

## ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

\_\_\_\_\_ (ссылка на проект)

\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	
Карточка ВУЗа (по ИНН)	
Регион ВУЗа	
Наименование акселерационной программы	
Дата заключения и номер Договора	

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ																																	
1	<p><b>Название стартап-проекта*</b></p> <p>Ударник</p>																																
2	<p><b>Тема стартап-проекта*</b></p> <p>Беспилотные авиационные системы</p> <p><i>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.</i></p>																																
3	<p><b>Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*</b></p> <p>Технологии информационных, управляющих, навигационных систем</p>																																
4	<p><b>Рынок НТИ</b></p> <p>Аэронет</p>																																
5	<p><b>Сквозные технологии</b></p> <p>Нейротехнологии и искусственный интеллект</p>																																
ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА																																	
6	<p><b>Лидер стартап-проекта*</b></p> <p>- Unti ID U1430574 - Leader ID 4932380 - ФИО Шишков Сергей Алексеевич - телефон 79645136565 - почта sergej.shishkov.2018@inbox.ru</p>																																
7	<p><b>Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>№</th> <th>Unti ID</th> <th>Leader ID</th> <th>ФИО</th> <th>Роль в проекте</th> <th>Телефон, почта</th> <th>Должность (при наличии)</th> <th>Опыт и квалификация (краткое описание)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td></td> <td></td> <td>Тростина Софья</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>2</td> <td></td> <td></td> <td>Олеговна</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>3</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)	1			Тростина Софья					2			Олеговна					3							
№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)																										
1			Тростина Софья																														
2			Олеговна																														
3																																	

## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

	<b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА</b>	
8	<p><b>Аннотация проекта*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>Потенциальной целевой аудиторией проекта должны стать частные или государственные предприятия сельского хозяйства. Предлагаются услуги по оптимизации работы на предприятии, исключении расходов на многие должности, предполагающие сугубо механический труд или замену дорогостоящего оборудования. Целью проекта является построение и внедрение системы функционирования предприятия в условиях частичной автоматизации и постоянной необходимости в повышении эффективности.</p>
<b>Базовая бизнес-идея</b>		
9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b></p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>Система управления комплексом автоматизированного оборудования. Оборудование включает в себя дронов, выполняющих сельскохозяйственные задачи, фиксирующих и анализирующих результаты рабочей деятельности для дальнейшей её оптимизации</p>
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b></p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Проблема человеческого фактора в производстве, проблема обширных затрат капитала на потенциально автоматизируемые или вовсе редуцируемые задачи. Удешевление производства позволит расширить его.</p>
11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Потенциальными потребителями станут владельцы предприятий сельского хозяйства, расположенных в средней полосе России. Первые пилотные предприятия будут нацелены на частных предпринимателей, готовых пойти на изменения сложившихся условий на своих предприятиях ради лучшей адаптации к условиям рынка. Когда наша система осуществления сельскохозяйственной деятельности покажет себя успешной, её смогут имплементировать менее крупные предприятия</p>
12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Стартап будет осуществляться на основе технологий беспилотного транспорта и доставки, разрабатываемых в последние годы в частности яндексом. Анализ эффективности функционирования предприятия будет проходить с использованием нейросетей и искусственного интеллекта</p>

13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p><i>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.</i></p>	<p>Выгоду, получаемую целевой аудиторией стартапа, обуславливает разница между расходами денег и времени, необходимых для существования их предприятий в настоящем, и более выгодными технологиями осуществления бизнеса, которые затем станут ещё и выгодным преимуществом на рынке и заметным пиар хором</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>Агримакс. Аэро, АгроДронГруп, АФМ Серверс, БВС - агро, Геоскан, Совзонд</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>Мы предлагаем комплексное решение для всего предприятия, а не только для конкретных узкоспециализированных задач и нужд. Наш продукт подразумевает и аналитику функционирования предприятия, и позиционирование бренда на рынке и постоянную поддержку своего продукта</p>
16	<p><b>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.)*</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>Польза состоит в том, что дроны могут собирать информацию о посадках, достаточную для точного применения пестицидов и гербицидов там, где необходимы химикалии. Это обещает фермерам возможность сэкономить на использовании химии, а также сохраняет окружающую среду. Имеется несколько вариантов использования: Разведка земельных участков и посевов. Поиск сорняков и точечная обработка растений. Контроль общего состояния урожая. Управление животноводческим хозяйством и контроль состояния здоровья.</p>
<b>Характеристика будущего продукта</b>		
17	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>Дроны оснащены такими системами и функциями, как силовые установки, инфракрасные камеры, система GPS и навигационные системы, программируемые контроллеры и автоматическое планирование полёта. Кроме того, с помощью специального программного обеспечения для обработки данных любая собранная информация может быть сразу же использована для принятия оперативных управленческих решений.</p>
18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>Стартап будет осуществляться беспилотниками Яндекса. Анализ работы предприятия будет проходить с помощью искусственного интеллекта и нейросетей..</p>

19	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Дроны являются более универсальным и эффективным инструментом для получения данных о состоянии посевов возделываемых культур по сравнению с информацией, полученной со спутниковых снимков. Они позволяют в режиме реального времени следить за важнейшими показателями состояния посевов, что позволяет сельхозхозяйственным производителям принимать своевременные решения.</p>
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	<p>Технологично оснащенные беспилотники в сельском хозяйстве способны выполнять разнообразные операции. Аэрофотосъемка – необходимую для выявления проплевшин, гибели урожая после воздействия природных факторов и других дефектов, нуждающихся в своевременном устранении. Видеосъемка существенно снижает временные и финансовые затраты по сравнению с использованием наземных видов обследования или пилотируемой авиации. 3D моделирование – позволяет определять переувлажненные или засушливые территории. А также тепловизионную съемка, лазерное сканирование и опрыскивание помогает сэкономить временные затраты.</p> <p>Стартап находится на уровне проект, концепта, активно развивающейся перспективной идеи</p>
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p><i>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</i></p>	<p>Тепловизионную съемка, лазерное сканирование и опрыскивание помогает сэкономить временные затраты.</p> <p>Стартап находится на уровне проект, концепта, активно развивающейся перспективной идеи</p>
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>	<p>Проект обеспечивает обнаружение вредителей с помощью искусственного интеллекта, управление садами и урожайностью, что является актуальным в 12 регионах России.</p>
23	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	<p>Маркетинговая стратегия продукта будет детерминирована уникальными решениями, принимаемыми в нашем проекте и полной прозрачностью алгоритмов аналитики данных, доступной для пользователя</p>
24	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	<p>Первичное распространение продукта предполагается средствами сарафанного радио среди пилотных предприятий и через какие-либо выставки управленческих и технических решений.</p>
<p><b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b></p>		
25	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	<p>Стартап проект направлен на увеличение эффективности использования ресурсов и на удешевление сельскохозяйственной деятельности. Дроны позволяют экономить на содержании и управлении значительной части кадрового ресурса предприятия</p>
26	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	<p>Дроны упростят логистику, создадут единую и безусловно функционирующую систему доставки, полива, сбора и выполнения прочих сельскохозяйственных нужд, кроме того, с помощью современных возможностей нейросетей возможно улучшение процесса производства, оптимизация и рационализация расходов</p>

27	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Естественно, что главной задачей любого управленца в такой отрасли является извлечение наибольшего дохода при наименьших затраченных усилиях, поэтому возможность использования предлагаемого нами решения открывает в этой области новые перспективы, в которых будет заинтересован любой потенциальный пользователь</p>
28	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Основной своей задачей мы считаем оптимизацию производства, использование возможностей дронов с наибольшим коэффициентом полезного действия. То есть так, чтобы они и не простаивали ни на каком из этапов производства и не изнашивались чрезмерно в задачах, для которых они не предназначены</p>
29	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Претендовать на доминирующую долю на рынке беспилотного оборудования не представляется возможным, однако, высока вероятность, что, в случае успешной разработки и имплементации комплексных решений для автоматизации предприятия, мы станем первым участником рынка, предлагающем решение "под ключ", что безусловно создаст однозначные перспективы рентабельности</p>

## 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> )

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ (<a href="https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php">https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php</a> )</p>	
<p><b>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</b></p> <p><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
<p>Коллектив (<i>характеристика будущего предприятия</i>) 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</p>	

<p>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.</p>	
<p>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.</p>	
<p>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</p>	
<p>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.</p>	
<p>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</p>	
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость Указывается количество лет после завершения гранта</p>	

**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 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:	
Выполнение работ по уточнению параметров 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 членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:

Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:

Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «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 по программе «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			
...			