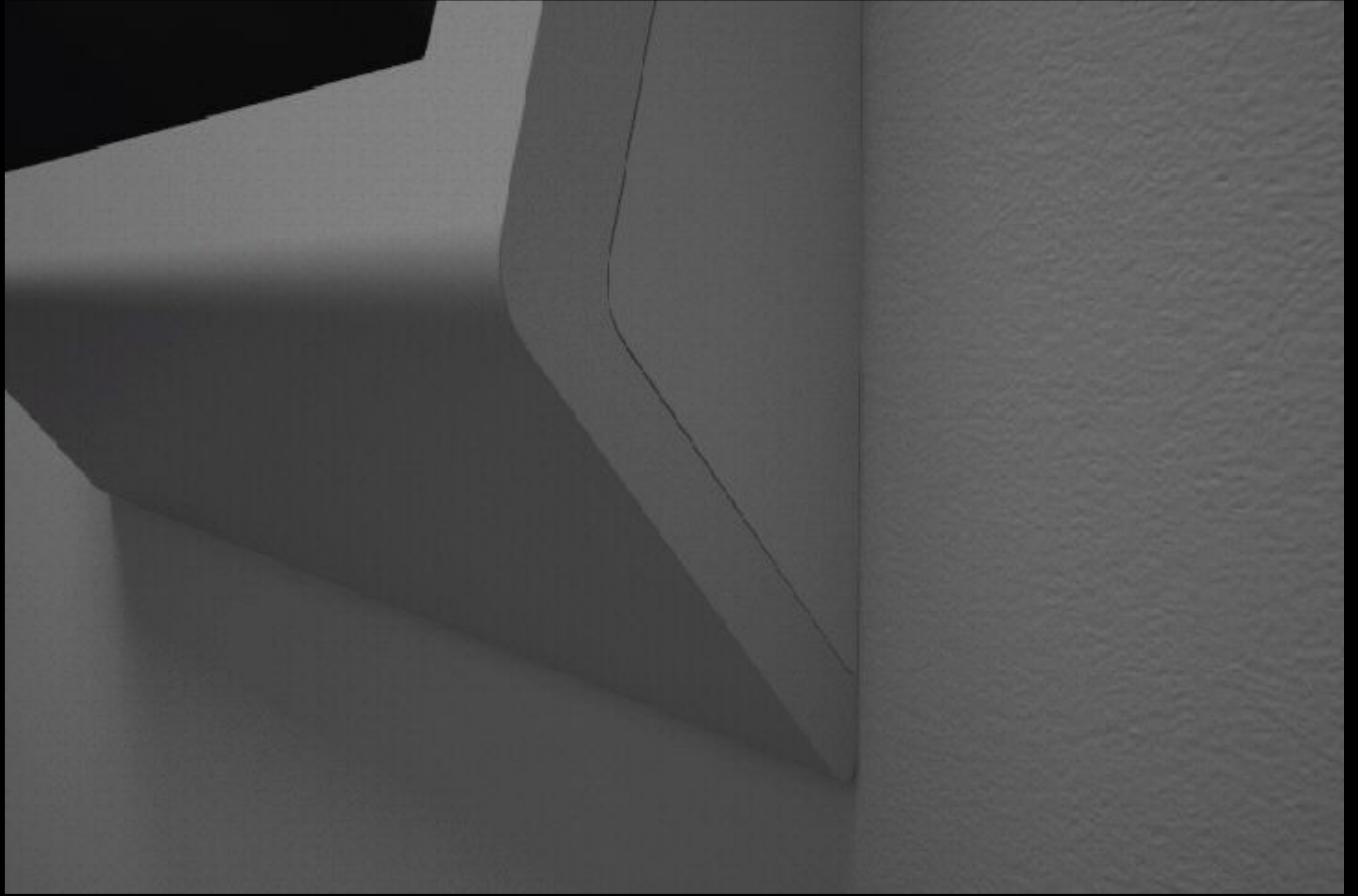


Interactivity

Интерактивные киоски

Информационные киоски и киоски для мгновенной продажи



Сеть сенсорных терминалов Interactivity

ЭТО:



Современные интерактивные панели, использующиеся для навигации по торговым центрам и информировании посетителей о скидках, акциях и спецпредложениях

Российский инновационный проект

Полноценный двусторонний канал коммуникации внутри отдельно взятого здания, мероприятия или комплекса

Управление с помощью простых касаний

Интуитивный интерфейс, понятный каждому

Соответствие современным требованиям потребления информации:

- Актуально - Нужно здесь и сейчас
- Полезно - Помогает ориентироваться посетителям
- Интерактивно - всегда можно узнать больше
- Коротко - это не интернет, а совсем иной носитель информации с иным подходом к подаче материала

Зачем мы нужны торговым центрам?

Дополнительный доход

Реклама в торговых центрах считается одной из наиболее дорогих и качественных по многим показателям. Если торговый центр продает рекламу - 60% дохода отходит к ТЦ, 40% к Interactivity. Если наша команда продавцов продает рекламу - 60% нам, 40% торговому центру

Развитие торгового центра

Провести опрос и узнать, что же на самом деле потребители думают о Вашем торговом центре? Или просто обратиться к потребителям, сказать спасибо что они пришли и тратят свои деньги и время

Скидки и Акции

Ежедневно проходит огромное количество различных акций, и информацию о всех скидках можно за пару секунд у ближайшего устройства

Имидж

Подтвердить имидж лидера среди торговых центров с помощью современной сети интерактивных киосков, выделиться среди конкурентов и завоевать признание посетителей в роли самого продвинутого торгового центра

Навигация по торговому центру

Современные торговые центры в России это огромные здания, где навигация нужна даже тем, кто не в первый раз в торговом центре

Конкурсы и развлечения

Провести розыгрыш, фотоконкурс, придумать шутку в нашем интерфейсе

Мгновенные продажи

Мгновенная продажа услуг - например заказ гида по магазинам, здесь и сейчас, что может быть удобнее?

Бизнес модель

Мы берем деньги с клиентов за:

Продажа готовых решений

- Терминал, ПО, Обслуживание
- Постпродажа ПО

Доработка других терминалов

- Продажа терминалов (железа)
- Разработка софта
- Разработка дизайна и интерфейса

Доходы с терминалов

- Wi-Fi сеть
- % с платежей
- Продажа рекламы
- Продажа цифрового контента

Еще доходы

- Приложения для мобильных устройств
- Сайты
- Комплексные digital-рекламные кампании

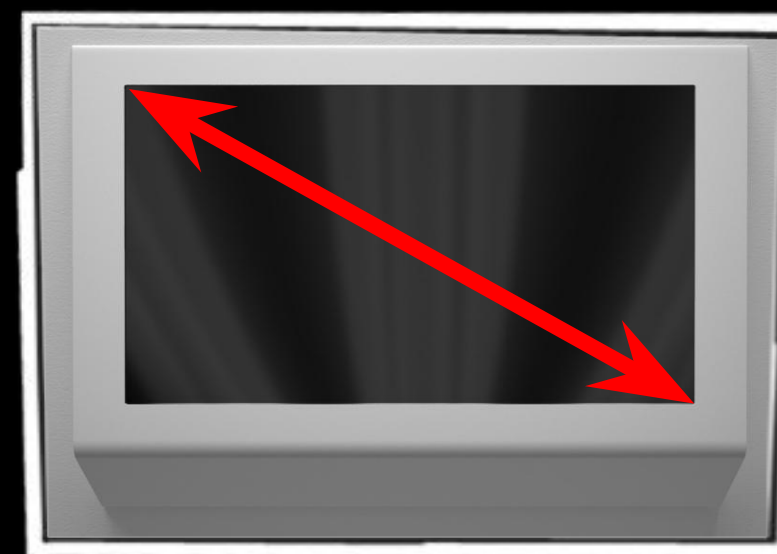
Секрет успеха



Дизайн терминалов



Дизайн, красота интерфейса



Размер экранов



Нужные сервисы



Увлеченность инновациями



Построение бренда

Наш маркетинг и продажи:

1. Продажи B2B - прямые продажи, холодные и теплые звонки

2. Бренд B2C - социальные сети, участие в мероприятиях, любые другие способы, в дальнейшем - платные и масштабные

3. Бренд B2B - будет обеспечен качеством наших терминалов с одной стороны, и признанием посетителей с другой стороны

Конкуренция

Directorix



Акция масс медиа

Alniko



Мы провели довольно подробный анализ рынка терминалов и пришли к следующим выводам:

- ▶ Отрасль находится в начальной стадии развития
- ▶ Нет определенного лидера среди информационных терминалов
- ▶ **(!!!)** Довольно часто встречается, что в торговом центре стоят терминалы и к ним никто вообще не подходит
Примеры: ТЦ “Европецкий”, ТЦ “Колизей” (метро Университет), ТЦ “Охотный ряд”, ТЦ “Ереван-Плаза” и так далее

Управленческая команда

Роман Горин
Генеральный директор

Окончил факультет менеджмента РЭУ в 2011

В компании отвечает за:

Продукт
Клиенты и продажи
Дизайн
Персонал
Интерфейс
Бухгалтерия и документы
И все остальное

Последнее место работы - холдинг "Акция масс-медиа"
позиция - new business manager

Заключил сделки с компаниями Intel, ВАТ, Трансаэро, РЖД и Panasonic на сумму
чуть более 4 000 000 рублей

Работал в "РОСНО" на позиции страховой агент, 1 год

Егор Прохоренко
IT-директор

Окончил Механико-Математический факультет МГУ в 2011 году

В компании отвечает за:

Разработка софта
Комплекующие
Интерфейс
И многое другое

С 2010 года работает в компании Yandex, на позиции программиста
Занимается разработкой серверной части Яндекс.Почты

С 2008 по 2010 работал программистом в АВВУУ,
Занимался разработкой библиотеки распознавания текста для мобильных
платформ

Начинал в 2008 году на позиции Java-программиста в компании G5 Entertainment.
Разработка Java-игр для ведущих мировых издательств, таких как EA Games.

Финансовые прогнозы и ключевые показатели

Средние затраты на изготовление 1 терминала - 200 000 руб

На рынке подобное решение может стоить от 400 000 без НДС

В один торговый центр нет смысла устанавливать менее 5 терминалов, в среднем число нужных терминалов для качественного покрытия аудитории - 5 на один этаж, то есть в среднем это 15 - 25

У торговых центров есть деньги на подобные решения и есть понимание, что на сегодняшний день отсутствие навигации в ТЦ это недостаток для имиджа компании

Мы хотим стать стандартом качества на этом рынке в России

Текущий статус

Уже готово:

- Есть понимание, как собрать терминал, “железо”
- Список комплектующих и основные их поставщики определены
- Найден консультант по юридическим и бухгалтерским вопросам
- Утвержден внешний вид терминалов, имеются визуалы и видео
- Утвержден и записан вид структуры (интерфейса) программы
- Разработана тестовая версия программы навигации

Следующие важные шаги

- Собрать и по возможности продать тестовую версию киоска
- Заказать инженерный чертеж
- Изготовить корпус
- Завершить дизайн и собрать первый терминал с окончательными комплектующими (на этом этапе открывается возможность продавать только “железо”)
- Финализировать версию программы 1.0 и приступить к продаже “готового решения для торговых центров”

Спасибо за внимание!



Interactivity

Дополнение

Наш рынок шире, чем торговые центры

Салоны связи	Спортивные учреждения
Клубы	Администрация
Кинотеатры	Полиция
Банки	Метро
Корпорации	Наземный транспорт
Цифровой ритейл	РЖД
Точки раздач интернет магазинов	Аптеки
Кафе	Аэропорты
Больницы	Авиакомпании
ВУЗы	Аренда терминала на мероприятия
Музеи	Выставки

Лично мы знаем реально существующие кейсы по 90% указанных выше сегментов. В России.