

Бизнес модель "Агродрон "Агримакс"_редизайн"

Ключевые партнеры и поставщики

- компания "Агримакс.Аеро"
- компания "Дронопорт.Урал"
- КБ,проектировщики
- производители, продавцы грузовых прицепов, прицепов-вагончиков, спецтехники
- производители Отечественных БПЛА
- продавцы БПЛА
- ВУЗы, проф.акселераторы
- ученые,исследователи
- студенческие стартапы
- стартапы
- испытательные центры,лаборатории
- кино-съёмочные группы

Ключевые действия - виды деятельности

- предоставление услуги аренды агродрона с дронопортом для испытания партнерских-НТИ стартап проектов
- услуга по обслуживанию,ремонту оборудования
- предоставление аналогичной услуги за границей на базе их техники
- создание аналогичной, смежной спецтехники под заказ

Уникальная ценность предложения

- агродрон с дронопортом - как платформа для интеграции различных решений сторонних производителей (снижение барьера входа для новых технических решений, стартапов)

Взаимодействие с клиентом-отношения с потребителем

- совместное участие в профильном акселераторе НТИ(Буза)
- сопровождение проекта "под ключ"

Целевая аудитория

- нефтегазовый заказчик(Газпром,Лукойл,Роснефть...)_восстановление покрова
- агрохозяйства
- исследователи-научные экспедиции
- креативные съёмочные группы кино
- освоение новых земель(Дальневосточный гектар,Мурманск...)_автономное-дистанционное управление фермерством

Ключевые ресурсы

- собственные знания,опыт,компетенции
- партнерские связи с производителем необходимых комплектующих
- акселераторы НТИ и сопровождение НТИ
- наличие первоначальных инвестиций
- выстроенные отношения с местными профильными Вузами для привлечения студентов,специалистов,оборудования,лабораторий
- программы развития промышленности в регионе

Каналы продаж

- кооперация с заказчиком через работу в акселераторе
- через каналы НТИ
- участие в профильных выставках
- в проведении показательных рекламных-смежных проектах типа экспедиции в Арктику-съёмка кино, или в других странах

Структура расходов

- Создание новой дочерней компании и ее содержание
- Оплата услуг фрилансеров,подрядчиков по КБ,КД,дизайну
- Оплата услуг сопровождающих специалистов(юристы,вед...)
- Расходы на командировки (подписание договоров,выезды на объекты..)
- Участие в тендерах
- Оплата услуг подрядчиков по сборке оборудования
- Покупка оборудования,комплектующих (без аванса, впрок..), склад
- Оплата подрядчику создание выставочного пилотного оборудования
- Оплата подрядчику создание единичных экземпляров
- Оплата подрядчику создание серийного оборудования
- Обучение специалистов
- Оплата сертификации и испытаний оборудования
- Зарплата сотрудникам, и доход инвесторам
- Оплата налогов

Потоки выручки-источники доходов

- с продажи продукции
- со сдачи в аренду продукции
- с оказания услуг по обслуживанию,ремонту
- с оказания услуг по модернизации оборудования
- с разработки КД,РД, на смежное оборудование
- с услуги по испытанию новых технических решений стартапов