

# Система автоматизации продажи цифровых аудиогидов для музеев и туристических пространств

Контактные данные:

Основатель Easy-Guide  
Малинин Александр  
[easy-guide.ru](http://easy-guide.ru)

Поддержано грантом ФСИ:



Easy Guide



# Проблемы музеев

1. От музеев требуют зарабатывать, выполняя KPI и «гос. задания» по посещаемости и выручке
2. Есть задача привлекать индивидуальных посетителей, но нет средств и персонала на закупку, сдачу в аренду и обслуживание аудиогидов
3. Сотрудники на кассе и работники залов не мотивированы к продаже индивидуальных экскурсий

# Решение

Внедрение автоматической системы продажи цифровых аудиогидов позволяет:

1. Получать дополнительный доход на продаже цифровых аудиогидов
2. Снижать затраты за счёт отказа от закупки и обслуживания носимых аудиогидов
3. Исключить персонал из процессов продажи и сдачи аудиогидов в аренду

# Тенденции отрасли

- Ещё в 2008 году [исследование Музея американского искусства Уитни](#) показало, что 50% его посетителей предпочитают использовать свои собственные устройства для получения информации о музее и его экспозиции
- Согласно [исследованию Market Research Future](#) от 2022 года рынок BYOD\* (Bring Your Own Device) ежегодно растёт на 16,2%, что говорит о том, что использование посетителями своих смартфонов для прослушивания экскурсионного контента будет только нарастать

\* BYOD - это IT-политика, которая поощряет использование собственных устройств для выполнения задач

Продукт:

# Система автоматизации продажи цифровых аудиогидов



1

Посетитель покупает карту в вендинговом аппарате



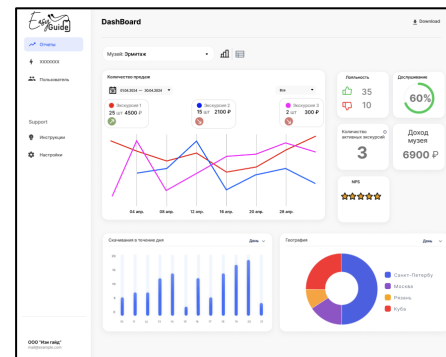
2

Сканирует QR-код своим смартфоном



3

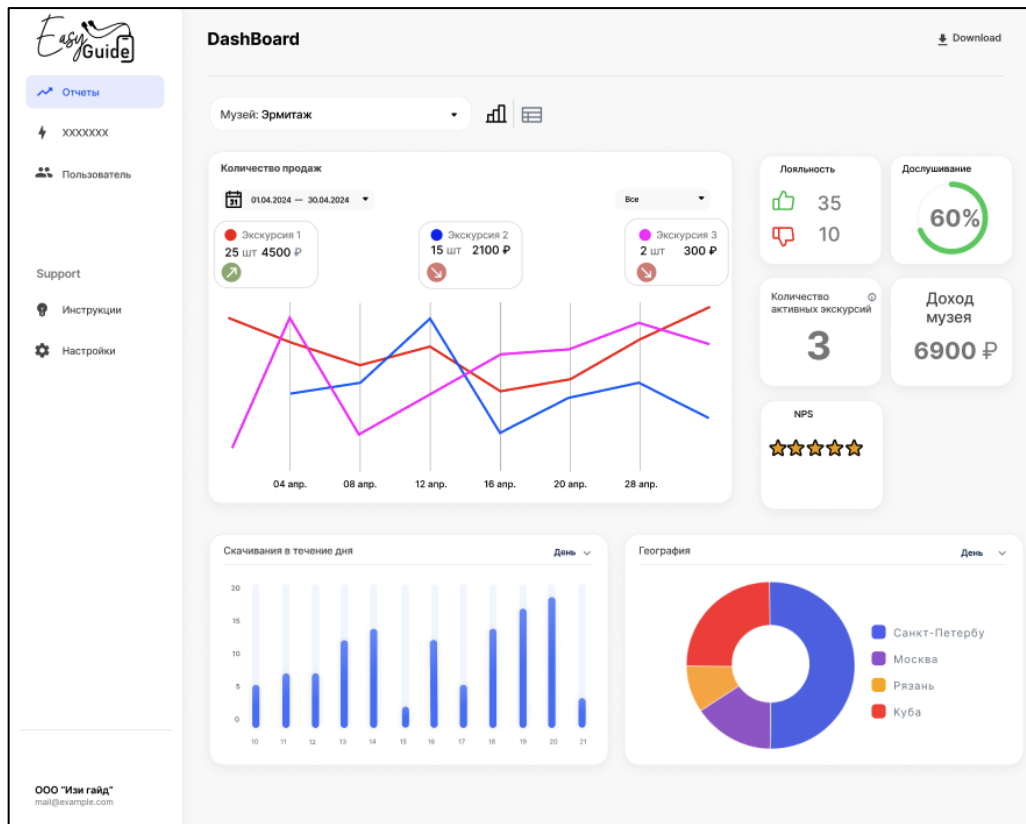
Переходит в веб-платформу и слушает там аудиогид



4

Музей мониторит продажи и аналитику по пользователям

# Аналитика по пользователям



- Статистика пользования по дням и часам
- Выбор языка и мониторинг страны
- Выбор периода аналитики
- Оценка процента дослушиваний
- Встроенные кросс-продажи клиентам
- Обратная связь и оценка индекса NPS

# Преимущества продукта

- Полная автоматизация продажи аудиогидов. Персонал не отвлекается от основной деятельности
- Снижение издержек за счёт исключения (снижения количества) носимых аудиогидов
- Повышение дохода музея. Себестоимость ниже, чем у носимого аудиогuida
- Прозрачный мониторинг продаж через личный кабинет клиента. Оплата только по безналичному расчёту
- Мониторинг пользовательского опыта через платформу для прослушивания контента
- Кросс-продажи через акции и скидочные купоны. Печать на картах или в веб-приложении

# Целевая аудитория продукта

## 1. Директора и управляющие музеев и пространств (B2G / B2B)

1. Контекст: стоит задача выхода на самообеспечение или KPI по выручке и посещаемости. Необходимо больше зарабатывать, привлекать новых посетителей и урезать издержки
2. Ценность: исключение издержек по сдаче в аренду носимых аудиогидов и, как следствие, повышение выручки. Полная прозрачность процесса и мониторинг доходности

## 2. Директор экскурсионного отдела (B2G / B2B)

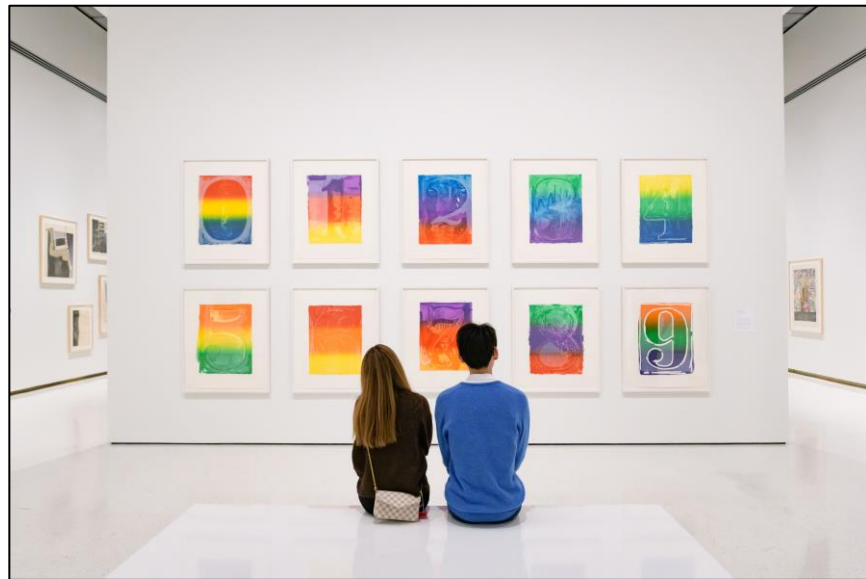
1. Контекст: нет персонала, который бы занимался сдачей в аренду аудиогидов и получением залогов от посетителей. Сотрудники на кассе перегружены и не мотивированы
2. Ценность: автоматизация процесса, исключение из него носимой гарнитуры и персонала

## 3. Посетитель музея или пространства (B2C)

1. Контекст: посетитель хочет экскурсию, при этом не привязываясь к гиду и чтобы было удобно и безопасно
2. Ценность: свободное перемещение со своей удобной гарнитурой, не связываться с предметами общего пользования и не оставлять залогов




# Портрет посетителя

- Индивидуальные посетители, малые группы (2-3 человека) и семьи, которые хотят свободно перемещаться по музею
- Они приехали как туристы и хотят интересно провести время. Они не готовились к посещению музея, не искали экскурсию на сторонних платформах
- Они молоды, до 40 лет. Это люди подключенные к интернету и постоянно использующие смартфон
- Они сознательны. Для них пользоваться своим смартфоном проще и удобнее, чем арендованным аудиогидом

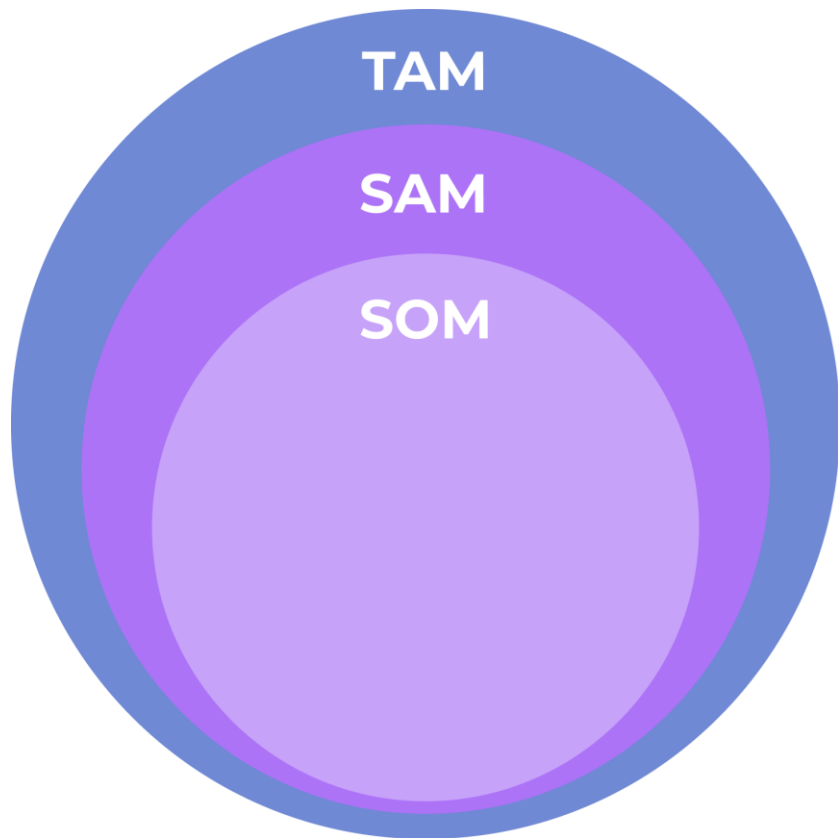




# Преимущества над конкурентами

Конкуренты	Для посетителей музея			Для музея		
	Удобство использования	Свобода перемещения	Гигиена и утилизация	Музей зарабатывает	Нет издержек на обслуживание	Мониторинг клиентского опыта
Носимый аудиогид						
Мобильное App / QR-код на стене музея с экскурсией						
Экскурсия с гидом						
Система Easy Guide						

# РЫНОК



TAM: 3000 - количество музеев в РФ\*

SAM: 700 - доступный рынок  
(крупные и средние музеи, прочие пространства)

SOM: 150 - целевой рынок

# Модели сотрудничества

## Revenue-share модель

Бесплатная установка системы клиенту.  
Прибыль делится между участниками на ежемесячной основе

\* Первые 1-3 месяца получаем 100% выручки, чтобы отбить стоимость изготовления аппарата

## Модель продажи и обслуживания системы

Продажа и внедрение системы клиенту, в том числе по тендерной процедуре. Заключение договора на обслуживание

- Стилизуем аппарат и карты с QR-кодом под дизайн локации
- Поможем с разработкой контента (в случае необходимости)
- Подключим к платформе и научим пользоваться

# Экономика

## Предположения:

- Стоимость карты - 500 руб.
- Кол-во продаж в день - 7
- Число своих клиентов - 100 шт.
- Ставка дисконтирования - 30%
- Инвестиции - 5.5 млн. руб.

## Результаты:

- IRR - 457%
- PI - 14.2
- Период окупаемости - 2.5 года
- NPV - 55 млн. руб. (4 года)



# Основатели проекта



**Александр Малинин**

- 10 лет в управлении сложными технологическими проектами
- Организация производства
- Предпринимательский опыт
- Магистратура МФТИ “ТехПред”

## Техническая команда:

- Инженер-конструктор
- Системный инженер
- Инженер-электронщик
- Промышленный дизайнер



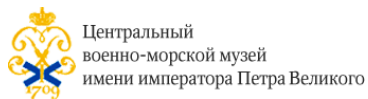
**Антон Меденников**

- Владелец сети вендинговых биноклей и прочих автоматов
- Широкая сеть контактов с музеями и культурными площадками
- Опыт масштабирования бизнеса
- Магистратура МФТИ “ТехПред”

# Наш опыт

Мы более **10** лет работаем с музеями и общественными пространствами в части разработки, поставки и обслуживания собственного вендингового оборудования и аудиогидов!

Нашими клиентами, среди прочих, были или являются:



# Статус разработки системы

Номер	Название этапа	Срок исполнения
1	Подтверждена гипотеза наличия спроса на систему	Март 2023 (завершён)
2	Получен грант Фонда содействия инновациям на разработку прототипа системы	Сентябрь 2023 (завершён)
3	Разработка первых 2 прототипов и их пилотное внедрение в партнёрских музеях	Май 2024
4	Доработка изделий по результатам пилотных внедрений и выход на малую серию	Июль 2024
5	Масштабирование	Сентябрь 2024

# Контакты



**Александр Малинин**

+7 926 583 05 06

[info@easy-guide.ru](mailto:info@easy-guide.ru)

Tg: [fRo5inho](https://t.me/fRo5inho)

ООО «ИЗИ ГАЙД», Москва

[easy-guide.ru](http://easy-guide.ru)

