# Применение искуственного интеллекта в сельском хозяйстве

# Целевая аудитория

## Фермерские хозяйства с земельными ресурсами средних и более размеров

# – Характеристика целевой аудитории

Региональные хозяйства и межрегиональные хозяйства небольших размеров:

- Еще не успевшие внедрить технологии, повышающие эффективность
- Они уже «созрели» к подобным переменам, так как видят потенциальное повышение эффективности на примере крупных агрохолдингов
- Находятся в поиске конкурентного преимущества или, по крайней мере, существует головная боль: «Как сохранить больше урожая»

Общее число потенциальной целевой аудитории: 3 тыс. (имеющих свыше 10 тыс. га земельной площади). Если учесть неготовность к переменам некоторых (чем дальше удаленность от региональных центров, тем процент таких предприятий выше) земельных предприятий, предприятия, внедрившие подобные системы, получится реалистичная цифра около 700 предприятий, с которыми возможно сотрудничество.

# Решаемые проблемы

Какие семена, где и когда сажать? (Чтобы получить хороший урожай, который к тому же будет востребован на рынке)

Как лечить от болезней, обрабатывать семена? Как быстро находить и устранять очаги заболеваний?

Как бороться с внешними факторами, динамически изменяющимися, такими как погода?

**В данный момент за цикл выращивания культуры теряется до 70% урожая**

# – Традиционное решение проблем

Традиционное:

1. Изначально высаживать намного больше семян
2. Химическая сплошная обработка всего поля
3. В случае обнаружения очагов, местное обработка (при возможности локализовать)
4. Небольшие изменения погодных условий можно компенсировать непосредственным реагированием на их изменения

# – Ценностное предложение

1. Товары и услуги:
   - Дроны + сопутствующее ПО
   - Анализ данных + советы владельцам
2. Факторы выгоды:
   - Вовремя замеченная проблема приносит минимум убытка
   - Уменьшение расходов на содержание агрономов
3. Факторы помощи:
   - Снижение рисков предпринимателя (см. предыдущие пункты)

## – Ключевые виды деятельности

Разработка нового продукта, внедрение его на рынок и создание инновационных аппаратов для решения следующих проблем:

1. Анализ почвы
2. Анализ возможных рисков при посеве
3. Решение проблем с потерями во время выращивания культуры (по статистике 70% теряется за цикл выращивания культуры)

## Наши каналы сбыта

Розничные и оптовые, возможно сотрудничество с дистрибьюторскими компаниями.

# – Потребительский сегмент

1. Выгоды:
   - Высокоточный мониторинг полей
   - Экономия на агрономах
2. Проблемы:
   - Невозможность быстрого обнаружения поражённых участков СХ угодий
3. Задачи потребителей:
   - Уменьшение расходов с увеличением производства
   - Увеличение спроса на свою продукцию

# – Бизнес-модель

Два основных способа заработка:

1. Покупка оборудования целиком (Далее сопровождение обслуживания (и помощь в подборе кадров для использования, при необходимости) его, фирма платит за действительную амортизацию)
2. Аренда оборудования, с постепенной выплатой (в таком случае одним оборудованием может пользоваться несколько фирм в пределах одного региона. Стоимость аренды основана на амортизации + наших средних затрат на обслуживания данного клиента в промежуток времени)

## – Ключевые ресурсы

1. Материальные ресурсы в виде производственных мощностей для создания инновационного продукта
2. Интеллектуальные ресурсы в виде разработки инновации и создания бренда
3. Человеческие ресурсы в виде хорошо подготовленной команды, специалистов высокого уровня
4. Финансовые ресурсы в виде финансовых гарантий в виде кредитных линий.

# Финансовая модель проекта: основные показатели

1. Срок окупамости — 2 года
2. Доход 3,5 процента от сбыта урожая
3. Государственные кредиты — 70% капитала
4. 4-6 довольных фермера в год

# Защита интеллектуальной собственности

1. Создание логотипа
2. Защита основного технического решения

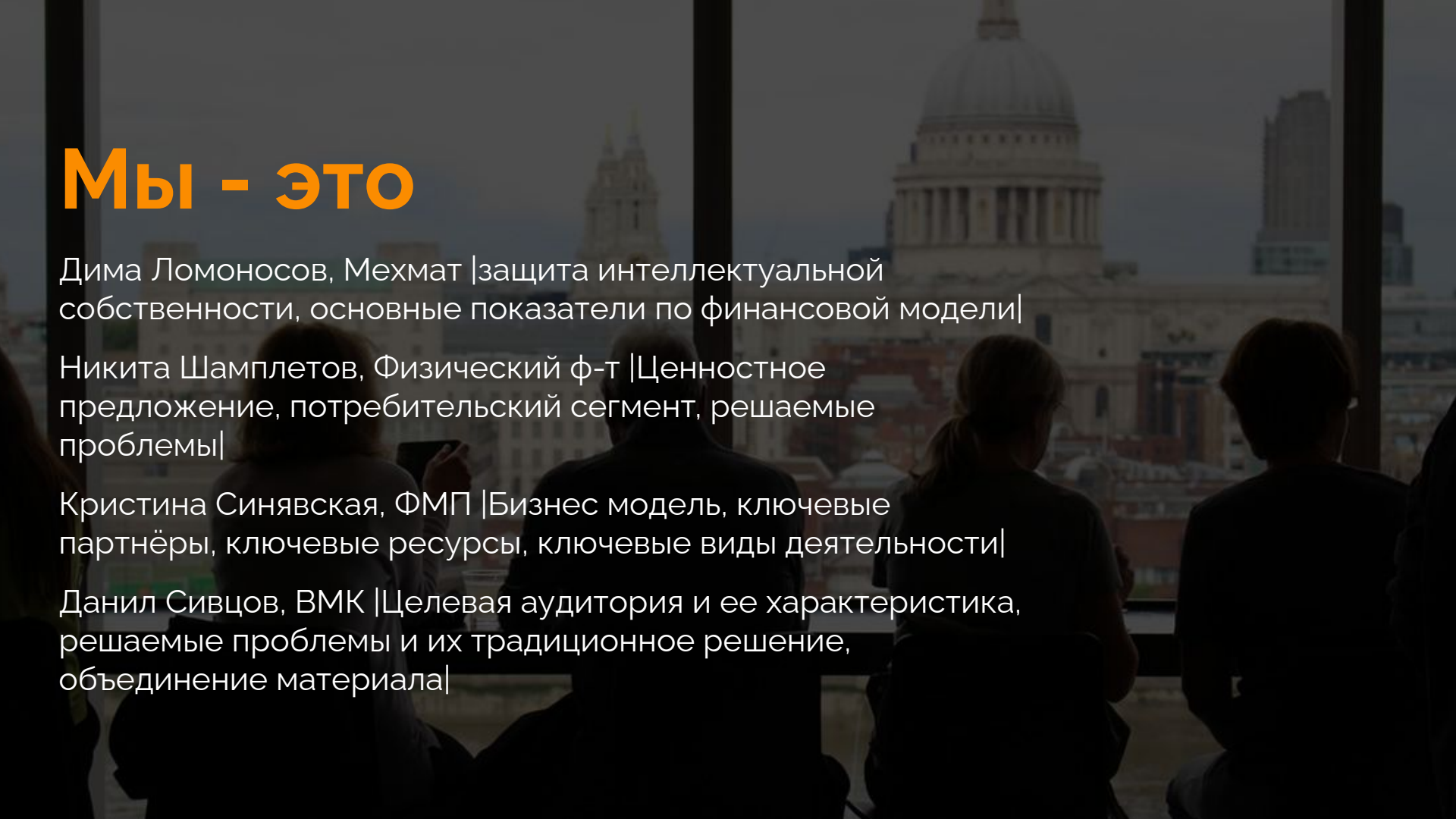
(Применение искусственного интеллекта в сельском хозяйстве)

3. Защита технических компонентов основного решения
4. Защита перспективных разработок

# – Ключевые партнеры

Ключевые партнеры

- При официальной поддержке Минсельхоз России
- Генеральный партнер «ФОСАГРО» ( компания занимается фосфорсодержащими удобрениями)
- Партнер-инвестор « HIRING TALENTS» (Спонсирует инновационные проекты в агросфере)
- Партнер FOSS ( аналитическая компания)
- Совместные предприятия для запуска нового проекта



# Мы - это

Дима Ломоносов, Мехмат |защита интеллектуальной собственности, основные показатели по финансовой модели|

Никита Шамплетов, Физический ф-т |Ценностное предложение, потребительский сегмент, решаемые проблемы|

Кристина Синявская, ФМП |Бизнес модель, ключевые партнёры, ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности|

Данил Сивцов, ВМК |Целевая аудитория и ее характеристика, решаемые проблемы и их традиционное решение, объединение материала|