ, пробиться через профильные акселераторы и фонды выходить на заказчиков

Вера Каплун 08 сент. 2023 в 14:48 Эксперт

Нужный и интересный проект ,требует доработки.

Уровень готовности технологии (TRL)

Создан макетный образец с ключевыми характеристиками.

Уровень готовности к рынку (MRL)

Определен целевой рынок, выполнено базовое исследование рынка.

Уровень команды (CRL)

Нет проектной команды (нет закрепленных ролей, отсутствуют базовые компетенции).

Уровень инвестиционной привлекательности (IRL)

FFF Выполнена базовая оценка объема рынка, проведен конкурентный анализ, оценены первоначальные показатели бизнес-плана, выработана стратегия защиты интеллектуальной собственности.

Основное ограничение проекта

Отсутствует бизнес модель, ценность ,конкретное преимущество.

Цель на акселерацию (заполняется только для акселерационных программ)

Ценность продукта .

Ирина Яценко 18 июля 2023 в 20:24 Эксперт

Проект требует большей детализации и проработки - представленной информации недостаточно для принятия решения о более корректных рекомендациях по развитию проекта. Большая просьба прикрепить хотя бы финансовые расчеты и сравнение в сторону возникающих эффектов (скорость сборки, усиление боевых или поражающих цели эффектов с помощью такого боевого автомобиля, простота во внедрении, отсутствие необходимости обучать специалистов во время боевых действий, и т.д.). Очень нужна детализация в рамках стратегии развития проекта - с кем запланировано или ведется пилотирование, какое количество проведенных переговоров проведено, подтверждение партнерств фактически, не на словах, ит.д. И, конечно же, в чем инновационность Вашего решения. Больше подробностей - быстрее скорость принятия решения о предложении действенных инструментов и способов развития Вашего проекта. Рекомендую проект к прохождению акселерационных мероприятий и программ наставничества.

Соответствует одному или нескольким направлениям отраслей, приоритетных для программы Акселератора A2023
Разработка, производство и эксплуатации беспилотных и опционально пилотируемых авиационных и космических систем (БАС+ космос)

Наличие технологической компоненты в предлагаемом решении

Своя качественная технологическая разработка, значительно превосходящая конкурентные решения или представлен задел на разработки/решения, обладающие интеллектуальной ценностью (возможно, описано наличие патентов)

Применимость предлагаемого технологического решения для задач отрасли

Технологическое решение востребовано, но требуется адаптация/ доработка решения для применения в отрасли, решение не пилотировалось

Наличие команды, обладающей необходимым набором компетенции для реализации проекта

Описан опыт команды/ членов команды, есть все базовые компетенции в команде или описан запрос на недостающие компетенции

Отвечает ли предлагаемое решение запросам рынка

Анализ рынка не проведен вообще или востребованность данного решения рынком сомнительна

Наличие подтвержденных результатов работы команды над проектом

Есть презентация, в которой не описаны артефакты, есть только обобщенная концепция проекта

Запрос к НТИ

1.3. MVP	Поддержка в построении MVP и первых клиентских связей	Контроль за развитием MVP, отслеживание достижений, анализ результатов и планы для дальнейшего роста	Разработка проработанного бизнес-плана, подготовка презентаций, советы по выбору подходящих инвесторов и программ	Помощь в анализе результатов MVP, определении стратегии дальнейшего развития, поддержка в создании плана роста.	Поддержка в формировании лобби и общественного мнения	Обсуждение стратегий масштабирования, получение обратной связи	Рассказ о достижениях и преимуществах MVP, привлечение медийного внимания к публичным успехам
2.3. Первые продажи	Поддержка в поиске клиентов и определении стратегии продаж	Отслеживание роста продаж, анализ данных о клиентах, планирование мероприятий для улучшения	Поддержка в привлечении средств для масштабирования, работа с инвесторами на ранних этапах развития	Консультации по разработке продажных стратегий, привлечению клиентов, улучшению обслуживания и взаимодействия	Работа с клиентами и партнерами по вопросам легализации и коммерческих отношений, поддержка в сделках	Поддержка в увеличении объема продаж и укреплении позиции на рынке	Привлечение внимания к успешным продажам, усиление имиджа надежного и востребованного продукта
3.3. Seed	Поддержка в поиске и привлечении ранних инвесторов	Контроль за использованием инвестиций, анализ финансовых показателей, планирование бюджета	Поддержка в выборе инвесторов, разработка инвестиционного предложения, работа с ангелами и ранними инвесторами	Привлечение инвестиций, разработка финансовой стратегии роста, обеспечение устойчивости в начальный период	Работа с партнерами на ранних этапах, поддержка в сделках	Советы по подготовке к раунду финансирования	Усиление имиджа успешной компании среди инвесторов, повышение вероятности привлечения серьезных инвестиций
4.2. B2B	Поддержка в установлении деловых отношений с партнерами	Отслеживание эффективности взаимодействия с B2B клиентами	Поддержка в привлечении инвестиций для B2B бизнеса, оптимизация инвестиционной стратегии, работа с партнерами	Консультации по созданию и укреплению B2B отношений, поддержка в поиске партнеров и решении коммерческих задач	Работа с ключевыми партнерами и клиентами, обеспечение согласования и урегулирования коммерческих отношений	Обмен опытом в установлении B2B партнерств, нахождение партнеров	Привлечение внимания к компетенциям и преимуществам компании для B2B клиентов, укрепление партнерских отношений
4.3. B2G	Подготовка к сотрудничеству с государственными органами	Отслеживание результатов сотрудничества с государственными заказчиками	Поддержка в участии в государственных программах, поиск государственных инвесторов, оптимизация финансов	Поддержка в участии в государственных программах, установление долгосрочных отношений с государственными клиентами	Участие в общественных программах и тендерах, укрепление отношений с государственными клиентами	Поддержка в работе с государственными клиентами, нахождение контактов и экспертов в области госзакупок	Поддержка в привлечении внимания государственных органов к продукту или услуге, повышение доверия
5.3. Нехватка ресурсов	Доступ к ресурсам и рекомендациям по их оптимизации	Оптимизация использования ресурсов и поиск новых	Поддержка в определении необходимых ресурсов, помощь в привлечении инвесторов для покрытия недостатка ресурсов	Поддержка в управлении ограниченными ресурсами, оптимизация использования, разработка планов для достижения целей	Усиление GR и связей с партнерами по ресурсам	Советы по оптимизации использования ресурсов, обмен опытом в управлении ограниченными ресурсами.	Привлечение внимания к эффективному использованию ресурсов, укрепление репутации компании как ответственной

Контакты



Прутов Александр

+7-921-398-2123

prutov@gmail.com

Telegram @sprutov

«Южный Урал»
Челябинская обл.,
г.Миасс