Приложение № 15 к Договору

От 26.06.2023г. № 70-2023-000655

**ПACПOPT CTAPTAП-ПPOEKTA**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации  высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | ИНН 7705043493/КПП 770501001 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «ХАЙВ-АЭРО» |
| Дата заключения и номер Договора | От 26.06.2023г. № 70-2023-000655 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП ПРОЕКТЕ | | |
| 1 | Название стартап-проекта\* | | SkiEye |
| 2 | Тема стартап-проекта\* | | «Видеосъёмка с функцией контроля безопасности посетителей горнолыжных курортов при помощи дронов с искусственным интеллектом» |
| 3 | Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\* | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| 4 | Рынок НТИ | | AeroNet |
| 5 | Сквозные технологии | | Искусственный интеллект |
|  | ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА | | |
| 6 | Лидер стартап-проекта | | - Unti ID: 1440629  - Leader ID: 4948215  - ФИО: Киселева Ксения Дмитриевна  - телефон: 8-958-198-50-41  - почта: kiseliova.kseniia@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 | 1440629 | 4948215 | Киселева Ксения Дмитриевна | Руководитель проекта | - телефон: 8-958-198-50-41  - почта: kiseliova.kseniia@yandex.ru |  |  | | | |
|  | ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА | | |
| 8 | Аннотация проекта\* | Проект направлен на разработку дронов с искусственным интеллектом для использования на горнолыжных курортах. Использование дронов, оснащенных технологией искусственного интеллекта, может обеспечить инновационные и эффективные методы съемки высококачественных видеороликов о лыжниках и сноубордистах. Сочетая передовые технологии умных дронов, система может осуществлять не только видеосъемку посетителей, но и параллельно контролировать их безопасность в режиме реального времени, обеспечивая своевременное оповещение и активный подход к предотвращению несчастных случаев. | |
|  | Базовая бизнес-идея | | |
| 9 | Какой продукт (товар/услуга/устройство/ПО/технология/процесс и т.д.) будет продаваться\* | Дрон, предоставляющий услугу автоматизированной видеосъемки посетителей горнолыжного курорта с функцией контроля их безопасности | |
| 10 | Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\* | Целевыми потребителями данной услуги являются посетители горнолыжных комплексов, которые хотят получить качественный видеоклип, а также спасатели и руководство курорта, желающие повысить меры безопасности и иметь визуальный контроль своих посетителей. | |
| 11 | Потенциальные потребительские сегменты | 1. Юридические лица (В2В):  - Предприятия в сфере туризма и гостеприимства, такие как горнолыжные курорты, отели.  - Компании и ассоциации по управлению горнолыжными курортами.  - Организаторы мероприятий и организаторы спортивных соревнований.  - Поставщики услуг дронов, специализирующиеся на аэрофото- и видеосъемке горнолыжных курортов.  - Производители и продавцы лыжного снаряжения.  2. Физические лица (B2C):  - Демографические данные: лыжники и сноубордисты всех возрастов и полов.  - Вкусы: любители активного отдыха, искатели приключений, любители зимних видов спорта.  - Уровень потребления: люди со средним и высоким доходом, которые могут позволить себе отпуск на лыжах.  - Географическое положение потребителя: Регионы с горнолыжными курортами и объектами зимних видов спорта.  - Сектор рынка: рынок B2C, ориентированный на людей, ищущих безопасные и приятные впечатления от катания на лыжах. | |
| 12 | На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\* | 1. Беспилотный летательный аппарат. Использование летных возможностей и камер. Существующие разработки.  2. Искусственный интеллект (ИИ). Формирование видео-контента и отслеживание людей. Собственное программирование.  3. Обработка и анализ данных.  Системы для сбора, обработки и анализа данных. Существующие разработки.  4. Связь и передача данных.  Система беспроводной связи. Существующие разработки и собственная настройка. | |
| 13 | Бизнес-модель | 1. Проект приобретает ценность и прибыльность за счет создания дронов, оснащенных технологией искусственного интеллекта, обеспечивающих качественную видеозапись, параллельно повышая меры безопасности для посетителей горнолыжных курортов.  2. Потребительские сегменты:  - посетители горнолыжных курортов  3. Прочные отношения с потребителями будут построены за счет предоставления эксклюзивных услуг видеосъемки, а также обеспечения безопасного катания на лыжах и сноубордах.  4. Потоки поступления доходов:  - партнерство с горнолыжными курортами  - инвесторы  - реклама дронов  5. Каналы продвижения и сбыта:  - использование цифрового маркетинга: распространение информации через сайты, социальные сети, электронная почту и т.д.  - реклама на горнолыжных курортах | |
| 14 | Основные конкуренты | 1. Горнолыжный курорт Вербье (Швейцария)  2. Дроны компании DJI  3. БПЛА от компании GLORY AIR  4. Дрон DJI Mavic Air 2  5. GoPro Karma от GoPro | |
| 15 | Ценностное предложение | Предполагается разработка уникального дрона с технологией искусственного интеллекта. Отличительная особенность этого дрона заключается в возможности автоматизированного управления. В отличии от существующих аналогов на рынке, наш дрон предполагает работу без участия человека, кроме того, в нем содержится функция контроля безопасности лыжника. К тому же благодаря заключению сотрудничества с крупнейшими горнолыжными комплексами России, возможно заключение оговора с таможней РФ, тем самым повысив спрос на услугу и ее доступность. Эксклюзивность предоставляемой услуги спровоцирует рост клиентов. | |
| 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.)\* | 1. Устойчивость проекта обеспечивается доступом к ресурсам экосистемы предпринимательства РЭУ им. Г.В. Плеханова.  2. Конкурентные преимущества:  Использование дронов с искусственным интеллектом для видеосъемки и контроля безопасности на горнолыжных курортах является относительно новым и инновационным подходом. На рынке РФ не одна компания не предлагает подобной услуги.  3. Потенциальная прибыльность бизнеса:  За счет уникальности услуги и трудностями с получением разрешения на самостоятельную съемку от таможни РФ. Проект получит огромный спрос и популярность, что мотивирует горнолыжные курорты приобрести данные дроны для предоставления данных услуг для своих клиентов. | |
|  | Характеристики будущего продукта | | |
| 17 | Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\* | 1. Дроны с искусственным интеллектом: БЛП продукт оснащен современными технологиями искусственного интеллекта. ИИ позволяет дронам самостоятельно выполнять задачи по видеосъемке и контролю безопасности.  2. Видеосъемка высокого качества: Дроны оснащены камерами высокого разрешения, что обеспечивает высококачественную видеосъемку и возможность получения четкого изображения посетителей горнолыжных курортов.  3. Функция распознавания объектов: ИИ дрона способен обнаруживать и распознавать различные объекты, такие как люди, оборудование и другие существенные элементы на горнолыжных курортах.  4. Функция безопасности: ИИ дрона может автоматически определять нарушения правил безопасности на горнолыжных курортах, такие как неправильное использование оборудования или проникновение на незаконные территории. В случае обнаружения нарушений, дрон может предупредить службу безопасности.  5. Быстрая обработка данных: Интеллектуальные алгоритмы обработки данных позволяют быстро анализировать видеоматериалы и распознавать объекты. Это позволяет оператору дрона получать оперативные данные о безопасности на курорте.  6. Беспилотный режим: Дроны могут работать в автономном режиме, что уменьшает необходимость участия оператора в процессе контроля безопасности. Это снижает затраты на персонал и повышает эффективность системы контроля. | |
| 18 | Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\* | 1. Организационные: формирование команды в рамках акселератора. 2. Производственные: для конструирования дрона необходимо: помещение 75 кв.м, персонал - 10 человек, материалы для сборки и производства прибора. 3. Финансовые: финансирование может осуществляться за счет грантовых средств, государственно-частного партнерства, частного капитала, личных инвестиций, а в дальнейшем, от средств, поступающих от средств реализации продукта проекта. | |
| 19 | Основные конкурентные преимущества | 1. Наличие искусственного интеллекта, что позволит самостоятельно снимать и формировать качественный видео-контент.  2. Наличие функции контроля безопасности.  3. Реакция на чрезвычайные ситуации: дроны с искусственным интеллектом способны быстро определить потенциально опасные ситуации и передать информацию операторам или службам безопасности.  4. Эффективность ресурсов: использование дронов сокращает необходимость в большом количестве персонала для контроля безопасности на курортах. Один оператор может управлять несколькими дронами одновременно, что позволяет более эффективно использовать ресурсы безопасности и сократить расходы. | |
| 20 | Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\* | 1. Беспилотный летательный аппарат. Предполагается использование современных дронов со стабильными летными возможностями и высококачественными камерами.  2. Искусственный интеллект (ИИ). Разработка алгоритмов ИИ, позволяющих дронам обнаруживать и отслеживать людей в режиме реального времени. Формировать качественный видео-контент. А также система искусственного интеллекта должна быть способна анализировать видеозаписи, выявлять потенциальные угрозы и при необходимости предупреждать соответствующий персонал.  3. Обработка и анализ данных. Создание надежной системы для сбора, обработки и анализа большого количества данных, генерируемых дронами, а также извлечение значимой информации из собранных данных.  4. Связь и передача данных. Система беспроводной связи, обеспечивающая передачу данных в режиме реального времени между дронами и спасателями курорта, предоставляет возможность мониторинга и быстрого реагирования. | |
| 21 | «Задел». Уровень готовности продукта TRL | TRL1 - Сформулирована и проанализирована бизнес-идея стартапа | |
| 22 | Соответствие проекта научными(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\* | 1. Соответствует, так как миссия РЭУ им. Г.В. Плеханова – подготовка специалистов, обеспечивающих производство м продвижение продуктов и услуг, обладающих уникальными потребительскими ценностями и созданными на основе высоких технологий. 2. Соответствует, так как город Москва как крупный мегаполис, обладает растущим спросом на высокотехнологические услуги. | |
| 23 | Каналы продвижения будущего продукта\* | 1. Интернет-маркетинг: рассылка сообщений, реклама в социальных сетях, размещение информации на сайтах помогут заинтересовать и привлечь внимание будущих клиентов. 2. Email-маркетинг: поможет увеличить количество новых и повторных продаж, следовательно удержит текущих клиентов и поспособствует возврату старых. 3. Событийный маркетинг: организация яркой презентации нового продукта станет отличным способом, чтобы стимулировать продажи. | |
| 24 | Каналы сбыта будущего продукта\* | 1. Продажи B2B. Может быть выгодно для продажи продукта компаниям, управляющим горнолыжными курортами. Этот канал позволяет осуществлять оптовые продажи и потенциальное партнерство. 2. Партнерство с горнолыжными курортами. Сотрудничество с горнолыжными курортами для продажи дронов на месте может быть актуальным, потенциальные клиенты смогут лично испытать продукт и понять его ценность. 3. Онлайн-продажи. В интернете продукт могут приобрести как крупные организации для своих клиентов, так и простые любители видеосъемок. | |
|  | Характеристики проблемы, на решение которой направлен стартап проект | | |
| 25 | Описание проблемы\* | Посетители горнолыжных курортов желают получить высококачественный видеоклип с их катанием на лыжах. Кроме того, проблема затрагивает и нужды спасателей и администрации курорта. Они заинтересованы в усилении мер безопасности и визуальном контроле за посетителями. | |
| 26 | Какая часть проблемы решается(может быть решена)\* | Стартап-проект направлен на комплектное решение проблемы, описанной в пункте 25. Дрон способен самостоятельно снять качественный видеоклип, смонтировать его, при этом проконтролировать безопасность лыжника или сноубордиста. | |
| 27 | «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\* | Благодаря нашим дронам с искусственным интеллектом любители зимних видов спорта смогут получить эксклюзивный и качественный видеоклип. А компания, которая намерена предоставлять дроны в аренду смогут получать большой доход, поскольку наш продукт является уникальным на рынке. | |
| 28 | Каким способом будет решена проблема\* | Функции дронов направленные на решение проблемы, описанной в пункте 25:   1. Съёмка высококачественного видеоклипа 2. Автоматическое формирование сценария видеоклипа 3. Контроль катания посетителя на горнолыжном склоне 4. Экстренное оповещение спасателей в случае опасности для посетителя горнолыжного курорта. | |
| 29 | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\* | 1. Сегмент рынка - горнолыжные курорты и их посетители. Растет спрос на передовые меры безопасности клиентов, а также на их заинтересованности в приобретении тех или иных услуг, которые им предоставляет бизнес.  2. Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса включают в себя расширение охвата нескольких горнолыжных курортов, партнерство с компаниями по прокату лыжного снаряжения и иным бизнесом в этой сфере.  3. Прибыльность бизнеса будет возрастать за счет использования уникального продукта, который будет новым для потребителя. К тому же огромным плюсом является отсутствие конкурентов на рынке, предлагающих аналогичные продукты.  В Москве и Подмосковье в зимнем сезоне 2022/23 работали 20 горнолыжных курортов, в течение зимнего этого сезона горнолыжные курорты региона посетили почти 1,2 миллиона человек. Приведем некоторые примеры:  Содержание горнолыжного курорта Яхрома обходится владельцу в среднем в 250 тыс. долл. в месяц, рентабельность проекта зависит от количества посетителей.  Самым посещаемым за зиму стал горнолыжный курорт «Сорочаны» в Дмитровском городском округе. Его посетили почти 505 тысяч человек.  По последним данным цены на услуги, которые предоставляют эти комплексы с каждым сезоном возрастают. | |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | Название работы | Описание работы | | Исследование и анализ текущей ситуации | Провести исследование рынка для выявления спроса на решения для видеосъемки и мониторинга безопасности на горнолыжных курортах. Проанализировать существующих конкурентов и их предложения, их сильные и слабые стороны. | | Определение бизнес-целей проекта | Определение целей стартап-проекта, его миссии, задачей, бизнес и информационной стратегии. | | Разработка технологии | Установить тесное сотрудничество с экспертами по дронам и искусственному интеллекту для разработки надежной системы. | | Поиск команды | Поиск и найм сотрудников, которые будут готовы разработать дрон. | | Партнерство и сотрудничество | Установить партнерские отношения с горнолыжными курортами, чтобы получить доступ к их объектам для тестирования и внедрения. | | Разработка пользовательского интерфейса. | Разработка удобного интерфейса для персонала горнолыжного курорта, позволяющего отслеживать видеопотоки и получать оповещения в режиме реального времени о проблемах безопасности. | | Разработка прототипа | Создание рабочего прототипа системы видеосъемки и контроля безопасности. | | Тестирование прототипа. | Тестирование различных функций и исправление ошибок | | Маркетинг и брендинг. | Разработать комплексную маркетинговую стратегию для повышения осведомленности о стартап-проекте среди горнолыжных курортов и потенциальных клиентов. Выделить уникальные особенности и преимущества системы видеосъемки и контроля безопасности. | | Пилотное тестирование | Выбрать несколько горнолыжных курортов для пилотного тестирования системы | | Внедрение | Внедрение готового продукта | |

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ

НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ | А1.04 Распознавание образов и речи |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ  (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | |
| Коллектив (характеристики будущего предприятия) | Для разработки дронов потребуются следующие специалисты:   1. Инженер-конструктор (2 чел.) 2. Инженер-электрик (2 чел.) 3. Программист (4 чел.) 4. Промышленный дизайнер (1 чел.) 5. Менеджер проектов (1 чел) 6. Бренд-менеджер (1 чел.) 7. Дизайнер (1 чел.)   Для дальнейшего обслуживания летательных аппаратов потребуется один технический специалист на каждый дрон. |
| Техническое оснащение | 1. Компьютерное оборудование 2. Программное обеспечение 3. Детали для разработки дронов 4. Инструменты 5. Помещение с соответствующими условиями для хранения дронов |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Требуется найти поставщиков и заключить с ними договор о поставке комплектующих. Возможные поставщики: IDRONE.RU, HobbyStart.ru, Kyosho, Associated Electrics и т.д. |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах) | Первоначальный объем выпуска – 10 дронов в месяц, стоимость одного дрона составит 580 000 рублей (при себестоимости 430 000 рублей).  Количество разрабатываемых дронов может меняться в зависимости от числа их заказов. |
| Доходы (в рублях) | Предполагаемый доход компании составит около 1 500 000 рублей в месяц. |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость | 1,5 года. |
| СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,  КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ: | |
| Коллектив | Киселева Ксения Дмитриевна – руководитель стартап-проекта. |
| Техническое оснащение | Компьютерное оборудование: Ноутбук HP 15-dw3682nia |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | На данный момент договоры с партнёрами не заключены. Осуществляется поиск поставщиков и продавцов. |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА | |
| Формирование коллектива: | Для разработки дронов требуется нанять следующих специалистов:   1. Инженер-конструктор 2. Инженер-электрик 3. Программист 4. Промышленный дизайнер 5. Менеджер проектов 6. Бренд-менеджер 7. Дизайнер |
| Функционирование юридического лица: | На период грантовой поддержки планируется, что будет происходить поиск и найм рабочей группы, после чего начнется разработка дронов и продвижение их на рынке, поиск потенциальных покупателей. |
| Выполнение работ по разработке продукции 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: | На данный момент разработана бизнес-идея стартап-проекта, проанализированы будущие потребители разрабатываемого продукта. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка сбыта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | Для выпуска продукта на рынок, требуется сформировать команду разработчиков, заключить контракты с партнерами и поставщиками. |
| Организация производства продукции: | Для разработки первоначального макета устройства требуется найти помещение и команду разработчиков. |
| Реализация продукции: | Реализация продукции может производиться через каналы сбыта, описанные в пункте 13. |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА | |
| Доходы: | Стоимость одного дрона составит 580 000 рублей (при себестоимости 430 000 рублей), если выпускать 10 шт в месяц, доход составит 1 500 000 рублей. |
| Расходы: | Примерная сумма расходов, включающая аренду помещения, найм и оплата рабочей силы и закупку комплектующих составит 3 055 000 рублей |
| 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.): | Финансирования стартап-проекта планируется осуществлять средствами от продажи дронов, а также привлечения инвесторов. |
| ПЕРЕЧЕН ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  | Описание работы | Стоимость | Результат | | Найм аналитиков для консультации | Поиск и найм сотрудников | 5 000 | Рабочая сила | | Разработка бизнес-плана | Разработка детализированного бизнес-плана развития предприятия, анализа рынка и SWOT-анализа | 280 000 | Бизнес-план, анализ рынка, SWOT-анализ | | Исследование целевой аудитории | Исследование целевой аудитории | 15 000 | Результаты исследования целевой аудитории | | Поиск и найм на работу: инженер-конструкторов, инженер-электриков, программистов и  промышленных дизайнеров, бренд-менеджера, дизайнера | Заключение трудовых договоров. | 15 000 | Сформированная рабочая группа | | Создание символики бренда и плана его продвижения | Создание символики бренда и плана его продвижения | 100 000 | Символика компании и план продвижения продукта на рынке | | Поиск помещения | Поиск и аренда помещения для производства | 250 000 | Помещение для производства | | Закупка комплектующих | Закупка комплектующих | 230000 \* 10 дронов в месяц = 2 300 000 | Комплектующие | | Оплата труда сотрудников | Заработная плата | 500 000 | Оплаченный труд | | Итого: | | | 3 465 000,00 рублей | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Наименование работы | Описание работы | Стоимость | Результат | | Разработка макета дрона | Разрабатывается макет будущего дрона | 150 000 | Макет дрона | | Разработка реального дрона | Разрабатывается финальная версия дрона | 200000 \* 10 дронов в месяц =2 000 000 | Готовый продукт | | Разработка тестовой версии программного обеспечения | Разработка тестовой версии программного обеспечения | 20 000 | Тестовое ПО | | Разработка готового программного обеспечения | Разработка готового программного обеспечения готового к продаже совместно с дроном | 255 000 | Готовое ПО | | Тестирование дрона и ПО | Тестирование и исправление ошибок | 10 000 | Результаты тестирования | | Анонсирование предложения | Проведение презентации продукта | 90 000 | Осведомленные потребители | | Итого: | | | 2 525 000,00 рублей | | |
| ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ | |
| Платформа НТИ | |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | Нет |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»: | Нет |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: | - Unti ID: 1440629  - Leader ID: 4948215  - ФИО: Киселева Ксения Дмитриевна |
| ДОПОЛНИТЕЛЬНО | |
| Участие в программе «Стартап как диплом» | нет |
| Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия - страна возможностей»: | нет |
| Для исполнителей по программе УМНИК | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Нет |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Нет |

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Календарный план проекта:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| 1.1 | Найм аналитиков | 0,2 | 5 000 |
| 1.2 | Разработка бизнес-плана (параллельно с пунктом 1.3) | 0,4 | 280 000 |
| 1.3 | Исследование целевой аудитории | 15 000 |
| 1.4 | Поиск и найм на работу: инженер-конструкторов, инженер-электриков, программистов и  промышленных дизайнеров, бренд-менеджера, дизайнера | 0,2 | 15 000 |
| 1.5 | Создание символики бренда и плана его продвижения (параллельно с пунктами 1.6, 1.7, 1.8) | 1,2 | 100 000 |
| 1.6 | Поиск помещения | 250 000 |
| 1.7 | Закупка комплектующих | 2 300 000 |
| 1.8 | Оплата труда сотрудников | 500 000 |
| 2.1 | Разработка макета дрона | 1,5 | 150 000 |
| 2.2 | Разработка реального дрона | 3 | 2 000 000 |
| 2.3 | Разработка тестовой версии программного обеспечения | 1,5 | 20 000 |
| 2.4 | Разработка готового программного обеспечения | 2 | 255 000 |
| 2.5 | Тестирование дрона и ПО | 1,5 | 10 000 |
| 2.6 | Анонсирование предложения | 0,5 | 90 000 |
| Итого: | | 12 | 5 990 000 |