Описание бизнес-модели проекта

Партнеры клиенты: Таксопарки, сервисы каршеринга, транспортные и логистические компании, геоинформационным, навигационным системам с предоставлением данных о погоде и загрязненности воздуха Поставщики: Производители датчиков и сенсоров. Производители беспилотных автомобилей.

НИОКР разработки IoT и области анализа больших данных и разработка ПО

Разработчик ПО и ют,

Data Analytic или Data

Возможность получения актуальной оперативной информации о загрязнении воздуха для принятия решения по минимизации вредных здоровью факторов и минимизации издержек.

B2C - B2B

В2С
Instagram, канал Youtube.
Соучастие в экомониторинге, как образ жизни
Оповещение о ЧС
В2В
Установка ПАК на
автомобили партеров
Освещение их деятельности
в рамках проекта (реклама)

WEB - страница проекта (привлечение трафика) Участие в профильных конференциях и семинарах Освещение в СМИ

В2С
Люди в возрасте от 20-50
лет, проживающие в
экологически грязных
районах, которых заботит
свое здоровье
В2В
Логистические и
транспортные компании
Риэлтерские агентства
Геоинформационные
сервисы
Агропромышленный
комплекс

Дорожные службы

Расходы на проведение НИОКР по ПАК «ЭкоЗонд» в соответствии с ТЗ

Scientist

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.

B2C

реклама товаров и услуг экологической направленности на портале проекта. Продажа ПАК "Экозонд" через краунд платформу. В2В

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.