

ТЗ — NOCURU

Контекст

Проект NOCURU связан с созданием цифровой платформы для продажи и управления цифровыми двойниками участков виноградников, а также сопутствующими продуктами (бутылки, барики, хранение и т.д.). В переписке представлены бизнес-идеи, структура участков, стоимость, логистика, юридические аспекты и потенциальные партнёры. Цель — масштабирование реального сектора виноделия через цифровые инструменты.

Задачи

1. Реализовать функционал продажи цифровых двойников участков виноградников

- Участок должен быть от 4 млн руб./га.
- Каждый участок должен иметь отдельный кадастровый номер.
- Минимальный размер участка — 1 га.
- На участке — 4444 лозы винограда.
- Каждая лоза должна иметь координаты по проекту закладки.
- Логика: одна лоза — одна бутылка.
- Форма продажи — ящик (лот) для удобства хранения и доставки.
- *Инициатор: Rustam*

2. Реализовать функционал аренды участков с рассрочкой

- 2 млн руб./га на 2 года через аренду КФХ.
- Включает агроподготовку, посадку и уход на 3 года до плодоношения.
- *Инициатор: Rustam*

3. Реализовать функционал производства вина из собственного винограда

- Виноделы из своего винограда должны иметь возможность производить вино.
- Включает весь технологический процесс.
- Вариант создания собственной торговой марки для ХоРеКа или ценителей.
- Минимальный объём — 2000 бутылок одного вида.
- *Инициатор: Rustam*

4. Реализовать функционал хранения бутылок

- Хранение — бесплатно для участников проекта.
- Стоимость хранения для сторонних — 1500 руб./палета (420 бут)/месяц.
- Склад может хранить до 2 млн бутылок.
- *Инициатор: Rustam*

5. Реализовать функционал продажи барики (дубовые бочки)

- Барик (225 литров) — 300 бутылок.
- Себестоимость — 1,8 евро/бут.
- Собственная бутылка — от 600 руб./бут.
- *Инициатор: Rustam*

6. Реализовать функционал взаимодействия с виноделами

- Возможность заключения прямых договоров без торговой наценки.
- *Инициатор: Rustam*

7. Реализовать функционал лицензирования и юридического сопровождения

- Участники проекта:
- АО «С. Перовской» — юридическое сопровождение и земельный банк.
- КФХ «Винодельня «Новозаведенное» — производство и хранение до 150 000 бут/год.
- КФХ «Мекензиевы Горы» — сельхоз оператор и энолог.

- *Инициатор: Rustam*

8. Реализовать функционал доставки цифровых двойников и продукции

- Внутри РФ — понятно.
- За рубеж — требуется проработка.
- *Инициатор: Rustam*

9. Реализовать функционал привлечения сторонних производителей

- Требуется получение оптовой лицензии на ООО.
- Инвестиции — около 50 млн руб.
- *Инициатор: Rustam*

10. Реализовать функционал продажи винных резиденций

- Целевая аудитория — жители столиц и крупных городов.
- Использование как летней резиденции.
- *Инициатор: Rustam*

Приоритеты

- Высокий приоритет:
 - Реализация продажи цифровых двойников участков.
 - Реализация аренды участков с рассрочкой.
 - Реализация хранения бутылок.
- Средний приоритет:
 - Продажа барики.
 - Прямые договоры с виноделами.
 - Привлечение сторонних производителей.
- Низкий приоритет:
 - Продажа винных резиденций.
 - Проработка доставки за рубеж.

Открытые вопросы

1. Требуется уточнение формата и структуры цифрового двойника участка.
2. Нужно уточнить, как будет реализована система координат для каждой лозы.
3. Требуется уточнение логики взаимодействия с КФХ и АО.
4. Нужно уточнить, как будет происходить агроподготовка и уход за участками.
5. Требуется уточнение деталей по лицензированию и юридическому сопровождению.
6. Нужно уточнить, как будет реализована функция хранения бутылок на складе.
7. Требуется уточнение логистики и доставки за рубеж.