

Russian Startup Tour

Проекционные системы в наружной рекламе

Галлий Андрей Михайлович



Проблема

Перенасыщенность рынка

Рынок перенасыщен традиционными средствами наружной рекламы, в результате длительного периода экстенсивного развития.



Низкая эффективность представленных на рынке инструментов

Эксперты называют это эффектом информационного шума.



Стагнация рынка

Экстенсивный путь развития рынка изжил себя. Рынку некуда расти. На смену старой количественной модели развития рынка должна прийти новая качественная.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКЦИОННЫХ СИСТЕМ В НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЕ



Слайдовый широкоформатный проектор

Фасад здания

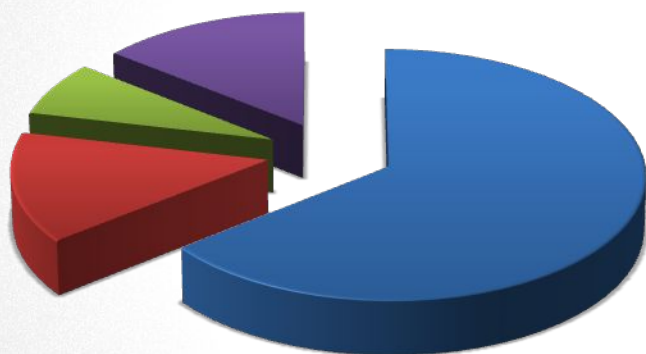
*Схематичное описание технологии проекционной

рекламы
#startuptour

www.startuptour.ru

Модель монетизации

Структура расходования средств



- Приобретение оборудования
- Опытно конструкторские исследования
- Оборотные средства
- Административно-управленческие расходы

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ
Чистый Денежный Поток от проекта, рублей	38 000 000
Чистая Приведенная Стоимость (NPV), рублей	26 000 000
Ставка дисконтирования, %	10
Внутренняя Норма Доходности (IRR), %	120
Полный срок окупаемости, месяц	7
Общая потребность в инвестициях, рублей	13 500 000

Методы продвижения

МЫ - канал распространения
рекламы



- 1 Медийные
- 2 агентства
- 3 Агентства наружной
рекламы
- Агентства полного цикла (TTL-
агентства)

Рынок и конкуренты

Конкурентные преимущества

Проекционная
я

- + Сегментация эфирного времени
- + Низкая стоимость производства
- + Отсутствие затрат на монтаж
- + Оперативность размещения
- + Возможность применения динамических эффектов

*краткосрочные РК составляют 30% рекламного рынка
#startuptour

Традиционная
я



Контакт с потребителем осуществляется 24 часа в

Позволяет увеличить охватить весь структурный спектр целевой аудитории

За счет отсутствия необходимости широкоформатной печати
Высокие коэффициенты CPP , IRR
Позволяет выйти на новый сегмент рынка НР – краткосрочные рекламные компании*
Высокая степень привлечения внимания потребителей

Команда

Опишите историю успеха членов Вашей команды, возможные примеры успешной организации бизнесов, или просто наличие богатого опыта в данной сфере.

Опишите, сформирована ли Ваша команда или нет. Если нет, какие позиции открыты.

Предложение аудитории

Предложение инвесторам, менторам

Предложение партнерам

В конце слайда еще раз укажите имя автора
и контакты



ПРИМЕР



LONDON
2012
CANDIDATE CITY

ПРИМЕР



ПРИМЕР



RENZO

ПРИМЕР