ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Мобильная платформа для фермеров |
| Команда стартап-проекта | 1. Сурганов. Н. А  2. Медведицкова. А. С  3.Тихий. Н. В  4. Кадилханов. Н. Р  5.Порхун А. П.  6.Галеев.Э  7.Галкина. А. В |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/mobilnaa-platforma-dla-fermerov |
| Технологическое направление | TechNet |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Создание агробота на колёсно - шагающей платформе, предназначенного для выполнения типовых с/х операций (опрыскивание, обработка, прополка, посадка рассады и тд) при возделывании культур. Мобильная платформа отличается высокой маневренностью (по сравнению с крупной с/х техникой) , которая позволяет работать в стесненных условиях эксплуатации, производить бережный уход за урожаем, снижая вероятность травмирования культур, осуществлять выборочный уход за урожаем на основе цифрового сканирования поля (обработка посевных площадей с учётом текущего состояния). |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Фермеры обращаются к технологиям для решения ряда насущных проблем, таких как растущая глобальная нехватка продовольствия и рабочей силы. Сельскохозяйственные роботы, иногда называемые агроботами, рассматриваются как одна из ключевых тенденций, которые окажут сильное влияние на сельское хозяйство.  Проблема:  Для максимизации урожая необходимо соблюдение определенных сроков проведения трудоемких сельскохозяйственных работ связи с погодными условиями, этапами роста растений. Зачастую интервал проведения короткий, а объем работ большой. На данный момент малые и средние фермерские хозяйства прибегают к решению проблемы с помощью дополнительного найма рабочих, которых с каждом годом становится меньше. Нехватка рабочей силы в результате высокого уровня урбанизации (Уровень урбанизации в России на 1 января 2022 года составил 74,8%,), что приводит к ускоряющемуся росту спроса на эффективное и автоматизированное оборудование для сельского хозяйства.  Решение:  Мы предлагаем агробота, которое позволит фермеру уменьшить траты на уход, сбор и полив, сэкономить время по поиску и оформление рабочих. Так же наш агробот сможет пробираться в труднодоступные места, и из-за того, что у него будут как шагающая, так и колесная платформа. |
| Технологические риски | 1. Риск изменения длительности проекта 2. Риск того, что запрошенная функциональность агробота (технологии) для сельского хозяйства будет реализована, но никто не будет ее использовать 3. Риск в результате возникновения новых технологий и продуктов 4. Риск применения не используемых технологий 5. Отсутствие цифровизации и автоматизации процессов сельского хозяйства |
| Потенциальные заказчики | Агрокомплексы:   * ГК «Русагро» * ООО «Овощевод» * СП Донское * Донагро * ООО ТРЕЗОР   Крестьянско-фермерские хозяйства:  Количество только в волгоградской области к началу 2022 года 4515 субъектов, 91% которых задействованы ы растениеводстве. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Для продажи платформы будет использоваться модель на основе продажи через дилеров с возможностью ремонта и гарантии.  **Источники доходов**   1. Доход от обучения сотрудников. 2. Вознаграждение в рамках лицензионного договора за продажу платформы.   **Структура издержек**   1. Финансовая поддержка команды для развития 2. Расходы на регистрацию программного обеспечения 3. Рекламные кампании для потенциальных потребителей 4. Расходы на создание и поддержки базы данных по образцам 5. Поиск данных для обучения программного обеспечения |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Наша платформа способствует автоматизации, дигитализации процессов в сельском хозяйстве |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 500 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | 1)Программы по получения грантов  2)Инвесторы  3)Фонды |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Рентабельность проекта = 10%  Оценка потенциала: всего потенциальных потребителей– 4000, максимальная цена подписки – 55 000 рублей. Итого потенциал рынка: 220 000 000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Выполнения сборки опытного образца. | 1 | 40 000 | | Сбор данных с образцов для улучшения показателей | 2 | 15 000 | | Адаптация платформы к новым данным (анализ данных, подбор алгоритма и его настройка) | 1 | 10 000 | | Создание ПО и интерфейса для автоматического управления платформой | 2 | 100 000 | | Запрос на свидетельство о регистрации | 1 | 5000 | | Поиск заказчиков | 1 | 30 000 | | Тестирование в полях, доработка, написание документации для продажи | 1 | 50 000 |   Итого 250 000 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Сурганов. Н. А  2. Медведицкова. А. С  3.Тихий. Н. В  4. Кадилханов. Н. Р  5.Порхун А. П.  6.Галеев.Э  7.Галкина. А. В | 6 300  6 300  5 880  5 880  5 880  5 880  5 880 | 15  15  14  14  14  14  14 | | Размер Уставного капитала (УК) | 42 000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты  (ВК) | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Тихий. Н. В | Менеджер | <https://vk.com/pryan1k1> | Разработка модели на основе данных об образцах | Бакалавриат |
| Кадилханов. Н. Р | Аналитик данных | <https://vk.com/id_kadilhanov> | Сбор данных об образцах | Бакалавриат |
| Порхун А. П. | Маркетолог | https://vk.com/a.porkhun28 | Продвижение продукта, оценка рисков | Бакалавриат |
| Галеев.Э | Программист, Веб-программист | https://vk.com/yuiitsu\_no\_ai | Создание ПО и интерфейса | Бакалавриат |
| Галкина. А. В | Администратор | https://vk.com/a.galkina2001 | Работа с документацией | Бакалавриат |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)