

# Описание бизнес-модели проекта

<p>Партнеры клиенты: Таксопарки, сервисы каршеринга, транспортные и логистические компании, геоинформационным, навигационным системам с предоставлением данных о погоде и загрязненности воздуха</p> <p>Поставщики: Производители датчиков и сенсоров. Производители беспилотных автомобилей.</p>	<p>НИОКР разработки IoT и области анализа больших данных и разработка ПО</p>	<p>B2C – B2B Возможность получения актуальной оперативной информации о загрязнении воздуха для принятия решения по минимизации вредных здоровью факторов и минимизации издержек.</p>	<p>B2C Instagram, канал Youtube. Соучастие в экомониторинге, как образ жизни Оповещение о ЧС B2B Установка ПАК на автомобили партеров Освещение их деятельности в рамках проекта (реклама)</p>	<p>B2C Люди в возрасте от 20-50 лет, проживающие в экологически грязных районах, которых заботит свое здоровье B2B Логистические и транспортные компании Риэлтерские агентства Геоинформационные сервисы Агропромышленный комплекс Дорожные службы</p>
<p>Расходы на проведение НИОКР по ПАК «ЭкоЗонд» в соответствии с ТЗ Проведение НИР по созданию интеллектуальной информационной системы обработки данных. Закупка оборудования и комплектующих. Затраты в 1 год - 4 000 000 р. Маркетинговые расходы. Транспортные расходы. Аренда помещения. Закупка оборудования и комплектующих. Производство. Гарантийное обслуживание. Затраты во 2 год – 4 800 000 р.</p>		<p>B2C реклама товаров и услуг экологической направленности на портале проекта. Продажа ПАК "Экозонд" через краунд платформу. B2B Доступ по API к ЭКО МЕТЕО данным. Абонентская плата за пользование системой. От 40\$ до 2000\$ в зависимости от количества запросов. Доступ к геолокационным данным с позиционированием до 30 см.</p>		