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 29)*

*[29](https://pt.2035.university/project/fpv-dron/invite/f4579935-6e3f-4872-b83d-1c1ce5d85529 29).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 и  квалификация  (краткое  описание) | | **1** | U1756694 | 4657327 | **Калита Мирослав Витальевич** | хипстер | +79810083859  mrazkakayato@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** | +79281119416  [asilenkov04@mail.ru](mailto:vasilenkov04@mail.ru) | **-** | в рамках модуля «Машины Леонардо» осуществлял сборку модели, параллельно помогая везде, где это требовалось  В 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 винты  Отношения 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 Вконтакте  2) 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 сайт  2) 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 рублей  SAM:60 млрд рублей  SOM:5 мрлд рублей  Возможности 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 ФСИ  https://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 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: | 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 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 | 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.** |