

# Технологии AR и ремонт частной собственности

КОМАНДА №1

# Описание

По статистике каждый 3-й человек в России в течение 5 лет делает ремонт, перепланировку комнаты или просто обновляет мебель. Около 70% человек сталкиваются с трудностями во время ремонта из-за нехватки времени, сложности выбора цвета или модели предмета.

Мы предлагаем облегчить жизнь этим людям. С помощью нашей разработки ремонт и покупка новой мебели могут быть осуществлены быстрее и удобнее.

# Целевая аудитория

- ❑ Мужчины и женщины
- ❑ 18-45 лет
- ❑ Активные пользователи смартфонов
- ❑ Люди, затеявшие ремонт
- ❑ Люди, которым не хватает времени ходить по магазинам

# Проблема

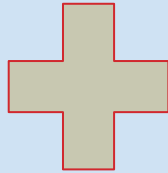
Ремонт отнимает у людей много времени, большая часть которого тратится на покупку мебели, обоев, материалов. Не всем людям хочется подолгу этим заниматься. Более того, не всех людей устраивает результат ремонта.

# Как люди решают эту проблему сейчас

В настоящее время люди не могут решить эту проблему полностью: для сокращения времени поиска элементов они используют интернет-магазины. Но это не гарантирует того, что новый элемент интерьера будет их полностью устраивать.

# Наше решение

Использование очков дополненной реальности AR и приложения для смартфона позволит увидеть необходимый предмет в той комнате, где проходит ремонт, подобрать и заказать его, не выходя из дома.



# Конкурентоспособность

Наше приложение позволит «подставлять» в собственную квартиру нужные предметы из базы данных различных магазинов мебели, материалов для ремонта.

Именно наше приложение позволит подобрать не только подходящую модель и цвет, но и понять какой нужен материал, если клиенту это нужно благодаря наличию каталога с образцами тканей, обоев, которые сможет привезти курьер.

Отличительной характеристикой технологии является возможность полностью воссоздать желаемый интерьер буквально из ничего: стоя в пустой комнате, человек видит, как она будет выглядеть после ремонта.





# Бизнес-модель

<b>Ключевые партнеры</b>  Риелторы, агентства недвижимости  Разработчики приложений	<b>Ключевые активности</b> Обеспечение удобства пользования	<b>Ценностные предложения</b> Сокращение времени пребывания в магазине,  Подбор предметов к интерьеру  Большая база из различных специализированных магазинов	<b>Отношения с заказчиком</b> Заказчик не будет взаимодействовать с нами лично	<b>Потребительские сегменты</b>  Люди, делающие ремонт  Люди, желающие приобрести предмет, который подошел бы к их интерьеру
	<b>Ключевые ресурсы</b>  Базы данных предметов мебели магазинов, Удобное приложение		<b>Каналы поставки</b>  Интернет  Агентства недвижимости	
<b>Структура затрат</b> Разработка приложения Приобретение баз данных магазинов Реклама через агентства/интернет/СМИ			<b>Источники доходов</b> Использование приложения (200р с клиента – на неделю пользования) Приобретение дополнений к смартфону, таких как AR очки, или же их аренда	

# Бизнес-модель

При использовании приложения клиент вносит ежемесячную плату (если он планирует дальше продолжать использовать технологию), то есть реализуется бизнес-модель «Подписка».

Если клиент не имеет очков и не хочет их приобретать, то он может взять их в аренду и платить за них только за то время, пока очки находятся в эксплуатации, то есть подразумевается реализация бизнес-модели «Оплата по факту использования».

# Финансовая модель проекта:

## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

### Затраты:

- 1) Разработка приложения = 1 000 000 рублей
- 2) AR-очки - 100 штук (8000 рублей каждые) = 800 000 рублей

### Расходы:

- 1) Зарплата персонала (программисты, курьеры) = 3 500 000 рублей в год
- 1) Ремонт очков = 30 000 рублей в год
- 2) Реклама = 500 000 рублей в год
- 3) Налоги(схема доход минус расходы)=130 000 Р/год

# Финансовая модель проекта:

## основные показатели

**Оптимистичный сценарий:**

**Прибыль за год = 4 900 000 рублей**

**Срок окупаемости проекта = 2,4 года**

**Пессимистичный сценарий:**

**Прибыль за год = 2 000 000 рублей**

**Срок окупаемости проекта = 9,6 лет**

# Защита интеллектуальной собственности

- Подача заявки на защиту нашей технологии (патентование способа использования технического устройства)
- Регистрация логотипа
- Защита приложения

# Источники финансирования проекта

- 1) Краудфандинг. Реализация будет на базе платформы “Planeta.ru”. Пользователям, профинансировавшим проект, будет предоставлена 10% годовая скидка на наши услуги. В случае финансирования 10% от суммы проекта лицу предоставляется пожизненное бесплатное пользование услугами нашей компании.
- 2) Венчурные инвестиции. В случае финансирования проекта инвесторами им предоставляется 40% компании.

# Планы и текущий прогресс

В ходе опроса респондентов выяснилось, что помимо цвета и модели важен также материал, поэтому был поставлен следующий вопрос: а как можно передать клиенту предметы на ощупь? Также выяснилось, что проблемы выбора мебели, подходящей к интерьеру, волнуют людей еще в школе, поэтому возраст целевой аудитории был понижен от предполагаемого (20 лет) до 18 лет.

# Планы и текущий прогресс

- Планируется провести еще несколько опросов, для того, чтобы понять какой из способов пользования приложением окажется наиболее удобным, что будет неудобным

- Провести анализ самых популярных магазинов для ремонта/мебели и получить их базы данных

- Найти разработчиков и оценить время и деньги, необходимые для создания приложения

- Запустить рекламу



# Состав команды

1. Королева Анастасия – целевая аудитория, бизнес-модель, дизайн презентации
2. Михайлов Павел – опрос целевой аудитории, проблемы, дизайн презентации, описание типа бизнес-модели, ЗИС
3. Поварнин Максим – гипотезы, проблемы, финансовая модель, источники финансирования
4. Спицин Кирилл – предложение, источники финансирования
5. Клемешов Евгений – опрос целевой аудитории, проблемы