

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

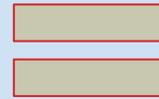
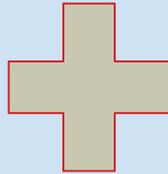
Ремонт отнимает у людей много времени, большая часть которого тратится на покупку мебели, обоев, материалов. Не всем людям хочется подолгу этим заниматься. Более того, не всех людей устраивает результат ремонта.

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

Ключевые партнеры Риелторы, агентства недвижимости Разработчики приложений	Ключевые активности Обеспечение удобства пользования	Ценностные предложения Сокращение времени пребывания в магазине,	Отношения с заказчиком Заказчик не будет взаимодействовать с нами лично	Потребительские сегменты Люди, делающие ремонт Люди, желающие приобрести предмет, который подошел бы к их интерьеру
	Ключевые ресурсы Базы данных предметов мебели магазинов, Удобное приложение	Подбор предметов к интерьеру Большая база из различных специализированных магазинов	Каналы поставки Интернет Агентства недвижимости	
Структура затрат Разработка приложения Приобретение баз данных магазинов Реклама через агентства/интернет/СМИ			Источники доходов 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