

Nazwa projektu: Uavin – konstrukcja wirnikowców i samolotów bezzałogowych oraz świadczenie usług fotogrametrycznych

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| <p>2.Problem:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kosztowność zdjęć lotniczych - zdjęcia lotnicze mają duży potencjał w usprawnianiu pracy wielu sektorów gospodarki, jednak nie mogą być wykorzystywane ze względu na swój koszt. Podobnie wygląda sytuacja z wykorzystaniem śmigłowców Duży potencjał fotogrametrii i nieefektywność tradycyjnych metod - wykonywanie ortofotomap, zdjęć dokumentujących stan techniczny budynków, masztów, kominów farm fotowoltaicznych, elektrowni wiatrowych, nadzór inwestycyjny wykonywany przy pomocy samolotów i śmigłowców jest często nieopłacalne. Wykonywanie części z tych prac przez ludzi wymaga specyficznych kompetencji i jest niebezpieczne. Ograniczony wybór wirnikowców oraz samolotów bezzałogowych – monopol na rynku wirnikowców ma chińska firma DJI, natomiast wybór samolotów UAV jest bardzo ograniczony, co wpływa na ich wysokie ceny i małą różnorodność oferty. <p>Istniejące alternatywy:</p> <ul style="list-style-type: none"> Zdjęcia i nagrania wykonywane przez samoloty i śmigłowce załogowe Inspekcje techniczne wykonywane przez specjalistów. Wirnikowce firmy DJI oraz samoloty polskich producentów | <p>3.Rozwiązanie:</p> <ul style="list-style-type: none"> Opracowaliśmy prototyp wirnikowca, który konkuruje z jednym z wirnikowców z oferty DJI o specyfikacji typowo przemysłowej. Opracowaliśmy prototyp samolotu bezzałogowego, przystosowanego do wykonywania opracowań fotogrametrycznych Opracowaliśmy system świadczenia usług fotogrametrycznych przy wykorzystaniu bezzałogowych wirnikowców i samolotów. <p>7.Kluczowe mierniki:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ilość przychodów na operatora Koszty stałe jako procent przychodów Odszetek polskich firm świadczących usługi geodezyjne i fotogrametryczne, które posiadają nasz wirnikowiec lub samolot Odszetek klientów składających reklamacje Oceny samolotów i wirnikowców w branżowych czasopismach oraz stronach internetowych Wskaźnik rezygancji z usług fotogrametrycznych | <p>5.Propozycje wartości</p> <ul style="list-style-type: none"> Wirnikowce będą proponowane w cenie o 25% niższej niż bezpośredni konkurent Wirnikowiec będzie o około 15% tańszy w eksploatacji, dzięki uwzględnieniu specyfiki odbiorcy europejskiego w doborze podzespołów Samoloty bezzałogowe będą posiadały wersje, dzięki czemu odbiorca będzie mógł wybrać, na jakie parametry chce postawić akcent Jedna z wersji samolotu bezzałogowego będzie posiadała unikalną specyfikację, dzięki której odbiorcy nabędą produkt tańszy, a jednocześnie o dłuższej długości lotu (o około 20%) i bardziej trwałe ze względu na zastosowane materiały Usługi będą nadzorowane przez geodetów, co zapewni poprawność materiałów przekazywanych odbiorcom Standaryzacja wykonania usług wpłynie pozytywnie na strukturę kosztów, dzięki czemu nasze usługi będą tańsze niż obecnie oferowane na rynku. | <p>9.Przewaga konkurencyjna</p> <ul style="list-style-type: none"> Wirnikowiec i samoloty bezzałogowe będą posiadają oryginalną specyfikację, adresując potrzeby klientów na ten moment nie zaadresowane Synergie pomiędzy działem konstrukcyjnym a usługowym, umożliwiające lepsze segmentowanie statków bezzałogowych. Założyciel posiada wiedzę zarówno w zakresie konstruowania statków bezzałogowych jak i świadczenia usług, co wpływa na lepsze rozumienie rynku oraz jest unikatowe w skali Polski Współpraca z kardą naukową Politechniki Lubelskiej oraz Politechniki Warszawskiej. <p>6.Kanały dostępu</p> <ul style="list-style-type: none"> Istniejące kontakty z firmami oferującymi usługi fotogrametryczne w Polsce Wydarzenia branżowe Własny sklep internetowy oraz współpraca z innymi stacjonarnymi i internetowymi Wykorzystanie istniejących kontaktów z firmami zajmującymi się inspekcją industrialną oraz inwestycji w zakresie usług | <p>1.Segmentacja klientów</p> <ul style="list-style-type: none"> Z usług fotogrametrycznych korzystają branże: deweloperska i pośrednictwa w obrocie nieruchomościami; budownictwo w inspekcji inwestycji; audyt techniczny budynków, masztów, kominów i mostów; energetyka w zakresie inspekcji technicznej farm wiatrowych i fotowoltaicznych oraz linii przesyłowych; ubezpieczeniowa w zakresie oceny ryzyka oraz oceny stopnia szkody na nieruchomościach; W polsce działa kilkadziesiąt firm oferujących usługi fotogrametryczne, używające wirnikowców i samolotów bezzałogowych. Ich przychody waha się od kilkuset tysięcy do kilku milionów rocznie Z wirnikowców i samolotów bezzałogowych korzystają także instytucje państwowe oraz służby, a także firmy niezwiązane bezpośrednio z fotogrametrią jak np. operatorzy komórkowi czy firmy energetyczne Globalny rynek komercyjnych zastosowań dronów z ponad 7 mld dolarów w 2018 r. ma osiągnąć rozmiar ponad 120 mld dolarów w 2025. |
| <p>8.Struktura kosztów</p> <ul style="list-style-type: none"> Koszt wytworzenia usługi to około 15% przychodu z tej usługi, dlatego głównym obciążeniem są koszty stałe Na koszty zmienne składają się: a) dla konstrukcji: koszty materiałów (głównie importowane z Chin kompozyty oraz elektronika – silniki elektryczne, akumulatory, czujniki, kamery; komputery pokładowe) b) dla usług: koszty podróży służbowych (na które składają się koszty paliwa, noclegów oraz diet) oraz usługi zewnętrzne (współpraca z geodetami). Do najważniejszych pozycji w kosztach stałych zaliczamy: wynagrodzenia (od 22 tys. zł. w pierwszym miesiącu działalności do 67 tys. zł. w dwunastym miesiącu działalności), czynsz za najem powierzchni biurowych i warsztatu (od 1 tys. zł w pierwszym miesiącu działalności do 4 tys. zł. w dwunastym miesiącu działalności) oraz leasing samochodów (7 tys. zł. w dwunastym miesiącu działalności). W pierwszym roku działalności szacujemy, że koszty sprzedanych towarów i usług wyniosą 48% przychodów ze sprzedaży, koszty sprzedaży wyniosą 4% przychodów ze sprzedaży, a koszty ogólnego zarządu wyniosą 5% przychodów ze sprzedaży (razem 57% przychodów ze sprzedaży). Nie przewidujemy pozostałej działalności operacyjnej oraz finansowej w pierwszym roku działalności. | | <p>3.Struktura przychodów</p> <ul style="list-style-type: none"> Spółka generuje przychody z tytułu sprzedaży usług oraz produktów (wirnikowce oraz samoloty bezzałogowe) Ceny brutto produktów zawierają się w przedziale od 20 do 30 tys. zł. Przychody z tytułu sprzedaży produktów w pierwszym roku działalności estymujemy na 1,146 mln. zł., przy 45 sprzedanych produktach. Ceny sprzedaży usług zawierają się w przedziale od 1,5 do 4 tys. zł. za dzień pracy. W pierwszych dwunastu miesiącach działalności przychody ze sprzedaży usług estymujemy na 2,083 mln. zł., przy 773 dniach świadczenia usług. W pierwszych dwunastu miesiącach działalności prognozujemy wygenerowanie przychodów na poziomie 3,229 mln. zł., przy kosztach na poziomie 1,856 mln. zł i podatku CIT w wysokości 124 tys. zł. (9% podatek CIT), co daje zysk na poziomie 1,249 mln. zł (39% przychodów). | | |