

Бизнес модель "Дронопорт Урал"

Ключевые партнеры и поставщики

- Автозавод Урал
- Компания HIVE.aero-Дронопорт
- КБ, проектировщики
- Компании по модернизации грузовой техники
- Производители, продавцы грузовых прицепов, прицепов-вагончиков, спецтехники
- Производители, продавцы БПЛА
- Ученые, исследователи, экспедиции
- Кино-съемочные группы

Ключевые действия - виды деятельности

- продажа дронопорта с БПЛА на базе прицепа Урал (под заказ - любые Уралы, любые БПЛА)
- продажа дронопорта на базе автомобиля Урал (любые модели)
- продажа "колонны дронопорт Урал" (Урал тягач с местом под груз+дронопорт с БПЛА+прицеп жилой вагончик+прицеп для груза (дополнение - Уазик, Цистерна с топливом...))
- предоставление услуги аренды "колонны дронопорт Урал" под ключ.
- услуга по обслуживанию, ремонту оборудования
- предоставление аналогичной услуги за границей на базе их грузовой техники
- создание аналогичной, смежной спецтехники под заказ

Уникальная ценность предложения

- проходимость в самых сложных климатических условиях бездорожья для доставки инженерного оборудования с БПЛА, с созданием комфортных условий жизни и работы в дикой местности без инфраструктуры
- создание возможности проведения длительных работ с помощью БПЛА на отдаленных территориях
- дронопорт как платформа для интеграции различных решений сторонних производителей (снижение барьера входа для новых технических решений, стартапов)

Взаимодействие с клиентом-отношения с потребителем

- совместное участие в профильном акселераторе НТИ (Вуза)
- сопровождение проекта "под ключ"

Целевая аудитория

- нефтегазовый заказчик (Газпром, Лукойл, Роснефть...)
- агрохозяйства
- МЧС
- Военные
- исследователи-научные экспедиции
- исследователи Арктики (на предмет изменения климата)
- строители
- туризм
- креативные съемочные группы кино
- освоение новых земель (Дальневосточный гектар, Мурманск...)

Ключевые ресурсы

- собственные знания, опыт, компетенции
- партнерские связи с производителем необходимых комплектующих
- акселераторы НТИ и сопровождение НТИ
- наличие первоначальных инвестиций
- выстроенные отношения с местными профильными Вузами для привлечения студентов, специалистов, оборудования, лабораторий
- программы развития промышленности в регионе

Каналы продаж

- прямые продажи (тендер, торги)
- кооперация с заказчиком через работу в акселераторе
- через каналы НТИ
- Государственно-частное партнерство
- участие в профильных выставках
- в проведении показательных рекламных-смежных проектах типа экспедиции в Арктику-съемка кино, или в других странах

Структура расходов

- Создание новой компании и ее содержание
- Оплата услуг фрилансеров, подрядчиков по КБ, КД, дизайну
- Оплата услуг сопровождающих специалистов (юристы, вэд...)
- Расходы на командировки (подписание договоров, выезды на объекты...)
- Участие в тендерах
- Оплата услуг подрядчиков по сборке оборудования
- Покупка оборудования, комплектующих (без аванса, впрок...), склад
- Оплата подрядчику создание выставочного пилотного оборудования
- Оплата подрядчику создание единичных экземпляров
- Оплата подрядчику создание серийного оборудования
- Обучение специалистов
- Оплата сертификации и испытаний оборудования
- Зарплата сотрудникам, и доход инвесторам
- Оплата налогов

Потоки выручки-источники доходов

- с продажи продукции
- со сдачи в аренду продукции
- с оказания услуг по обслуживанию, ремонту
- с оказания услуг по модернизации оборудования
- с разработки КД, РД, на смежное оборудование