**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Энергия города. Среда» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000172 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «ПЕГАС» |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | – ТН1. Технологии комфортной и безопасной жизнедеятельности человека; |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | «Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику» |
| 4 | **Рынок НТИ** | EnergyNet, HomeNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID: 5968667- ФИО: Крашенников Максим Сергеевич- телефон: +7 (905) 751-88-81- почта: Marofar@yandex.ru |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 |  | 4468415 | Лапковская Александра Михайловна | Исполнитель | +89775767672Sasamelnikova44@gmail.com | Аналитик | Бакалавриат, бизнес-информатика |
| 2 |  | 5969560 | Соколов Антон Вячеславович | Исполнитель | +79256105559asokolov0607@gmail.com | Аналитик | Бакалавриат, бизнес-информатика |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****Указывается краткая информация (не более**1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте**(краткий реферат проекта, детализация**отдельных блоков предусмотрена другими**разделами Паспорта): цели и задачи проекта,**ожидаемые результаты, области применения**результатов, потенциальные**потребительские сегменты* | **Создание грузовых дронов-переносчиков.****Цель проекта:** позволить строительным компаниям сократить стоимость и сроки строительства многоквартирных домов.**Задачи проекта:** Спроектировать прототип грузового дрона-переносчика, специализированного в сфере строительства**Продукт проекта:** тяжеловесный дистанционно управляемый грузовой дрон с грузоподъёмностью вплоть до 200кг., оснащённый камерами, специальными креплениями для переноски груза и дизельным топливным баком. Потенциальные потребительские сегменты :-Строительные компании. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Грузовой дрон будет спроектирован из авиационной стали, а лопасти из алюминия, что позитивно повлияет на прочность и долговечность дрона. Специальные отделяемые крепления снизу дрона будут сделаны из металла, они будут сделаны в форме полого квадрата, чтобы к ним можно было закрепить материалы. Камера будет обладать широкоугольным объективом 94° для большего обзора, с функцией стабилизации изображения, HD разрешением и 48 мегапикселей с частотой кадров 60. Планируется внедрение модуля передачи видеосигнала OcuSync, который позволяет передавать видеосигнал на расстояние до 7км с задержкой всего 50мс. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Описание проблем: - Среднее время строительства многоквартирного высотного дома может доходить вплоть до 33 месяцев, грузовые дроны могут уменьшить время строительства вплоть на полгода, благодаря чему строительная компания сдаст объект быстрее.- Такие объекты как оконные рамы при переноске часто получают повреждения и царапины, дроны уменьшат вероятность подобного инцидента- Краны и лифты довольно маломобильны, дроны же могут спокойно маневрировать вокруг стройки-Средняя стоимость аренды строительного крана с грузоподъёмностью 8 тонн в месяц стоит 360.000 рублей и от 430.000 до 750.000 рублей в месяц для 12 тонн по Московской области, что является довольно высокой ценной.-Транспортировка и установка крана, постоянная перестановка лифтов – это дополнительные затраты, дрон же можно использовать сразу, тратя время только на дозаправку- Стройка – очень опасное место, где можно получить травму. При повреждении дрона пострадает только груз, работник стройки останется в безопасности.Опрос:Количество людей прошедших опрос "124"Как вы относитесь к использованию дронов в различных сферах (например, доставка, фотография, сельское хозяйство, строительство)?-Хорошо 98%Вызывают ли у вас дроны какие-либо опасения или тревогу?-Нет 79%Как вы думаете, могут ли грузовые дроны быть полезными на строительных площадках?-Да 93%Готовы ли вы поддержать использование грузовых дронов на строительных объектах в вашем районе?-Да 90%ЦА:На начало апреля строится: Группа «Пик» - 4,18 млн кв. м (219 домов, 101,53 тыс. квартир).Группа «Самолет» - 254 жилых дома (более 119 тыс. квартир) общей площадью 5,03 млн кв. м.Группа «ЛСР» - 2,07 млн кв. м (92 дома, 53,48 тыс. квартир).Основные конкуренты: ГЛ-КРАН, PS GROUP, ROMARS, КранТех, ST GROUP. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Потенциальные потребители - строительные организации:Крупные :Группа компаний ПИКГруппа СамолетГК МИЦИнградА101 ДевелопментСредние:Компания «ПРОДОМ»Компания «Строим»ДомоСтрой |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Разработка дрона модель:-Наличие качественной камеры на 48 мегапикселей с объективом 94° поддерживающей HD разрешение для передачи информации на пульт управления. -Внедрение модуля OcuSync, который позволит передавать сигнал на расстояние вплоть до 7км в хорошем качестве.-Дизельный бак для экономического потребления топлива. |
| 13 | **Бизнес-модель\****Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.*  | Бизнес-модель проекта предусматривает следующие основные аспекты:Генерация прибыли осуществляется через:-Продажу дронов строительным компаниям (2.5-3.5 млн руб.)-Ремонт дронов при поломке, платную замену деталей-Сдачи дронов в аренду на время стройки (90-100 тыс.руб/мес)Расходы:- Создание ИП- Траты на закупку материалов для создания дронов- Зарплата рабочим- Аренда помещения для сбора дронов- Реклама (баннеры в интернете, сайт)В месяц в среднем производится 2 дрона.Фин. ресурсы (начальный этап): Стоимость создания: 2.000.000 руб (средняя стоимость в материалах одного дрона)Стоимость маркетинга: 100.000 (цена затрат в месяц) Сервера 10.000 руб. в месяц Аренда помещения 300.000 руб. в месяц 4700 руб. (1500 подготовка документов, 3000 нотариальные услуги, 200 почтовые услуги) – регистрация ИПЗаработная плата: Сборщик дрона х2: 50000 (руб. в месяц) \* 2 = 100.000 руб. месСайт – аутсорс (30.000 руб) Администратор-продавец 70.000 руб. в месяц Общая стоимость заработной платы в месяц: 170.000 руб.мес + 73.100 (НДФЛ + ФСС) = 243 100 руб.месОбщая стоимость затрат в первый месяц:4.000.000 + 100.000 + 10.000 + 300.000 + 243.000 + 30.000 + 4700 = 4.687.700Общая стоимость затрат в месяц:243.100 + 300.000 + 10.000 + 100.000 + 4.000.000 = 4.653.000При условии продажи дронов по средней цене в 3 млн. рублей прибыль в месяц составит6.000.000 – 4.653.000 = 1.347.000При сдаче же дронов в аренду по цене 100 тыс. рублей в месяц. Заработок в год составит:100.000 \* 12 = 1.200.000 с одного дрона. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Конкурент | Преимущества | Недостатки | Особенности |
| Строительные краны | 1)Высокая грузоподъёмность (вплоть до десяток тонн)2)Скорость и эффективность3)Независимость от погодных условий | 1)Высокие затраты на установку и обслуживание2)Огромная стоимость аренды3)Ограниченная гибкость4)Риск аварий | Имеет самую огромную грузоподъёмность и наиболее эффективен, однако невероятно дорогой в обслуживании |
| Строительные лифты | 1)Высокая грузоподъёмность (вплоть до тонны)2)Безопасность3)Лёгкость установки | 1)Ограниченная гибкость2)Зависимость от инфраструктуры3)Ограниченная манёвренность4)Низкая скорость | Имеет доступную цену и высокую грузоподъёмность, однако невероятно медленный и зависимый от инфраструктуры, что замедляет стройку |
| Вертолёт | 1)Скорость2)Манёвренность | 1)Огромная стоимость | Вертолёт невероятно редкий гость на стройке из-за огромной стоимости и средней грузоподъёмности. Используется только в крайних случаях |
| Люди | 1)Дешевизна2)Маневренность3)Гибкость | 1)Низкая скорость2)Низкая грузоподъёмность3)Высокая вероятность травм | Человек путём лестничных пролётов может дёшево доставить груз на любой этаж, однако это занимает огромное время и очень травмоопасно. |

 |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Наше ценностное предложение заключается в следующем:-Уникальный продукт (сейчас дроны в строительстве используются только в качестве наблюдения за объектом и территорией вокруг, в само строительство они никак не интегрированы, наш продукт уникален в своей сфере)-Ускорение строительства в среднем на полгода (это позволит сэкономить на зарплатах рабочих и быстрее начать строительство нового здания)-Снижение затрат на строительство (Обычно на стройке используется несколько кранов, один из который можно было бы заменить парком из 2-3 дронов, что позволит сэкономить и ускорить работу)-Уменьшение травм на стройке.-Уменьшение вероятности повреждения строительных материалов (из-за чего не придётся закупать новые)  |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* |  1. Уникальный продукт: Мы предлагаем инновационную разработку, ускоряющую перевозку строительных материалов на стройке.2. Высокая мобильность: Все возможности переноса материалов невероятно ограниченны мобильно, краны имеют мёртвые зоны, где они не могут развернуться, а лифты идут по прямой линии и требуют времени для перестановки. Дроны же мобильны и в любую секунду могут добраться до нужного этажа и окна.3. Наличие операторов для дронов: На стройке в качестве контроля и разведки территорий уже используются операторы БПЛА, которые умеют управлять дронами малых габаритов.4. **Недостаток рабочей силы**: На стройке в основном используется сила мигрантов, с 2024 года их нахождении на территории РФ ограниченно 90 днями, что негативно повлияет на ход строительства. Согласно различным исследованиям и опросам, разница в оплате труда между местными работниками и мигрантами на стройках в России может составлять от 20% до 50%. Дроны позволят компенсировать недостаток рабочей силы. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Основные технические параметры продукта, обеспечивающие его конкурентоспособность и соответствие выбранному тематическому направлению, включают:1. Лёгкость в управления: для управления будет использоваться дистанционный пульт с минимальным набором функций и дисплеем передающим эфир камеры.
2. Быстрая дозаправка: дрон будет иметь дизельный двигатель, благодаря чему дозаправка будет занимать считанные минуты. Дрону не будет требоваться несколько аккумуляторов и их дозарядка.
3. Средние габариты: дрон будет иметь габариты, размером с оконную раму, чтобы он мог доставлять материалы вплоть до квартир.
4. Грузоподъёмность 200 кг: такая грузоподъёмность максимально эффективная для стройки. Она позволит перевозить квартирные двери, оконные рамы и строительные материалы.

Все эти технические параметры будут обеспечивать конкурентоспособность продукта и его соответствие выбранному тематическому направлению |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организационные параметры:

-Формирование команды разработчиков, которые спроектируют дизайн и «начинку» дрона, выберут соответствующие материалы и создадут прототип.-Организационные моменты по типу подбора помещения для производства, организации маркетинговой компании (создания сайта и размещения экранов на специализированных ресурсах)-Найм персонала, который займётся постоянным производством дронов.-Найм менеджера, который займётся работой с клиентами, их поиском и доставкой дронов.1. Производственные параметры:

-аренда помещения-Поиск комплектующих-Закупка материалов, инструментов и др. Расходных материалов-Тестирование прототипа, поиск проблем, недочётов, сильных сторон и их анализ1. Финансовые параметры:

-Привлечение инвестиций: организатор займётся поиском потенциальных инвестиций в проект, участием в грантах и совершенствованием продукта.-Заключение долгосрочных договоров со строительными компаниями по использованию наших дронов. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в* *сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | 1. Меньшие габариты относительно конкурентов: позволяет добираться до труднодоступных мест.
2. Высокая мобильность: позволяет быстро перевозить материалы.
3. Не требует установки: пока краны и лифты требуется устанавливать/переставлять, дрон можно использовать сразу.
4. Увеличение безопасности: при столкновении дрона со стеной, его довольно легко выпрямить и остановить падение, под опасностью только незакреплённый груз.
5. Сокращение времени и стоимости строительства
 |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | -Камера – один из важнейших элементов дрона. Требуется, чтобы качество изображения было HD, для эффективной работы в дронах, камера должна иметь широкий угол обзора 94° и стабилизацию изображения. - Требуется возможность внедрения модуля OcuSync или его аналогов, что позволит взаимодействовать с продуктом на более больших расстояниях.-Был выбран конкретно дизель, потому что он нацелен на повышение КПД, что позволят максимально эффективно использовать наш дрон и реже его заправлять. Вариант с аккумуляторами сразу отбрасывается, т.к у них маленький объём и они требуют огромного времени на зарядку, что замедлит скорость работы. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)\***Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:* Разработана концепция проекта
* Проведён опрос целевой аудитории
* Проведён анализ рентабельности проектного предложения
* Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта
* Проведён социальный анализ. Проведён анализ рисков, предложены меры по их минимизации
* Проведен технический анализ создаваемого продукта
* Проведен маркетинговый анализ
* Разработан календарный график проекта
* Закреплены работы за участниками проекта
* Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)
* Проведен анализ и определены потенциальные спонсоры, партнеры и инвесторы
 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)* | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Для продвижения будущего продукта планируется использовать следующие каналы продвижения:1. Целевой маркетинг: размещение информации о нашем продукте на специализированных ресурсах по аренде кранов/лифтов и строительной тематики.
2. Сайт: сайт с максимально подробной информацией о продукте и возможности его покупки.
3. Участие в грантах.
4. Привлечение блогеров, занимающихся деятельностью в сфере дронов.
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Официальный сайт на котором будут контакты менеджера для покупки дрона.
2. Ведение переговоров с целью продажи дронов оптом для строительной компании или выдачу их в аренду.
 |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Описание проблем: - Среднее время строительства многоквартирного высотного дома может доходить вплоть до 33 месяцев, грузовые дроны могут уменьшить время строительства, благодаря чему строительная компания сдаст объект быстрее.В среднем на стройке 10-20 этажных домов используется 2 крана грузоподъёмностью 8 тонн (360.000 руб. х2 = 720.000 руб. в месяц) и 2-3 крана для более крупных домов учитывая плотность застройки, с более крупной грузоподъёмностью (500.000 руб. х2 = 1.000.000 в месяц) + запитывание крана обходится около 3000 рублей в день.Стоимость дрона в аренду будет стоить 100.000 руб, для замены крана, их нужно около 2 штук (200.000 руб) + стоимость топлива будет обходиться около 6000 рублей в деньВ день 1 кран с грузоподъёмностью 8 тонн будет обходиться в 15.000 рублейДва дрона будут обходиться в 18.000 рублей.Стоит заметить, что дроны могут работать одновременно на разных участках стройки, пока кран будет покрывать только какую-то определённую область.Параметры дрона: в стройке мы пожертвуем скоростью, взамен на грузоподъёмность и экономию топлива. Среднее потребление топлива будет составлять 15 л/ч, с баком объёмом 30 литров его требуется заправлять 1 раз в 2 часа при **постоянной работе** (на время загрузки потребление будет меньше, что позволит ему дольше находиться в активном состоянии и сэкономить на топливе)- Такие объекты как окна при переноске часто получают повреждения и царапины, дроны уменьшат вероятность подобного инцидента- Краны и лифты довольно маломобильны, дроны же могут спокойно могут маневрировать вокруг стройки.Краны также требуют установки, что в среднем стоит от 200 до 600 тыс.руб.Стоимость крупного грузового лифта в месяц будет стоить в районе 300.000 тыс.рублей- Стройка – очень опасное место, где можно получить травму. При повреждении дрона пострадает только груз, работник стройки останется в безопасности.На 2022 год в России произошёл 2761 **зарегистрированных** страховых несчастных случаев в сфере строительства и 1013 с тяжёлыми последствиями. 372 человека смертельных. |
| 26 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 11)*  | 1. Держатель проблемы: Держателем проблемы является широкий круг строительных компаний, заинтересованных в увеличении эффективности и удешевлении строительного процесса.2. Мотивации держателя проблемы: Держатели проблемы стремятся закончить строительство максимально быстро, дёшево и наименее травмоопасно. 3. Потенциальное решение проблемы с использованием продукции: Создание грузового дрона, который мог бы составить конкуренцию строительным кранам – фаворитам строительного бизнеса. |
| 27 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Создание строительного грузового дрона со специальными крепления для переноса материалов. |
| 28 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 16.* | Сегмент: строительные компанииДоля рынка: по итогам 2022 года объём строительного макросектора достиг 12,9 трлн. руб. учитывая, что величина ВВП России составила 153,5 трлн. руб., получается, что на строительство пришлось 8,4% экономики страны.Обоснование сегмента и доли рынка:- Огромная доля рынка. - На 2019г. В сфере строительства занято 6,5 млн. человек (9% от общей численности занятых в экономике)Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:- Расширение функционала: расширение ассортимента и модернизация крепёжного механизма позволит дрону работать в разных сферах.- Международное масштабирование: при успешной реализации бизнеса и удовлетворении потребностей российской аудитории, можно рассмотреть возможность расширения на всероссийский рынок, привлекая интерес строительных компаний всего мира.- Партнерство и интеграция: Возможность создания долгосрочных контрактов с крупными строительными компаниями на аренду или покупку наших дронов. |
| 29 | **План дальнейшего развития стартап-проекта** *(для проектов, прошедших во второй этап акселерационной программы)**Укажите, какие шаги будут предприняты в**течение 6-12 месяцев после завершения**прохождения акселерационной программы,**какие меры поддержки планируется привлечь* | **Этап разработки**- Поиск инвесторов, источников финансирования- Подбор экспертов, персонала**Этап реализации**- Разработка дрона, тестирование- Запуск рекламной кампании- Сбор обратной связи**Этап завершения**- Финальная проверка выполненной работы- Закрытие бюджета и всех схем- Запуск продукта |