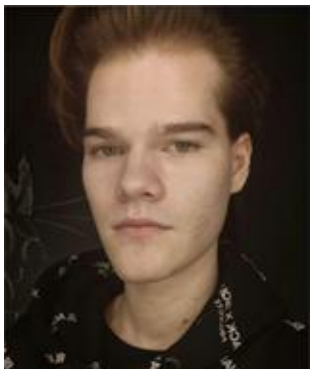


CarRestyleAI - ИИ-платформа для визуализации работ в сфере автодетейлинга и автотюнинга

Управление цифровым продуктом
Наука о Данных

Илюшин А. Н., Серийный предприниматель

Команда проекта



Логинов Л.К.
СТО, CV-разработчик
Fullstack-разработчик
Наука о Данных



Копейка Д.А.
СТО, Fullstack-
разработчик
Программная инженерия



Васянин Н.Н.
СЕО, РО
Управление цифровым
продуктом



Епишкин А.В.
СРО, Бизнес аналитик
Управление цифровым
продуктом

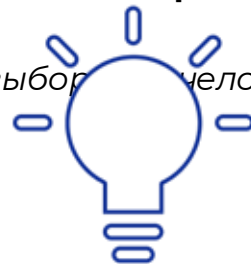
Анализ проблемы целевой аудитории

Контекст проблемы

Проблема:

В процессе согласования услуг по стайлингу автомобиля (тюнинг, оклейка плёнкой, детейлинг) между клиентом и менеджером студии возникает критический разрыв: клиент не может сформировать реалистичное визуальное представление о будущем результате до начала работ. Это происходит на конкретном этапе воронки - в момент первичной консультации и согласования проекта, - когда решение о покупке ещё не принято. **ключевая проблема уходят думать и не приходят обратно, возникает потенциал для роста**

Для подтверждения проблемы ЦА был проведен CustDev(размер выборки 10 человек, состав выборки: владельцы детейлингов и тюнинг-ателье)



Главные инсайты полученные из интервью:

- Потеря лидов и низкая конверсия
- Риск переделок
- Длинный цикл сделки(до 7 дней)

Решение

CarRestyleAI - ИИ-платформа, обеспечивающая визуализацию стайлинга автомобиля на этапе согласования перечня оказываемых услуг.

Базовый Use Case продукта: менеджер детейлинга загружает фото клиентского автомобиля на платформу, система автоматически размечает зоны кузова, менеджер выбирает зону применения стайлинга, затем выбирает тип и параметры стайлинга, система генерирует финальную визуализацию авто, менеджер скачивает/копирует фото.



Целевая аудитория

Владельцы и управляющие студий автодетейлинга, тюнинг-ателье и дилерских центров, предоставляющих услуги визуальной кастомизации автомобиля: оклейка виниловой плёнкой, покраска, установка обвесов, дисков, антихром и смежные работы.

Потребность: Не терять потенциальных клиентов и выручку из-за невозможности наглядно продемонстрировать результат услуги на этапе пресейла: нужен инструмент, который генерирует фотореалистичную визуализацию стайлинга конкретного автомобиля клиента, позволяет согласовать дизайн прямо во время консультации и фиксирует одобренный результат.

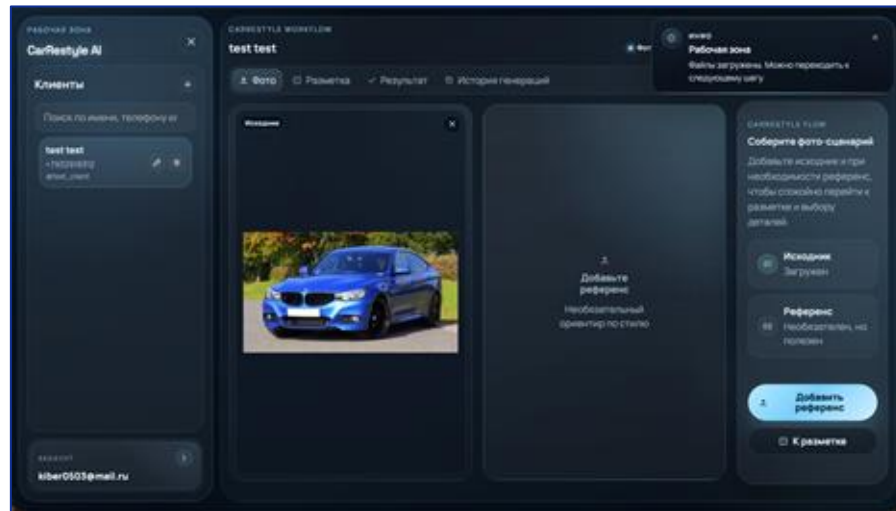
ЦП: SaaS-платформа, которая устраняет информационную асимметрию на этапе пресейла в студиях автомобильного детейлинга и тюнинга посредством генерации персонализированных ИИ-визуализаций результата услуги на фотографии конкретного автомобиля клиента, тем самым снижая воспринимаемый риск покупки, сокращая цикл сделки и повышая конверсию и средний чек.

Конкурентный анализ

Основные конкуренты	wrapMyRide.ai	AutoStyle.AI	Менеджер компании	CarRestyleAI
Региональный фокус	Англоговорящие страны	Англоговорящие страны	РФ	РФ
Стоимость решения	18 000 - 27 000 руб	индивидуальное обсуждение	1200 руб/час	12 000 - 40 000 руб
Точность решения	~90%	~91%	-	~92%
Простота в использовании / локализации решения	Низкая	Низкая	Высокая	Высокая

Уникальное ценностное предложение

B2B SaaS-платформа, обеспечивающая автоматическую генерацию фотореалистичных визуализаций **любого стайлинга** (оклейка виниловой плёнкой, тюнинг-элементы, диски, антихром) на фотографии конкретного автомобиля клиента посредством трёхкомпонентного ИИ-стека (YOLO11n-seg для сегментации кузова, SAM2 для уточнения масок, FLUX.1 для генерации), что позволяет студиям устранить информационную асимметрию на этапе пресейла, сократить цикл согласования дизайна, снизить долю отказов и стандартизировать качество консультаций без привлечения дизайнеров.



Инновационность

Инновационность заключается в создании универсального ИИ-стека для автоматизации визуального согласования любого типа стайлинга автомобиля:

- YOLO11n-seg + SAM2 обеспечивают автоматическую сегментацию кузова (кузов, диски, стёкла, хром) на произвольном фото с точностью 90% (результаты экспериментов).
- FLUX.1 генерирует фотореалистичный результат любого стайлинга, включая сложные случаи (обвесы, изменение геометрии).



Рабочая гипотеза проекта

Если предоставить менеджерам студий автомобильного детейлинга и тюнинга инструмент автоматической ИИ-генерации фотореалистичной визуализации любого стайлинга автомобиля клиента, то студии **достигнут**

- роста конверсии пресейла не менее чем на 30%
- точности генерации фотореалистичных визуализаций **не менее 80%** по критериям
- сокращения цикла согласования дизайна **не менее чем на 40%**
- роста среднего чека **не менее чем на 10%**
- удовлетворенность клиента **не менее 75% по CSI**
- **SAC(коммерческая метрика)**

относительно базового состояния, что подтвердит релевантность УЦП.



Бизнес-модель (по Остервальдеру)

Ключевые партнеры Клиенты-партнёры: студии автодетейлинга, тюнинг-ателье, автосалоны/дилеры. Поставщики ресурсов: аренда GPU и хранилища → обеспечивают работу платформы	Ключевые действия Разработка и поддержка платформы Обработка и обучение модели для точной работы Привлечение и поддержка клиентов	Ценностное предложение SaaS-платформа, которая устраняет информационную асимметрию на этапе пресейла в студиях автомобильного детейлинга и тюнинга посредством генерации персонализированных ИИ-визуализаций результата услуги на фотографии конкретного автомобиля клиента, тем самым снижая воспринимаемый риск покупки, сокращая цикл сделки и повышая конверсию и средний чек	Взаимоотношения с клиентами Self-service: клиент сам регистрируется, тестирует сервис, выбирает тариф. Персональное сопровождение для сетей и крупных студий Техподдержка: чат/телеграм-поддержка для владельцев, мастеров и менеджеров	Потребительские сегменты Студии автодетейлинга: малые(1 бокс), средние(2-3 бокса), большие(4+ бокса). Тюнинг-ателье и установочные центры. Автосалоны/дилеры, продающие стайлинг-пакеты и допы. Сети детейлинг-центров.
	Ключевые ресурсы CV-модели: инстанс сегментация yolo11n-seg, sam2 DIT: FLUX.1 Kontext [dev] от Black Forest Labs. Инфраструктура: GPU-сервер/облако для инференса, продакшен-бэкенд и веб-фронтенд. Команда: PO, DL/CV, backend/frontend, PA			

[Ссылка на полную модель](#)

Бизнес-модель (по Lean Canvas)

<p>Проблема Клиенты детейлинг-студий не могут визуализировать итоговый результат оклейки или тюнинга до начала работ и уходят на "подумать", не делая заказ.</p> <p>Менеджеры тратят до 7 дней на объяснение «на пальцах» - с каталогами, поиском фото в интернете и приблизительными описаниями.</p> <p>Переделки и конфликты после выполненных работ из-за расхождения ожиданий клиента и реального результата.</p>	<p>Решение ИИ-генерация в реальном времени: Загрузка фото → автоматическая сегментация кузова → наложение выбранного дизайна</p> <p>Универсальность: Поддержка всех видов кастомизации (оклейка, обвесы, диски, антихром) в едином интерфейсе.</p>	<p>Ценностное предложение SaaS-платформа, которая устраняет информационную асимметрию на этапе пресейла в студиях автомобильного детейлинга и тюнинга посредством генерации персонализированных ИИ-визуализаций результата услуги на фотографии конкретного автомобиля клиента, тем самым снижая воспринимаемый риск покупки, сокращая цикл сделки и повышая конверсию и средний чек.</p>	<p>Нечестное преимущество Использование модуля сегментации авто в связке с генеративной моделью</p>	<p>Потребительские сегменты Студии автодетейлинга: малые(1 бокс), средние(2-3 бокса), большие(4+ бокса).</p> <p>Тюнинг-ателье и установочные центры.</p> <p>Автосалоны/дилеры, продающие стайлинг-пакеты и допы.</p> <p>Сети детейлинг-центров.</p>
	<p>Ключевые метрики Активация: % новых пользователей, сделавших хотя бы 1 генерацию в первые 3 дня.</p> <p>Retention/Churn: доля студий, продлевших подписку</p> <p>Конверсия триал → платный: % студий, перешедших на платный тариф</p>		<p>Каналы Прямые продажи в студии автодетейлинга и тюнинг-ателье (личные визиты, выставки, профильные чаты)</p> <p>Онлайн-каналы: лендинг, демо-доступ, потенциальным клиентам, таргет/контекст</p>	

[Ссылка на полную модель](#)

Бизнес-модель (доходы/расходы)

Структура затрат

Ежемесячные расходы:

- Сервер для размещения платформы - 2000Р
- Налоги

Непостоянные расходы(зависят от количества генераций):

- Стоимость 1 генерации разметки транспортного средства и генерации конечно результата (Flux.1) - 2.5 Р

Потоки доходов

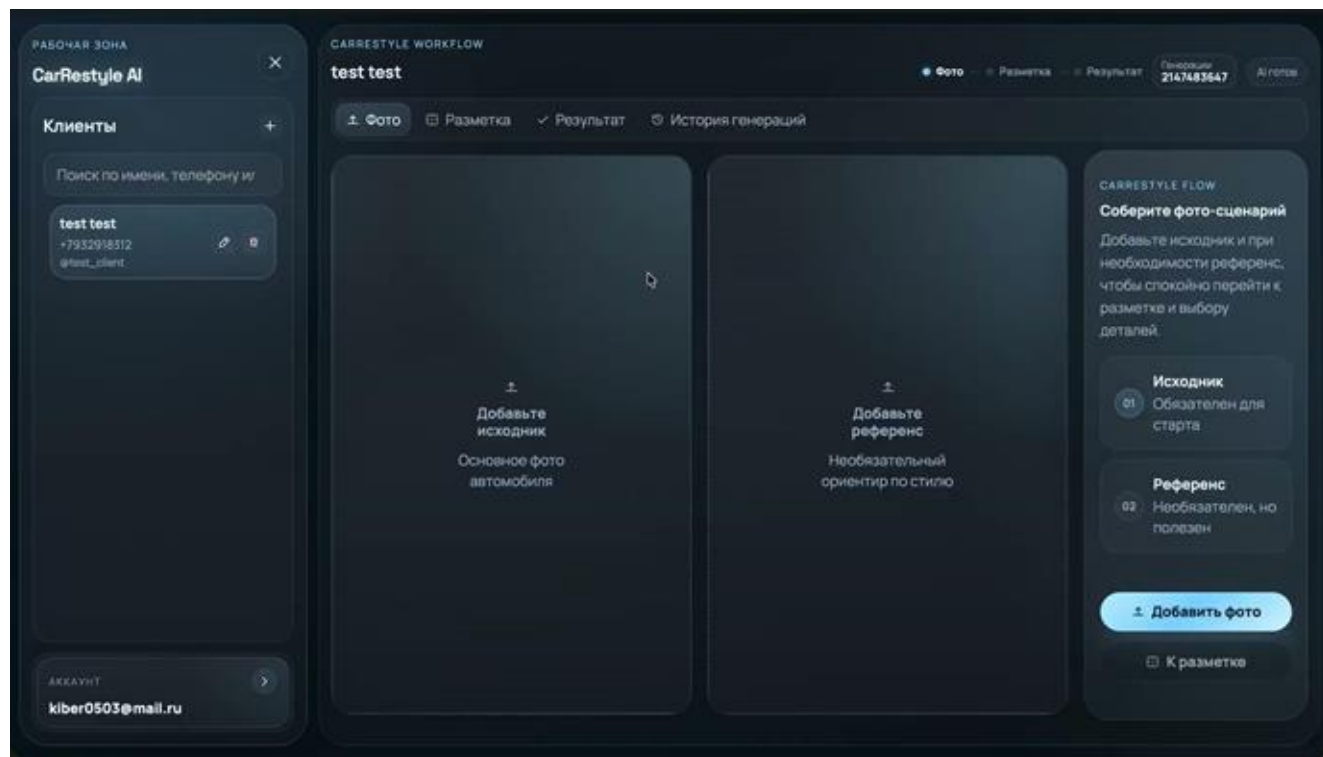
Ежемесячная подписка, SaaS(100% поступлений):

- Base: 12 000 Р/мес (200 генераций + 60Р).
- Medium: 20 000 Р/мес (400 генераций + 50Р).
- Pro: 40 000 Р/мес (1000 генераций + 40Р).

Планируемый объем продаж/месяц после проведения пилотов: 100 000Р

Объем продаж для прохождения точки безубыточности: 1 продажа тарифа Base

Готовность MVP



ML-решение: кратко

Задача	Сегментация деталей кузова + фотореалистичная визуализация рестайлинга (цвет/стиль) по произвольному фото клиента
Датасет	CarParts-Seg (7k) + DrBimmer (5k) = 12 000 фото, 22 класса · Синт. датасет LoRA: 16 цветов
Вход (X)	RGB-фото автомобиля + текстовый промт (цвет/стиль)
Выход (y)	Маски 22 классов деталей кузова · Перекрашенное фото с изменённым кузовом
Модель	YOLO11n-seg (сегм.) + FLUX.1 Kontext Dev GGUF Q4_K_S (генерация) + LoRA
Метрика	mAP50 / mAP50-95 · ΔE CIE2000 · Доля кадров с мутациями фона
Оценка	mAP50: 58% → 90% · ΔE : ~28 → ~8.4 · Мутации: 73% → 18% (-76%)

Объем рынка: TAM, SAM, SOM

TAM	SAM	SOM
V2B Премиум Детейлинг 2,4 млрд./год в рублях 12 644 студий в единицах V2C Автолюбители 51,5 млн. легковых авто 15,4 млрд./год в рублях	V2B Премиум Детейлинг 1,16 млрд./год в рублях 6099 студий в единицах V2C Автолюбители 41,2 млн. легковых авто 12,3 млрд./год в рублях	V2B Премиум Детейлинг 56,8 млн./год в рублях 300 студий в единицах V2C Автолюбители 11,8 млн. легковых авто 3,5 млрд./год в рублях

Устаревание автопарка

Проникновение цифровизации в рынок автосервиса

Подтверждение расчетов [ссылками на источники.](#)

Юнит-экономика и финмодель

Студий к концу
2026

36

Конверсия
в покупателя

3%

Стоимость
привлечения
покупателя
(CAC)

30 000 рублей

Средний чек

15 800 рублей

Пожизненная
ценность
покупателя
(LTV)

153,600 рублей

[Ссылка на полный расчет юнит-экономики и финмодели](#)

Go-to-market стратегия

Каналы продвижения:

1. Холодные звонки и персональный подход
2. Конференции и выставки
3. Публикация статей в соцсетях
4. Партнёрства с производителями и дистрибьюторами плёнок

1 Год - выход на 25-35 платящих студий

Основной прирост - малые студии через звонки и контент, первые средние через мероприятия, первое мероприятие - рыночная конференция 20-22 мая 2026 года.

2 Год - выход на 80 - 90 студий

Второе посещение мероприятия по рынку детейлинга, накопление рыночной насмотренности, поиск выходов на производителей пленки

3 Год - выход на 140 студий (SOM)

Партнерский канал становится основным источником новых подключений, коллаборации с Крупными детейлинг студиями.

[Ссылка на описанную go-to-market стратегию](#)

Результаты тестирования гипотезы

Если предоставить менеджерам студий автомобильного детейлинга и тюнинга инструмент автоматической ИИ-генерации фотореалистичной визуализации любого стайлинга на фотографии конкретного автомобиля клиента, то студии **достигнута**: роста конверсии пресейла не менее чем на 5%, точности генерации фотореалистичных визуализаций не менее 80%, сокращения цикла согласования дизайна не менее чем на 40%, роста среднего чека не менее чем на 10%, удовлетворенность клиента не менее 75% по CSI, **относительно базового состояния, что подтвердит релевантность УЦП.**

Предполагаемые метрики	Фактические результаты
конверсия пресейла не менее 3 %	средняя конверсия пресейла 5 %
время согласования дизайна сократится не менее чем на 40%	время согласования дизайна сократится в среднем на 60%
точности генерации не менее 80%	точность генераций не менее 85%
роста среднего чека не менее чем на 10%	средний чек вырос на 10%-15%
удовлетворенность клиента не менее 75% по CSI	средняя удовлетворенность клиента 80% по CSI

Roadmap

CarRestyleAI (MVP к концу 2026 года)

Рынок: B2B SaaS для визуализации автомобильного стайлинга в РФ

ЦА: B2B, СМБ, независимые студии автодетейлинга и тюнинг-ателье (1–3 бокса)

Продукт: Платформа для ИИ-генерация стайлинга кузова (пленка, диски, обвесы) по фото авто клиента. Базовый функционал «до/после» для работы в боксе.

Модель монетизации: Подписочная (SaaS), тирование по количеству генераций (Base/Medium).

Показатели на конец года (Run Rate):

- Число платящих пользователей: 25-35 студий
- Годовой средний чек (ARPU): 186 000 рублей
- Выручка в год (Run Rate): ~8 млн рублей

CarRestyleAI (К концу 2028 года)

Рынок: B2B SaaS для визуализации авто-услуг РФ и СНГ

ЦА: B2B, Enterprise, дилерские центры, крупные сетевые автосалоны, рынки СНГ (Казахстан, Беларусь, Узбекистан)

Продукт: Комплексная ИИ-платформа с 3D-визуализацией салона, API-интеграцией в CRM дилеров и White Label решениями. Пивот AI-ядра в оценку ущерба (DCD).

Модель монетизации: Подписочная (SaaS), транзакционная (Pay-as-you-go по API для крупных сетей).

Показатели на конец года (Run Rate):

- Число платящих пользователей: 140 клиентов
- Годовой средний чек (ARPU): 300 000 рублей (*рост за счет Enterprise*)
- Выручка в год (Run Rate): ~90 млн рублей

Ссылки на артефакты проекта

- [Ссылка теор анализ проблемы](#)
- [Ссылка на анализ целевой аудитории](#)
- [Ссылка на конкурентный анализ](#)
- [Ссылка на расчеты финансовых моделей](#)
- [Ссылка на бизнес-модели](#)
- [Ссылка на Roadmap](#)
- [Ссылка на описание MVP и/или документацию](#)
- [Ссылка на результаты пилотирования](#)

Список источников

1. [Отчет 2 ГИС](#)
2. [Маркетинговое исследование рынка пленок](#)
3. [Метод оценки рынка](#)
4. [AutoConversion.ru](#)



**Спасибо
за внимание!**

