ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Sower machine – умная сеялка для зерновых культур |
| Команда стартап-проекта | Крылов Лев |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/sower-machine-umnaa-sealka-dla-zernovyh-kultur |
| Технологическое направление | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Команда проекта создает автоматизированную сеялку для зерновых культур – агрегат, позволяющий сеять семена на разную глубину. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Продукт решает проблему высева семян на разную глубину и низкое качество разрушения комков почвы, способствует наилучшему контакта семян с почвой, температурным условиям развития растений. |
| Технологические риски | Доставка компонентов |
| Потенциальные заказчики | Ядро целевой аудитории — мужчины 45-60 лет, агрономы, руководители и собственники предприятий, которые выращивают сельскохозяйственные культуры. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | B2b, продажа оборудования через дилерские центры |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Точность настройки, простота ремонта и качество работы.  На специальном мониторе задается профиль почвы, который будет автоматически поддерживаться компьютером. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 500 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Личные средства, ФСИ |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | В 2021 году российскими предприятиями было выпущено 13 787 шт. сеялок, что на 9.2% выше по сравнению с результатами 2020 года. Среднегодовой прирост производства (CAGR) сеялок за период 2017-2021 гг. составил 10.5%. Лидирующий федеральный округ РФ по производству сеялок – Сибирский ФО (56.1% производства за период с 2017 по 2021), на втором месте – Приволжский ФО (30.3% производства). Производство сеялок в октябре 2022 года снизилось на 15.8% к уровню октября прошлого года и составило 831,0 шт.  В октябре 2022 года средние цены производителей на сеялки составили 1 789 480,2 руб./шт. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Детальный анализ рынка,  Расширение команды | 1 | 10000 | | Патентный анализ | 1 | 10000 | | Посещения агровыставок | 1 | 20000 | | НИР | 4 | 300000 | | Создание 3d модели | 0,5 | 10000 | | Создание прототипа, поиск подрядчиков, закупка материалов и комплектующих | 1 | 2000000 | | Поиск пилотных площадок, ттестирование прототипа | 2 | 200000 | | Защита интеллектуальной собственности | 12 | 30000 |   Итого 2 580 000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Крылов Лев | 10000 | 100 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность (роль) | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Крылов Лев Алексеевич | Основатель | leva.krylov.00@mail.ru | Разработка, анализ рынка, маркетинг, закупки, привлечение инвестиций | Студент бакалавриата, Новосибирский государственный технический университет |

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)