Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

| *https://pt.2035.university/project/unifly(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** | **Название стартап-проекта\*** | Unifly |
| **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.* | ХАЙВ-АЭРО |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем.  Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Проекты тематики “Беспилотные Авиационные Системы”, а также проекты, где применяются БАС(БВС, компоненты БАС, инфраструктура, РЭБ и т. д.) |
| **5** | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект, технологии компонентов робототехники и мехатроники, технологии хранения и анализа больших данных |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti - IDU1436871  - LeaderID - id 2131441  - ФИО - Хасанов Руслан Рустемович  - телефон- 89619036969  - почта- ruslan.khasanov.03@mail.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 | U1731258 | id 5348297 | Чернышев Егор Александрович | производитель |  |  |  | | 2 | U1731249 | * id 4961835 | Мярина Линда Валерьевна | администратор |  |  |  | | 3 |  |  | Корнеев Владимир Александрович | производитель |  |  |  | | |
|  | **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* | Проект нацелен на создание инновационных универсальных дронов для доставки и мониторинга, способных революционизировать сферу логистики, сельского хозяйства, нефтегазовой промышленности и государственной безопасности. Целью проекта является предоставление клиентам высокоэффективных решений с использованием дронов, обеспечивая увеличение операционной эффективности, снижение затрат и повышение безопасности. Ожидаемые результаты включают в себя разработку продукта, обеспечивающего дальность полета, грузоподъемность и временную автономность, а также интегрированные системы навигации и качественную обработку изображений. Проект охватывает B2B и B2G сегменты, включая логистические компании, агроиндустрию, нефтегазовую отрасль и государственные организации. Наши дроны предоставляют конкурентоспособные технические решения и открывают новые возможности в области автоматизированных процессов и безопасности. |
|  | **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* | В основе нашего стартап-проекта лежит продукт - универсальные дроны для доставки и мониторинга. Эти дроны представляют собой специализированные беспилотные летательные аппараты, спроектированные для автоматической доставки товаров и проведения мониторинга объектов.  Основной источник дохода для нашего стартапа будет заключаться в продаже этих дронов и связанных с ними услуг. Мы предлагаем клиентам возможность приобретения дронов, обеспечиваем техническую поддержку, обучение операторов и разработку интегрированных решений, что позволяет нам генерировать доход от продажи самих дронов, а также обслуживания и дополнительных услуг, связанных с их использованием. |
| 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* | Проблемы, которые наши дроны могут решить для потенциальных потребителей в Российской Федерации:   1. **Логистические компании**: Увеличение эффективности и снижение затрат на доставку товаров в условиях городской конгестии и перегруженных дорог, обеспечивая более быструю и точную доставку. 2. **Сельское хозяйство и агроиндустрия**: Решение проблемы мониторинга состояния посевов и урожайности в отдаленных районах, что позволяет увеличивать урожайность и сокращать затраты на ресурсы. 3. **Нефтегазовая и энергетическая отрасль**: Помощь в инспекции и обслуживании труднодоступных объектов, уменьшая риски для сотрудников и сокращая время простоя оборудования. 4. **Государственные организации**: Решение задач мониторинга границ, оперативного реагирования на аварии и катастрофы, а также обеспечение безопасности и поисковых операций. 5. **Индивидуальные потребители**: Предоставление доступа к технологии дронов для аэрофотосъемки, создания видеоконтента и удовлетворения разнообразных потребностей, таких как доставка товаров или развлечения.   Наши дроны могут частично или полностью решать проблемы эффективности, безопасности, мониторинга и развлечения для разных типов потребителей в Российской Федерации, что делает их универсальными и востребованными. |
| 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.)* | 1. **Логистические компании** (B2B): Логистические компании, включая курьерские службы и доставщиков грузов, могут использовать дроны для более эффективной и быстрой доставки товаров. Это может включать в себя крупные логистические игроки и местные доставщики. 2. **Сельское хозяйство и агроиндустрия** (B2B): Фермерские хозяйства и сельскохозяйственные предприятия могут использовать дроны для мониторинга посевов, урожая и состояния полей, что позволяет оптимизировать процессы и увеличить урожайность. 3. **Нефтегазовая и энергетическая отрасль** (B2B): Компании в секторе нефтегаза и энергетики могут использовать дроны для инспекции и мониторинга оборудования на удаленных объектах, обеспечивая безопасность и сокращая расходы. 4. **Государственные организации** (B2G): Государственные органы и службы безопасности могут использовать дроны для мониторинга границ, аварийных ситуаций и поиска пропавших лиц. 5. **Индивидуальные потребители** (B2C): Индивидуальные потребители также могут использовать дроны для различных целей, включая аэрофотосъемку, развлечения, и даже для доставки товаров в отдаленные места.   **Географическое расположение:** Потенциальные потребители могут находиться как в крупных городах, так и в удаленных регионах России, что позволяет охватить широкий географический спектр.  **Сектор рынка:** Потенциальные сегменты включают в себя как бизнес-клиентов (B2B), так и индивидуальных потребителей (B2C), а также государственные организации (B2G). |
| 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* | **Система автономного полета:** Разработка собственной системы автопилота, основанной на GPS, инерциальных системах и алгоритмах для обеспечения точности и стабильности полета.  **Инновационные батареи:** Использование высокоэффективных литий-полимерных батарей с увеличенным временем автономного полета для увеличения производительности и надежности дронов.  **Камеры и обработка изображений:** Интеграция высококачественных камер и систем обработки изображений с использованием алгоритмов компьютерного зрения для аэрофотосъемки и мониторинга.  **Защитные оболочки и материалы:** Разработка специальных материалов и конструкций для обеспечения защиты от внешних воздействий и обеспечения надежности дронов в различных климатических условиях.  **Системы безопасности и управления полетами:** Создание систем предотвращения столкновений и аварийного приземления, а также интеграция существующих технологий для обеспечения безопасности полетов.  **Управление беспилотными системами:** Разработка программного обеспечения для удаленного управления и мониторинга дронов, включая системы планирования маршрутов и управления миссиями.  **Компоненты и датчики:** Интеграция современных компонентов и датчиков для обеспечения функциональности и надежности дронов.  **Интерфейс пользователя:** Разработка интуитивного пользовательского интерфейса для операторов и клиентов для управления и мониторинга дронов. |
| 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.* | **Создание ценности и получение прибыли:** Наша бизнес-модель центрируется вокруг производства и продажи универсальных дронов, предназначенных для доставки и разведки. Мы создаем ценность, обеспечивая эффективные и надежные средства доставки и мониторинга. Прибыль генерируется за счет продажи дронов и предоставления связанных услуг.  **Отношения с потребителями:** Мы поддерживаем прямой контакт с нашими клиентами, предоставляя им обучение по использованию дронов и техническую поддержку. Мы стремимся удовлетворить индивидуальные потребности клиентов, а также поддерживаем обратную связь для улучшения продукции.  **Поставщики**: Мы устанавливаем долгосрочные отношения с надежными поставщиками компонентов и материалов для производства дронов. Это позволяет нам обеспечивать качество и надежность наших продуктов.  **Финансовые и ресурсные источники:** Для финансирования нашей деятельности мы привлекаем инвестиции от крупных компаний Российской Федерации, а также рассматриваем возможность получения государственных грантов и субсидий, особенно в рамках поддержки инноваций и развития технологий.  **Каналы продвижения и сбыта продукта:** Мы используем прямые продажи через нашу собственную сеть и взаимодействие с логистическими компаниями, а также развиваем онлайн-платформу для заказа и управления доставкой с использованием наших дронов. Мы также исследуем партнерские отношения с организациями, которые могут использовать наши дроны для своих потребностей.  **Долгосрочная перспектива:** В долгосрочной перспективе мы стремимся расширить нашу деятельность на российский и международный рынки, продолжая инновационные разработки и усиливая нашу позицию в индустрии доставки и мониторинга. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. **"Крокус Групп"**: Крупный российский конгломерат, который работает в различных секторах, включая авиацию и беспилотные системы. Они могут разрабатывать и производить многоцелевые дроны для различных целей. 2. **"Ростех"**: Государственная корпорация "Ростех" участвует в разработке и производстве высокотехнологичных продуктов, включая беспилотные системы и беспилотные летательные аппараты. 3. **"Интер РАО"**: Эта компания специализируется на энергетике и инфраструктуре. Они могут использовать многоцелевые дроны для инспекций и обслуживания электроэнергетической инфраструктуры. 4. **"Аэронавигация"**: Российская компания, занимающаяся разработкой и производством беспилотных летательных аппаратов для различных целей, включая геодезию, аэрофотосъемку и мониторинг окружающей среды. 5. **"Авиастар-СП"**: Компания, специализирующаяся на авиационных технологиях, включая разработку беспилотных летательных аппаратов для применений в сельском хозяйстве, лесном хозяйстве и других отраслях. |
| 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* | Клиенты должны выбирать нашу компанию и наши дроны вместо конкурентов, поскольку мы предлагаем следующие ключевые преимущества:   1. **Технологическое превосходство:** Наши дроны оснащены передовыми технологиями, включая инновационные системы автономного полета, высококачественные камеры и обработку изображений, что обеспечивает надежность и точность в выполнении разнообразных задач. 2. **Высокая эффективность:** Дроны нашей компании имеют выдающуюся дальность полета, грузоподъемность и временное автономное полета, что позволяет клиентам снизить операционные расходы и увеличить эффективность процессов. 3. **Надежность и безопасность:** Мы обеспечиваем безопасность полетов с помощью систем предотвращения столкновений и надежных материалов, что делает наши дроны надежными в различных климатических условиях и снижает риски аварий. 4. **Индивидуальный подход:** Мы готовы предложить клиентам индивидуальные решения, учитывая их уникальные потребности и задачи, что обеспечивает оптимальную интеграцию дронов в их бизнес-процессы. 5. **Комплексное обслуживание:** Мы предоставляем полный спектр услуг, включая обучение операторов, техническую поддержку и интеграцию дронов, обеспечивая клиентам готовность к работе. 6. **Экологическая ответственность**: Наши дроны разработаны с учетом экологических норм и несут экологическую ответственность. |
| 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* | 1. **Технологическое превосходство:** Наша компания располагает уникальными разработками и инновационными технологиями в области беспилотных систем. Это включает в себя собственные системы автономного полета, высококачественные камеры и интегрированные решения, что придает нашим дронам значительное конкурентное преимущество. 2. **Стратегические партнерства:** Мы имеем сильные партнерские отношения с ключевыми индустриальными партнерами, предоставляя доступ к ограниченным ресурсам и оптимизации производственных процессов. 3. **Запрос на рынке:** Рынок для беспилотных систем в Российской Федерации и мировом масштабе стремительно растет. Сферы применения включают логистику, сельское хозяйство, нефтегазовую промышленность и государственную безопасность. Коммерческие предприятия и государственные организации ищут способы снизить операционные расходы и повысить безопасность. 4. **Экологическая ответственность:** Все больше клиентов и регулирующих органов ориентируются на экологически устойчивые решения, и наши дроны, разработанные с учетом экологических норм, отвечают этим требованиям. 5. **Зрелость рынка:** Беспилотные системы уже успешно применяются в разных отраслях по всему миру, и наша компания стремится использовать накопленный опыт для адаптации продуктов к специфике российского рынка. |
|  | **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* | **1. Дальность полета:** Дроны должны иметь достаточную дальность полета для выполнения различных задач. Это позволяет использовать их в различных сферах, таких как геодезия, сельское хозяйство, логистика и т.д.  **2. Грузоподъемность:** Дроны должны иметь достаточную грузоподъемность для перевозки необходимого оборудования или грузов. Это позволяет использовать их в коммерческих целях, например, для доставки товаров или обслуживания инфраструктуры.  **3. Время автономного полета:** Дроны должны иметь достаточное время автономного полета для выполнения задачи без необходимости постоянной зарядки или замены батарей. Это позволяет эффективно использовать их в длительных миссиях или задачах наблюдения.  **4. Система навигации и стабилизации:** Дроны должны быть оснащены современными системами навигации и стабилизации, такими как GPS и инерциальные системы, чтобы обеспечить точность и стабильность полета. Это позволяет дронам выполнять задачи с высокой точностью и безопасностью.  **5. Камера и обработка изображений:** Дроны должны иметь высококачественную камеру и возможность обрабатывать изображения в режиме реального времени. Это позволяет использовать их для аэрофотосъемки, видеосъемки, картографии и других приложений, требующих точной и высококачественной визуальной информации.  **6. Защита от внешних воздействий:** Дроны должны быть защищены от воздействия погодных условий, таких как дождь, снег или сильный ветер. Это позволяет использовать их в различных климатических условиях и обеспечивает надежность и долговечность продукта.  **7. Безопасность:** Дроны должны соответствовать требованиям безопасности полетов и иметь системы предотвращения столкновений или аварийного приземления. Это позволяет использовать их в городских или населенных районах без риска для людей или имущества. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. **Организационные параметры:**   **Команда:** Основатели стремятся создать высококвалифицированную команду специалистов, включая инженеров, разработчиков, экспертов по беспилотным системам и маркетингу.  **Партнерство:** Планируется сотрудничество с ведущими производителями и поставщиками компонентов для дронов, а также логистическими компаниями и государственными органами для обеспечения безопасности и регулирования полетов.  **Исследования и разработка:** Видение включает постоянные инвестиции в исследования и разработку новых технологий и функций для дронов, чтобы оставаться лидерами на рынке.   1. **Производственные параметры:**   **Масштабируемость:** Стартап планирует создать современное производственное оборудование и процессы, чтобы обеспечить масштабируемость производства дронов и эффективное использование ресурсов.  **Контроль качества:** Организация стремится к строгому контролю качества при производстве каждого дрона, чтобы обеспечить надежность и безопасность продукта.  **Экологическая ответственность:** Важной частью видения является соблюдение экологических норм и принципов в производстве дронов.   1. **Финансовые параметры:**   **Инвестиции**: Основатели рассчитывают на инвестиции от крупных компаний Российской Федерации, что обеспечит финансирование для начального этапа развития и дальнейшего роста.  **План прибыли**: Видение включает в себя разработку долгосрочного плана прибыли, основанного на продажах дронов, услугах и расширении ассортимента продукции.  **Финансовая устойчивость**: Основатели стремятся обеспечить финансовую устойчивость и прибыльность бизнеса на протяжении длительного периода, что позволит реализовать масштабные инновации и развитие. |
| 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.)* | **1. Технологическое превосходство:** Многоцелевые дроны могут обладать передовыми техническими характеристиками, такими как большая дальность полета, высокая скорость и точность навигации. Это может обеспечить им преимущество перед конкурирующими продуктами.  **2. Надежность и безопасность:** Дроны Unifly могут быть разработаны с учетом высоких требований к надежности и безопасности. Это может включать использование качественных материалов и компонентов, а также системы контроля качества.  **3. Адаптированность к условиям эксплуатации:** Дроны Unifly могут быть специально разработаны для работы в условиях российских климатических и географических особенностей. Это может включать устойчивость к низким температурам, защиту от пыли и влаги, а также возможность работы в условиях сильного ветра.  **4. Гибкость и многофункциональность:** Дроны могут быть способны выполнять различные функции, такие как аэрофотосъемка, доставка грузов, мониторинг и др. Это может обеспечить им преимущество перед специализированными дронами, которые могут выполнять только одну функцию.  **5. Соответствие законодательству:** Дроны могут быть разработаны с учетом требований российского законодательства в области использования беспилотных систем. Это может обеспечить их легальность и соответствие требованиям авиационной безопасности.  **6. Поддержка и сервисное обслуживание**: Многоцелевые дроны могут предлагать высокий уровень поддержки и сервисного обслуживания для своих клиентов. Это может включать обучение операторов, техническую поддержку и возможность быстрой замены компонентов. |
| 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 их конкурентоспособность* | **1. Система автономного полета:**  - Точность полета: Уровень точности, достигнутый системой автопилота, измеряется в метрах или сантиметрах.  - Стабильность полета: Оценка устойчивости и сглаживания движений дрона в различных условиях, например, ветре.  - Использование инерциальных систем: Точность инерциальных систем и их влияние на стабильность полета.  **2. Инновационные батареи:**  - Время автономного полета: Указание на количество минут или часов, на которое продолжительность полета увеличена благодаря новым батареям.  - Эффективность батарей: Уровень производительности и надежности батарей, включая количество циклов зарядки и разрядки, которые они могут выдержать.  **3. Камеры и обработка изображений:**  - Разрешение камер: Указание на максимальное разрешение камер, интегрированных в дроны.  - Алгоритмы компьютерного зрения: Описание используемых алгоритмов для обработки изображений, таких как распознавание объектов или слежение за движущимися объектами.  **4. Защитные оболочки и материалы:**  - Защитные материалы: Описание материалов, используемых для защиты дронов, и их характеристики, такие как устойчивость к ударам или погодным условиям.  - Надежность в различных климатических условиях: Информация о тестировании дронов в разных климатических условиях и результаты таких тестов.  **5. Системы безопасности и управления полетами:**  - Системы предотвращения столкновений: Описание технологий и алгоритмов, используемых для избежания столкновений с другими объектами.  - Аварийное приземление: Какие системы и процедуры реализованы для аварийного приземления в случае неисправности или угрозы безопасности.  **6. Управление беспилотными системами:**  - Программное обеспечение для удаленного управления: Описание функциональности программного обеспечения для управления дронами, включая системы планирования маршрутов и управления миссиями.  **7. Компоненты и датчики:**  - Современные компоненты и датчики: Перечень интегрированных компонентов и датчиков, которые обеспечивают функциональность дронов, и их технические характеристики.  **8. Интерфейс пользователя:**  - Интуитивный пользовательский интерфейс: Описание интерфейса для операторов и клиентов, включая его удобство, функциональность и возможности мониторинга дронов. |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработанстартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | Уровень готовности продукта TRL (Technology Readiness Level) на данном этапе можно оценить как TRL 6. В рамках акселерационной программы были достигнуты следующие результаты:  1. Завершена разработка прототипа продукта, и он успешно прошел несколько итераций тестирования.  2. Сформированы команда и организационная структура, готовые к масштабированию и увеличению объемов производства.  3. Установлены необходимые партнерские отношения и контракты для снабжения материалами и компонентами.  4. Разработан бизнес-план и стратегия маркетинга для дальнейшего расширения на рынке.  5. Получена поддержка инвесторов и партнеров, что обеспечивает финансовую устойчивость и ресурсы для дальнейшего развития.  Эти достижения позволяют стартапу эффективно двигаться вперед и готовят его к следующему этапу развития. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствие проекта научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации, региона заявителя или предприятия является важным аспектом при оценке ценности и релевантности проекта. В данном контексте, это означает, что проект должен отвечать приоритетам и стратегическим целям научных и технических исследований в рамках университета, региона или предприятия-заявителя.  Примеры такого соответствия могут включать в себя:  1. Развитие локальной индустрии: Если регион имеет приоритет в определенной отрасли (например, высоких технологий, экологически чистых технологий, медицинских исследований и т. д.), то проект должен напрямую или косвенно связываться с этой отраслью.  2. Образовательные цели: Если проект разрабатывается в контексте образовательной организации, он может быть ориентирован на улучшение качества образования, разработку новых образовательных методик, или поддержку студентов и исследователей.  3. Социальные и экологические приоритеты: Проекты, направленные на решение социальных или экологических проблем, которые актуальны для региона, также могут соответствовать научным и научно-техническим приоритетам.  4. Инновации и технологический прогресс: Проекты, способствующие развитию инноваций и технологического прогресса в регионе или для организации, могут быть востребованы.  Соответствие этим приоритетам может способствовать успешному запуску и реализации проекта, получению финансирования, поддержки со стороны университета, региона или предприятия-заявителя, а также увеличению его общественной значимости. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направленстартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Однако, существуют ряд проблем, которые необходимо решить для успешной реализации нашего проекта:  1. Дороговизна традиционных способов доставки: Традиционные способы доставки товаров могут быть дорогими для клиентов, особенно при доставке в удаленные или труднодоступные места. Это может отталкивать клиентов от покупки товаров и услуг. Наш проект предлагает решение этой проблемы путем использования дронов для более эффективной и экономичной доставки товаров.  2. Неудобство традиционных способов доставки: Традиционные способы доставки могут быть неудобными для клиентов, особенно при доставке крупногабаритных или тяжелых товаров. Это может привести к ухудшению опыта покупки для клиентов и снижению уровня продаж. Дроны могут решить эту проблему, обеспечивая более удобную и быструю доставку товаров.  3. Риск кражи или повреждения товаров при транспортировке: Традиционные способы доставки могут быть опасными для клиентов и их товаров из-за риска кражи или повреждения товаров при транспортировке. Дроны могут решить эту проблему, обеспечивая более безопасную доставку товаров.  4. Негативное влияние на окружающую среду: Традиционные способы доставки могут негативно влиять на окружающую среду из-за выбросов вредных веществ. Дроны могут решить эту проблему, обеспечивая более экологичную доставку товаров.  5. Проблемы с разработкой универсальных дронов: Существует проблема с разработкой универсальных дронов, которые могут использоваться для различных задач доставки и мониторинга. Наш проект должен решить эту проблему, разработав дроны, которые могут быть адаптированы для различных задач.  6. Безопасность при использовании дронов: Необходимо обеспечить безопасность при использовании дронов, чтобы избежать возможных аварий и несчастных случаев. Наш проект должен решить эту проблему, разработав эффективную систему управления дронами и обеспечивая обучение операторов. |
| 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* | 1. Использование дронов для доставки товаров может решить проблемы дороговизны и неудобства традиционных способов доставки.  2. Это приведет к улучшению опыта покупки для клиентов и увеличению продаж.  3. Дроны могут решить проблему риска кражи или повреждения товаров при транспортировке, обеспечивая более безопасную доставку товаров.  4. Использование дронов для доставки товаров может снизить негативное влияние на окружающую среду, так как они могут быть более экологичными по сравнению с традиционными способами доставки.  5. Проект должен решить проблему разработки универсальных дронов, которые могут быть адаптированы для различных задач.  6. Наш проект должен обеспечить безопасность при использовании дронов, разработав эффективную систему управления дронами и обучив операторов. |
| 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)* | Кроме того, использование дронов для доставки товаров может решить проблемы дороговизны и неудобства традиционных способов доставки, что улучшит опыт покупки для клиентов и увеличит продажи. Дроны также могут решить проблему риска кражи или повреждения товаров при транспортировке, обеспечивая более безопасную доставку товаров. Кроме того, использование дронов для доставки товаров может снизить негативное влияние на окружающую среду, так как они могут быть более экологичными по сравнению с традиционными способами доставки.  Наш проект должен решить проблему разработки универсальных дронов, которые могут быть адаптированы для различных задач. Мы также обязаны обеспечить безопасность при использовании дронов, разработав эффективную систему управления дронами и обучив операторов. Это позволит нам предоставлять клиентам высококачественные услуги и продукты, которые будут соответствовать их потребностям и ожиданиям.  Таким образом, наш проект предлагает универсальные дроны для доставки и мониторинга, которые могут решить проблемы разных типов потребителей в Российской Федерации. Мы предлагаем клиентам возможность приобретения дронов, обеспечиваем техническую поддержку, обучение операторов и разработку интегрированных решений, что позволяет нам генерировать доход от продажи самих дронов, а также обслуживания и дополнительных услуг, связанных с их использованием. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\*дпп**  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш проект предлагает универсальные дроны для доставки и мониторинга, которые могут быть адаптированы для различных задач. Эти дроны будут обладать высокой скоростью и точностью доставки, что позволит сократить время доставки и повысить удобство для клиентов. Кроме того, дроны будут обеспечивать безопасность при транспортировке товаров, что снизит риски кражи или повреждения товаров.  Мы также предлагаем услуги по технической поддержке и обучению операторов дронов. Это поможет клиентам использовать дроны максимально эффективно и безопасно. Кроме того, наша компания разработает интегрированные решения для клиентов, которые позволят им получить наибольшую выгоду от использования дронов в своих бизнесах.  Таким образом, наш проект поможет клиентам справляться с проблемами дороговизны и неудобства традиционных способов доставки, риска кражи или повреждения товаров, а также негативного влияния на окружающую среду. Мы предоставим клиентам высококачественные услуги и продукты, которые будут соответствовать их потребностям и ожиданиям. |
| 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.* | Сегмент и доля рынка:  Наш бизнес нацелен на сектор доставки и мониторинга с использованием дронов, который является быстро растущим рынком. Согласно исследованию MarketsandMarkets, мировой рынок дронов для коммерческих целей ожидается достигнуть $43,1 млрд. к 2024 году с годовой ставкой роста в 30,7%. Мы ожидаем, что наша компания сможет занять долю этого рынка благодаря своей уникальной специализации на универсальных дронах и высококачественных услугах.  Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса:  Мы планируем расширять наш бизнес, используя следующие стратегии:  - Развитие новых продуктов и услуг: Мы будем продолжать разрабатывать новые продукты и услуги, чтобы удовлетворить потребности наших клиентов и оставаться конкурентоспособными на рынке.  - Расширение географического охвата: Мы планируем расширять нашу деятельность на новые территории, чтобы достичь большего количества клиентов и увеличить нашу долю на рынке.  - Партнерство с другими компаниями: Мы будем искать партнеров, чтобы расширить нашу клиентскую базу и улучшить наши продукты и услуги.  - Инвестирование в маркетинг и рекламу: Мы будем продвигать наш бренд, используя различные каналы маркетинга и рекламы, чтобы привлечь больше клиентов и увеличить нашу долю на рынке.  Рентабельность бизнеса:  Мы ожидаем, что наш бизнес будет рентабельным благодаря высокой востребованности нашей продукции и услуг. Мы также будем управлять нашими расходами, чтобы обеспечить максимальную эффективность и прибыльность. Мы планируем получить доход от продажи дронов, услуг по технической поддержке и обучению операторов дронов, а также от интегрированных решений для клиентов. Мы будем стремиться к постоянному увеличению прибыли за счет расширения нашей деятельности и улучшения наших продуктов и услуг. |

**план дальнейшего развития стартап-проекта**

|  | 1. Расширение ассортимента продукции: Мы планируем разработать и внедрить новые модели дронов, учитывая потребности различных отраслей и клиентов. 2. Географическое расширение: Нашей целью является расширение присутствия на российском и мировом рынке, устанавливая партнерские отношения и покрывая новые географические регионы. 3. Исследования и разработки: Мы продолжим инвестировать в исследования и разработки для инноваций и создания более эффективных и универсальных дронов. 4. Обучение и сервис: Расширение обучающих программ и технической поддержки для клиентов, обеспечивая им необходимые навыки и обслуживание. 5. Экологические и социальные инициативы: Мы будем активно работать над уменьшением экологического воздействия наших дронов и поддерживать социальные инициативы, чтобы укрепить нашу позицию как ответственного игрока на рынке. 6. Привлечение инвестиций: Мы будем искать дополнительные источники финансирования для поддержки роста и развития стартапа. 7. Маркетинг и продвижение: Мы планируем увеличить маркетинговые усилия для увеличения узнаваемости бренда и привлечения новых клиентов. |
| --- | --- |