Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/floveria> *(ссылка на проект) 29/11/2023\_\_\_\_\_(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",ИНН 6165033136 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Фловерия. Рекомендательная система для выращивания тюльпанов в умных теплицах. |
| 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.* | Новые производственные технологии. Передовые цифровые, интеллектуальные производственные технологии. Интеллектуальные системы управления. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | IT |
| 4 | **Рынок НТИ** | TECHNET |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект; Технологии машинного обучения и когнитивные технологии |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1459510- L2695704- Коренякин Александр Евгеньевич- 89896167479- Korenyakin.A@gs.donstu.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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | **U1459510** | **L2695704** | **Коренякин Александр Евгеньевич** | **Лидер** | **89896167479** |  | **3 года опыт работы управлением проектов; сеть нетворкинга; выход на рынок флористики; привлечение студенческого научного сообщества к реализации проекта** |
| **2** | **U1751057** | **L4967259** | **Хохлов Никита Николаевич** | **Программист** | **89282414547** |  | **2 года занимается реализацией ИТ проектов, опыт работы в ИТ компаниях** |
| **3** | **U1751059** | **L4327482** | **Егурнева Олеся Александровна** | **Ui/Ux дизайнер** | **89185264587** |  | **Год занимается дизайном и разработкой интуитивно понятного интерфейса, разработка фирменного стиля** |
| **4** | **U1751090** | **L1175735** | **Дайкович Лада Витальевна** | **FrontEnd разработчик** | **89147720315** |  | **2 года опыта работы Frontend разработчиком; Опыт проектирования и реализации клиент серверных приложений и интерфейсов.** |
| **5** | **U1751124** | **L4557077** | **Заблоцких Анастасия Денисовна** | **BackEnd разработчик** | **89897076865** |  | **Опыт работы 2 года.****Опыт работы с AWS, Azure.****Обладает глубокими знаниями ЯП: Python, PHP, Java, C** |
| **6** | **U1751204** | **L4327417** | **Глазунова Дарья Сергеевна** | **Дизайнер** | **89286117760** |  | **Опыт работы в проектах (3,5 года)** |
| **7** | **U1751099** | **L4363655** | **Рудченко Кирилл Дмитриевич** | **Программист** | **89093998928** |  | **3 года занимается реализацией ИТ проектов, опыт работы в ИТ компании 1 год** |
| **8** | **U1751324** | **L4331016** | **Волкова Александра Александровна** | **Project manager** | **89612921221** |  | **Опыт работы в бизнес сфере 1 год** |

 |
|  | **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* | Оптимизация агропромышленности играет важную роль в экономическом развитии России. На протяжении последних лет существенно улучшилась производительность всельскохозяйственной промышленности, что позволило снизить производственные расходы и увеличить прибыль фермерских хозяйств. Одним из основных приоритетов в рамкахоптимизации агропромышленности считается развитие новых технологий и техники, а также совершенствование имеющихся методов производства. Также важно применять инновационные инструменты управления для достижения максимальной эффективности. Оптимизация производства позволяет улучшить качество продукции, увеличить ее объем и снизить расходы. В целом, проведение оптимизационных мероприятий на предприятиях агропромышленности позволит существенно улучшить эффективность производства, вести к привлечению инвестицийи поддержке развития аграрной экономики в России. |
|  | **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* | Будет продаваться доступ к SaaS продукту. Облачное программное обеспечение, которое в автоматическом режиме будет анализировать состояние теплицы, собирать различные метрики и данные с датчиков, после чего обрабатывать их и на основе нейросетевых технологий генерировать рекомендации. Также программный продукт может управлять тепличным хозяйство в автоматическом режиме. Помимо доступа к программному обеспечению в компании планируется создание и реализация специализированных датчиков для корректной работы всей системы. В перспективе планируется создать учетно-аналитическую систему, заточенную под нужды производителей цветов. |
| 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* | Проект решает проблемы владельцев тепличного бизнеса. Описание целевой аудитории проекта: B2B и B2C сегмент, владельцы промышленных тепличных комплексов, начинающие предприниматели в цветочно-тепличном бизнесе, производство цветов + 100 000 шт. в годКомандой проекта были проведены проблемные интервью, а также социологические исследования и были выявлены ключевые проблемы:1) 70% владельцев тепличных комплексов по выращиванию цветов нуждаются в дистанционном управлении и обслуживании.2) 65% владельцев не могут оптимизировать растраты на оплату труда обслуживания, из-за нехватки подходящих решенийТакже были выявлены косвенные и дополнительные проблемы:3) до 20% прибыли теряется из-за брака производства цветов4) 1 грубая ошибка = будет утеряна сезонная прибыль(нет воды, влажность, болезнь, температурный режим и пр.)5) Высокий риск из-за человеческого фактора  |
| 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.)* | Потенциальными заказчиками проекта является B2B сегмент, т.е. юридические лица, компании, малый и средний бизнес. Ядром целевой аудитории является сектор B2B - Организации, занимающиеся выращиванием цветов, для последующей продажи. Портрет целевой аудитории в сегменте B2B:1. Юридический лица, которые занимаются выращиванием цветочной продукции, в частности - тюльпаны.2. В год выращивают более 5 000 единиц тюльпанов.3. Более 2-х точек сбыта в городе или оптовых покупателей. 4. Количество сотрудников более 7 человек. 5. Опыт работы в сфере выращивания тюльпанов более 2 лет. 6. Годовая выручка составляет более 500 000 рублей. |
| 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* | Прототип будет создан на основе собственных разработок, которые есть в наличии. Также услуга будет создавать на основе технологий искусственного интеллекта, машинного обучения, no-code платформ, а также применения платформы Arduino. В данный момент стартап проект обладает базой наработок из программных алгоритмов, спроектированной концепцией и принципов построения бизнеса. Разработан базовый дизайн продукта, а также собрана команда специалистов. |
| 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.* | Проект будет зарабатывать 2 способами:1. Установка полностью новой умной теплицы от партнеров-производителей с последующей интеграцией датчиков и цифровой системы. Первые теплицы будут продаваться по себестоимости, чтобы стартап смог сформировать кейсы и опыт для дальнейшего масштабирования. Стоимость установки умной теплицы под ключ будет начинаться от 5000 рублей за квадратный метр. Срок окупаемости данной теплицы составляет порядка 2-х сезонов. Важно отметить, что ценовая политика может изменяться во время фактической реализации бизнес-проекта.2. Подписка. Продажа доступа к цифровой системе, стоимость будет зависеть от количества подключаемых квадратных метров, на данный момент планируется предоставлять доступ по цене 50 рублей в месяц за квадратный метр. С классической теплицы, размером 20 квадратных метров, годовой доход составит 12 тысяч рублей, а полезная выработка для хозяйства составит 200 тысяч рублей, таким образом стоимость услуг для итогового покупателя составят порядка 6%.Общий перечень бизнес-направлений, которые позволят генерировать доход для стартапа:- Подписка на SaaS-платформу: Клиенты будут приобретать подписку на использование облачного программного обеспечения, что обеспечит доступ к функциональности анализа данных, генерации рекомендаций и автономному управлению теплицей. Подписки могут быть различной длительности (месячные, годовые), что позволит получать стабильный поток дохода.- Продажа специализированных датчиков: Для оптимальной работы системы, клиентам будут доступны специализированные датчики, собирающие данные о микроклимате и состоянии растений. Это создаст дополнительный источник дохода при продаже оборудования.- Услуги поддержки и консультаций: Предоставление технической поддержку, обучение и консультации клиентов по использованию платформы. Платная услуга поддержки обеспечит дополнительный доход и создаст удовлетворенных клиентов.- Модули и расширения: Рассматривается возможность создания дополнительных модулей и функций для создаваемой платформы, которые клиенты смогут приобрести по мере необходимости, чтобы настроить продукт под уникальные требования.- Партнерство с поставщиками: Есть возможность начать коммерческое сотрудничество и партнерство с поставщиками оборудования и ресурсов для тепличного хозяйства, предоставляя возможность интегрировать продукты вместе с разрабатываемой платформой, при этом доход будет поступать в виде комиссии за каждую продажу.- Масштабирование на новые рынки: После успешной реализации на российском рынке, есть перспектива возможности масштабирования на зарубежные рынки, привлекая новых клиентов и партнеров. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Конкурентами стартапа являются "Город Теплиц", "ТЕРРАФОРМ", "ФИТО", а также классический метод самостоятельного мониторинга состояния тепличным хозяйством при помощи сотрудников. Перечисленные конкуренты обладают следующими отрицательными чертами:1. Некоторые конкуренты, в частности, компания "WorkIt" является иностранным поставщиком, который слабо ориентирован на работу с Россией.2. Большинство конкурентов не предоставляют возможность дистанционного управления теплицами.3. Цены конкурентов значительно выше, как правило, стоимость решений у конкурентов дороже в 2 раза.4. Только 60% конкурентов предоставляют автоматизацию тепличных хозяйств.5. Только 1 конкурент предоставляет рекомендательную систему, которую можно использовать в тепличных хозяйствах, это компания НПФ "Фито".6. Конкуренты не предоставляют учетную систему для цветочных теплиц. |
| 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* | В отличии от конкурентов, создаваемый стартап-проект обладает численными и качественными конкурентными преимуществами:1. Стартап-проект нацелен на работу только с Российскими компаниями.2. Предоставляется возможность автоматизации тепличного хозяйства, что повысит качество продукции на 15%, снизит фонд оплаты труда на 25%, а также автоматизирует до 50% рутинных действий. 3. Автоматизация управления тепличным хозяйством при помощи программных алгоритмов, позволит снизить человеческий фактор на 95%.4. Низкие цены, от 5 000 Р за квадратный метр теплицы. У конкурентов цены начинаются от 10 000 Р за квадратный метр.5. Возможность предоставления доступа к информационной системе с рекомендательными алгоритмами по ежемесячной подписке, со стоимость 50 рублей за квадратный метр.6. Динамическое изменение микроклимата при помощи программных алгоритмов позволяют максимизировать извлечения дохода. Конкуренты не предоставляют данной возможности.7. Онлайн мониторинг ключевых показателей тепличного хозяйства. |
| 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.)\****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* | Бизнес-идея полностью реализуема, собрана команда ключевых специалистов для технической реализации продукта и технологического строительства бизнеса. Для реализуемости поставленных задач используются апробированные технологии. Технологии искусственного интеллекта и машинного обучения развиваются с 2014 года, уже возникло множество стартапов, которые занимают узконаправленную нишу в сфере цветочного бизнеса за границей. В России нет компании, которая позиционирует себя, как единую цифровую платформу для рынка выращивания цветов в теплицах. Конкурентными преимуществами являются функциональность сервиса, простота управления и объединение множества полезных функций в едином цифровом продукте. Клиент может задать необходимые для него цели и задачи, а специальные программные алгоритмы проанализируют ситуацию, создадут рекомендации, а также возьмутна себя задачи по автономному управлению теплицей. Данный проект реализуем при правильно поставленных задачах со стороны генерального директоров и венчурного строителя. Команда специалистов уже сформирована, запущен процесс создания задач для команды разработки и процесс разработки программного продукта. Аудитория бизнеса существует как в b2b, так и вb2c сегментах. |
|  | **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* | Данный проект удовлетворяет требования тематического направления, так как по завершению проекта будет создан и протестирован сервис реализующий получение и обработку данных при помощи ИИ от датчиков. То есть пользователь имеет возможность оптимизировать и упростить процесс отслеживания состояния цветочной или растительной продукции, тем самым уменьши издержки производства. Одним из сильных преимуществ стоит отметить гибкость компании за счет сниженного налогообложения, что дает возможность реализации тестового прототипа. Технические параметры на данный момент:• Разработана функциональность сервиса, согласно user-flow• Собран набор датчиков, которые необходимы в стандартном наборе• Выбран стек технологий и нейронная сеть для обработки данных• Разработан черновик интерфейса будущего WEB-приложения |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Для успешной работы стартапа требуются следующие специалисты: генеральный директор, fronted и backend разработчики, Ui/Ux дизайнер, специалист по нейросетям и искусственному интеллекту, венчурный строитель, корпоративный юрист, бухгалтер, маркетолог и аккаунт менеджер. Однако, только генеральный директор будет работать на постоянной основе, остальные будут привлекаться к работе по договорам ГПХ. Перед началом технической разработки создается четкий список задач, который согласовывается с генеральным директором и венчурным строителем, а затем передается ответственному специалисту. Команда проекта уже сформирована, но может изменяться в зависимости от задач. Для финансирования проекта необходимо 1 000 000 рублей, которые будут направлены на привлечение персонала, создание MVP, оформление юридической стороны, патентование разработок и маркетинг. По мере создания MVP и его апробирования на рынке, будет создан отдел продаж для масштабирования проекта. Показатели через 12 месяцев после получения финансирования: 3 подключенных партнера и 150 зарегистрированных пользователей. Для работы сервиса необходима онлайн касса и личный кабинет на сайте, а также договор-оферта.Во время бизнес деятельности будут учитываться следующие параметры:1. Организационные: постановка задач и обучение; рекламные кампании для привлечения новых пользователей; планирование и контроль задач, подведение итогов и контроль промежуточных результатов, контроль спроса и предложения2. Производственные: количество пользователей, оформивших подписку; количество организаций, оформивших подписку на длительный срок; бухгалтерский учет; стек технологий.3. Финансовые: количество полученной прибыли от проданных подписок; Выручка (доход); Рентабельность; Анализ финансовой деятельности. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****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.)* | Наш продукт предназначен для бизнес-аудитории, занимающейся выращиванием и продажей растений и цветов. Одной из основных проблем таких компаний является выращивание цветочной продукции в больших объемах, что требует тщательного наблюдения за каждым растением или цветком. Наш продукт помогает решить эту проблему, предоставляя базовые данные и подсказки по улучшению состояния каждого растения/цветка удаленно. Кроме того, наш продукт имеет конкурентные преимущества, такие как возможность персонализации за счет докупки дополнительных датчиков. Также сервис генерирует подсказки по улучшению выращивания растений/цветов. Наша команда специалистов состоит из 5 человек, включая разработчиков, дизайнеров интерфейсов, инженера, венчурного строителя и специалиста по продажам. Мы также сформировали концепцию проекта и нашли партнеров для совместной работы. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или****результаты, необходимые для создания продукции\****Описываются технические параметры**научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих* | Для создания продукции необходимо: апробировать и доработать текущие программные алгоритмы, после чего необходимо создать рекомендательную систему и обучить нейросеть при помощи машинного обучения. В дальнейшем, для создания специализированных датчиков, необходимо заказать компоненты и комплектующие для дальнейшей сборки. Помимо рекомендательной системы, мы планируем разработать устройство, которое будет считывать данные с датчиков, таких как температура и влажность почвы, и отправлять их на обработку в программное обеспечение. Для обработки данных будет использоваться нейронная сеть. Пользователю будет предоставлен доступ к полученным данным. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***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* | На данный момент команда укомплектована, компетенций хватает, чтобы создать MVP проекта. Каждый специалист обладает бэкграундом, необходимым для быстрого старта работы. Наработана техническая база программных алгоритмов, которые будут улучшаться во время грантового финансирования. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Да |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Участие в выставках и конференциях: Посещайте тематические выставки и конференции, связанные с сельским хозяйством и технологиями в этой сфере. Там можно продемонстрировать продукт, пообщаться с потенциальными клиентами и партнерами, а также получить обратную связь от экспертов.
2. Сотрудничество с агрофирмами и фермерами: Предложите им бесплатное использование вашего программного обеспечения на определенный период времени. Взамен они должны будут оставить отзыв и поделиться своим опытом использования программы.
3. Партнерства с компаниями, занимающимися сельским хозяйством: Можно заключить партнерские соглашения с компаниями, которые уже работают в этой сфере, и предложить им использование вашего ПО в качестве дополнительного сервиса.
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Прямые продажи через собственный сайт или приложение.
2. Сотрудничество с оптовыми покупателями, такими как дистрибьюторы и крупные агрофирмы.
3. Участие в тендерах и государственных закупках.
4. Продажа лицензий на использование программного обеспечения для управляющих компаний и агрофирм.
5. Сотрудничество со специалистами в области сельского хозяйства и разработка индивидуальных решений для их клиентов.
 |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Создавая данный продукт, мы решаем несколько, ниже перечисленных, проблем:При предварительном анализе рынка было выявлено, что за 2021 год в России было продано более 1.5 млрд цветов. Следовательно, рынок цветочной продукции растет и не планирует останавливаться. Для того, что бы производителям поддерживать и наращивать текущий объем необходимо уменьшать издержки производства. А один из способов уменьшить их – сократить процент забракованных или испорченных (заболевших) растений или цветов.На данный момент выявлены следующие проблемы:1) 70% владельцев тепличных комплексов по выращиванию цветов нуждаются в дистанционном управлении и обслуживании.2) 65% владельцев не могут оптимизировать растраты на оплату труда обслуживания, из-за нехватки подходящих решенийТакже были выявлены косвенные и дополнительные проблемы:3) до 20% прибыли теряется из-за брака производства цветов4) 1 грубая ошибка = будет утеряна сезонная прибыль (нет воды, влажность, болезнь, температурный режим и пр.)5) Высокий риск из-за человеческого фактора |
| 26 | **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* | Реализация и масштабирование проекта позволяет решить все перечисленные проблемы. Использование создаваемого продукта позволяет значительно упростить жизнь целевой аудитории. |
| 27 | **«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 24)* | Держатель проблемы крайне заинтересован в решении существующих проблем иавтоматизации бизнеса. Также для клиента важно улучшение качества контроля и мониторинга за цветами во время их выращивания. Тюльпаны и другие цветы очень требовательны к многим факторам - микроклимат, температура, влажность и т.д.. Для целевой аудитории важен процесс отслеживания и скорость реагирования на изменяющееся состояние многих факторов в теплице. Применение создаваемого прототипа позволит увеличить масштаб производства, а также сохранить качество продукции и точность принимаемых решений, тем самым увеличив прибыльность теплицы на 20-30%. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Для начала необходимо создать базу клиентов. Можно искать в интернете по запросу «крупные компании в сфере выращивания цветов» или с помощью таргетированной рекламы. Потом пообщавшись с ними узнать контакты компаний-коллег, у которых возможно есть подобная проблема. После составления базы потенциальных клиентов будет организован отдел продаж и начаты холодные звонки. Также планируется создать сайт-стартап проекта для настройки лидогенерации, с целью получения "теплых" лидов. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и****рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию,**указанную в пункте 7.* | Для анализа рынка на данный момент использовался метод Pam Tam Sam Som:Глобальный рынок (Pam) – данный рынок представлен следующими цифрами:Общий объем по статистическим данным составляет 40-45 млрд. долларов США. Данный рынок невозможно охватить более чем на 1-2%. Однако за его трендами необходимо наблюдать, так как это очень важный для данной отрасли показатель.Общий рынок (Tam) – все умные теплицы по РФ и объем срезанных в России цветов на 2021 год составляет 23 млрд.рублейДоступный рынок (Sam) – инновационные теплицы для цветов и объем выращиваемых цветов составляет 500 млн. рублей.Областной рынок (Som) – достижимый рынок в ЮФО, 65 млн.рублей. при этом статистика 2021 года в Ростовской области показывает, что рынок цветов насчитывает от 500 до 1500 тыс. ед. цветов |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
|  |

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ(https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php ) |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего**предприятия)**Указывается информация о составе**коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент**выхода предприятия на самоокупаемость.**Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость*Техническое оснащение*Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на**момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)*Указывается информация о Вашем**представлении о партнерах/**поставщиках/продавцах на**момент выхода предприятия на**самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)*Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как может быть осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как это будет**достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше**представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: |  |
| Функционирование юридического лица: |  |
| Выполнение работ по разработкепродукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: |  |
| Выполнение работ по уточнениюпараметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): |  |
| Организация производства продукции: |  |
| Реализация продукции: |  |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА****ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** |
| Доходы: |  |
| Расходы: |  |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.): |  |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
|  |  |  |  |

 |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ****ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных****программах повышения****предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** |
| Номер контракта и тема проекта попрограмме «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» |  |

**КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН**

***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа,****мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |