Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*[https://pt.2035.university/project/fpv-dron/invite/f4579935-6e3f-4872-b83d-1c1ce5d85529](https://pt.2035.university/project/fpv-dron/invite/f4579935-6e3f-4872-b83d-1c1ce5d85529%2029)*

*[29](https://pt.2035.university/project/fpv-dron/invite/f4579935-6e3f-4872-b83d-1c1ce5d85529%2029).11.2023(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",ИНН 6165033136 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | FPV-дрон |
| 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.* | Создание Легковесного FVP-дрона для нужд гражданских лиц (фото-/видеооператоров)  |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | БАЗОВЫЕ И КРИТИЧЕСКИЕ ВОЕННЫЕ И ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ВИДОВ ВООРУЖЕНИЯ, ВОЕННОЙ И СПЕЦИАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ |
| 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** | 3D Прототипирование, Технологии компонентов робототехники и мехатроники |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1756524- id 4968324- Никитин Александр Александрович- +79954454169- M4rkul16@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 иквалификация(краткоеописание) |
| **1** | U1756694 | 4657327 | **Калита Мирослав Витальевич** | хипстер | +79810083859mrazkakayato@ya.ru | **-** | Photoshop, Premier, SMM, холодные продажи, Python |
| **2** | **U1756751** |  | **Смирнова Валентина Витальевна** | **Продвижение и франдрлайзинг** | svv-2004@mail.ru | **-** | Сельскохозяйственные науки. "Создание своего агрохолдинга"Естественные науки. "Визуальная новелла" |
| **3** | U1756533 | 4281366 | Василенков Александр Андреевич | **хаглер** | +79281119416asilenkov04@mail.ru | **-** | в рамках модуля «Машины Леонардо» осуществлял сборку модели, параллельно помогая везде, где это требовалосьВ рамках модуля «Мой город» также осуществлял поддержку команды во многих сферах, отвечал за создание и разработку группы в соц. сети «ВКонтакте» |

 |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4** | **U1756617** | **3095218** | **Пантелеева Ольга Александровна** | **хакер** | **+79530796532** | **-** | **-** |
| **5** | U1756609 | 3471608 | Балацкая Татьяна Кирилловна | Хакер | +79882563913 | **-** | **-** |
| **6** | U1756682 | 4464700 | Бирюков Андрей Алексеевич  | продвижение на интернет площадках | +79604663897 | **-** | **-** |

**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* | В рамках данного проекта мы хотим создать легковесный гражданский FPV-дрон для нужд фотографов и видеооператоров, который: 1)Будет стоить дешевле имеющихся аналогов. 2) Будет более автономным за счёт увеличения объёма аккумулятора. По результатам проекта, мы хотим разработать и модель дрона, которая будет превосходить по лётным характеристикам все имеющиеся аналоги в соответствующем ценовом и масса-габаритном диапазоне, а также будет дешевле в производстве, чем вышеупомянутые аналоги.  |
|  | **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* | Продажа дронов и комплектующих как к собственным моделям, так и к моделям компаний конкурентов. Сервисное обслуживание дронов.  |
| 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* | Решает проблему дороговизны имеющихся на рынке дронов, а также проблему малой ёмкости аккумуляторов и, как следствие, малого времени полёта.  |
| 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.)* | Фотооператоры и видеооператоры, а также студии фото и видео съёмки.  |
| 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* | Использование Li-ion аккумуляторов вместо Li-pol. Использование пропеллеров типа bullnose.  |
| 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.* | Ценностное предложение: -Увеличенный объём АКБ-Более низкая цена -Усоверщенствованные лётные характеристики-Усовершенствован-ные винтыОтношения с потребителями: -Подписка-Сервис-Продажи модели-Продажа комплектующих-Организация турниров |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | DJI, Xiaomi, Фирма Нелк, “ Беспилотные системы”, “Плаз” |
| 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* | За счёт применения вышеуказанных технологий, наши дроны более автономны, мобильны, а также более дешёвые, по сравнению с конкурентами.  |
| 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* | Наш продукт будет дешевле существующих аналогов за счёт сборки дронов в России (без затрат на транспортировку.  |
|  | **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* | Вес: <1кг. Ёмкость аккумулятора: 20к mAh.  |
| 18 | **Организационные, производственные и****финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Цель проекта заключается в том, чтобы решить проблему высокой стоимости импортного оборудования, заместив его Отечественным. Данная цель будет реализована нашей командой в течение 2 месяцев после привлечения инвестиций.  |
| 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.)* | Наиболее значимое качественное преимущество- большой объём аккумулятора (20к mAh)  |
| 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* | Использование карбоновых деталей, Li-ion аккумуляторов, усовершенствованная конструкция пропеллеров.  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***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* | Стартап находится на стадии поиска инвестиций и поставщиков комплектующих и оборудования. Концеп готов на 100% |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)****научно-техническим приоритетам****образовательной организации/региона****заявителя/предприятия\*** | Соответствует одному из приоритетных направлений НТИ  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести**кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Продукт будет продвигаться через: 1) Сообщества в Telegram и Вконтакте2) Маркетплейсы Яндекс.Маркет, Ozon, Wildberries 3) Авито. 4) Видеоролики в YouTube Shorts |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется**использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  Продажи через:1) Собственный сайт2) Маркетплейсы Яндекс.Маркет, Ozon, Wildberries 3) Авито |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Профессиональные дроны, доступные для покупки сегодня на российском рынке, на который действуют санкции и ограничения, в результате котороых ушёл ряд зарубежных брендов, либо продаются по высокой цене, по сравнению с доходами специалистов, либо обладают рядом недостатков, которые сказываются на качестве профессиональной деятельности, либо относятся к секретным разработкам, в частности, к военным дронам. К примеру, для владельцев дронов DJI Mavic 3 эта проблема обходится в лишние 100к рублей в год+ ежемесячное обслуживание. Если ломается сам дрон, что сумма кратно увеличивается. |
| 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) Решается проблема высокой стоимости. 2) Решается проблема малой ёмкости аккумуляторов.  |
| 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)* | При проведении масштабных видеосъёмок необходимо, чтобы дрон как можно дольше мог быть в рабочем состоянии. Самые популярные модели дронов от компаний конкурентов способны провести в полёте (на одном аккумуляторе) около 40 минут. Закупка дополнительных аккумуляторов и зарядных устройств, как ранее упоминалось, обходится профессионалам примерно в 100 тысяч рублей каждый год.  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Мы предлагаем нашим потребителям дрон с большим объёмом аккумулятора, который будет способен оставаться в воздухе более 2 часов.  |
| 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.* | TAM:445млрд рублейSAM:60 млрд рублейSOM:5 мрлд рублейВозможности для масштабирования: расширение целевой аудитории (производство и продажа дронов всем, кто нуждается в аэросъёмке).  |

**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 )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИhttps://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php  |  |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ****(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)***Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| Коллектив *(характеристика будущего**предприятия)**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*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.* | Первоначально, необходима команда из из 10 человек: 5 разработчиков(конструкторов), 2 хипстера, 2 хастлера, 1 хаглер.  |
| 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.* | -CATL (Китай)-BYD (Китай)-Neo GPS Supply (Китай)-АкТех (Россия) |
| 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* | 100 единиц  |
| 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.* | 3.000.000 рублей в год |
| 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* | 1.500.000 рублей в год |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после**завершения гранта* | 18 месяцев |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив | 10 человек |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | -CATL (Китай)-BYD (Китай)-Neo GPS Supply (Китай)-АкТех (Россия) |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА***(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,**но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| Формирование коллектива: | Коллектив из 15-20 человек: 2 разработчика, 10-15 сборщиков, 2 менеджера по продажам, 1 пиар-менеджер  |
| Функционирование юридического лица: | - |
| Выполнение работ по разработкепродукции 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 уточнениюпараметров 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: | Планируемый доход в год: 3 млн рублей |
| Расходы: | Планируемы расходы в год 1,5-2 млн 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.): | Привлечение венчурных инвестиций |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Разработка | Создание чертежей модели, 3D моделей, сборка первой опытной модели.  | 100.000р  | Планируется разработать модель дрона, с учётом всех запланнированых улучшений, в срок до 2 месяцев |

 |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |
| Проведение испытаний  | Замер основных показателей модели, проведение лётных испытаний.  | 400.000 | Планируется выявить основные недостатки и несоответствия нашей модели с нашими ожиданиями и с исправить их до выхода модели в свободную продажу.  |

 |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ****ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: | - |
| Участвовал ли кто-либо из членовпроектной команды в программах«Диагностика и формированиекомпетентностного профиля человека /команды»: | - |
| Перечень членов проектной команды,участвовавших в программах Leader ID иАНО «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 попрограмме «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 | Создание команды | 2 | 0 |
| 2 | Исследование рынка, ЦА. Разработка бизнес-модели и технологической карты проекта | 3 | 0 |
| 3 | Привлечение инвестиций  | 3 | 0 |
| 4 | Закупка комплектующих | 2 | 50.000 |
| 5 | Сборка первой опытной модели дрона | 2 | 50.000 |
| 6 | Тестирование модели  | 3 | 400.000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**Индивидуальный предприниматель Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе****и инновационной деятельности****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |