

GraphiX

современные графические планшеты с
использованием новейших технологий и
материалов



АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ

Квар-тал	Производство (млн. единиц)	Изменение по сравнению с прошлым годом (%)
Q1	2.5	+5%
Q2	2.7	+10%
Q3	3.0	+15%
Q4	3.5	+20%

ДИНАМИКА ЧИСЛЕННОСТИ КРЕАТИВНОГО КЛАССА В РОССИИ, миллионы человек, проценты

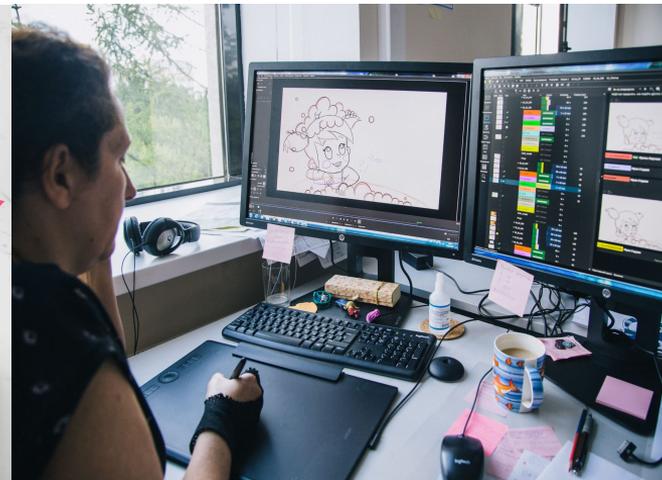
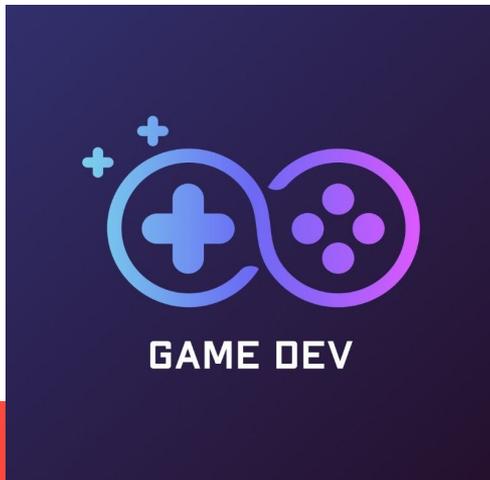
Источник: по данным Росстата





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

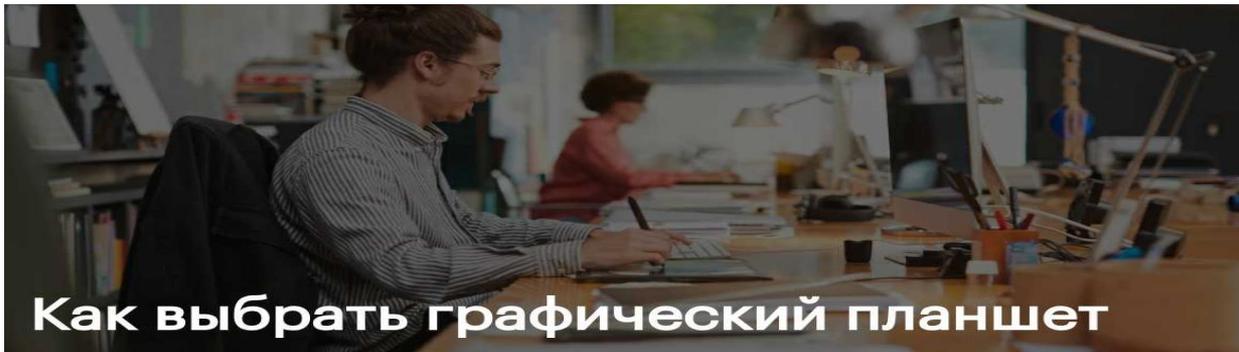
Держателями проблемы являются художники, аниматоры, разработчики видеоигр, дизайнеры.





ПРОБЛЕМА

- *Проблема: невозможность найти качественный графический планшет, способный полностью реализовать потребности и требования клиента в условиях изобилия графических планшетов, среди которых тяжело найти качественный планшет за адекватную цену.*



Как выбрать графический планшет

ЦЕННОСТЬ, ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы, компания GraphiX,

помогаем художникам/дизайнерам

в ситуации, когда творческим людям необходимо найти хороший качественный удобный ГП, удовлетворяющий их потребности,

решая проблему отсутствия на рынке выбора хорошего ГП,

с помощью разработки и создания качественного ГП,

и получаем продукт, который помогает им осуществлять творческую деятельность.





РЕШЕНИЕ

- *Производим графический планшет*
- *Производство будет осуществляться на заводе*
- *Планшет будет работать на основе электромагнитных дигитайзеров, обладающих сеткой, которая принимает электромагнитные волны, поданные каким-либо источником этих волн, например специальным электронным пером.*
- *Применяем высокоточные станки и квалифицированных рабочих для обеспечения наилучшего качества продукции*



РЫНОК

Price



Наше решение будет стоить 30000 рублей (цена для клиента)



В первый год мы планируем заработать 450 000 000 рублей



Наша целевая аудитория - 15000 человек



В первый год наш продукт купят 10% человек/компаний

КОНКУРЕНТЫ



Pen Holder



8 x Pen Nibs



- Мы выгодно выделяемся на фоне конкурентов, потому что у нас более качественные материалы, более широкий и удобный функционал, а также привлекательный дизайн.



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Прямые продажи - продажа потребительских продуктов или услуг, осуществляемая вне стационарных точек розничной торговли.



ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

На данный момент:

Создана и проверена путем исследований гипотеза

Определена ЦА и ее проблема

Создана первоначальная бизнес-модель

КОМАНДА СТАРТАПА

ФАМИЛИЯ ИМЯ	РОЛЬ	ОБЯЗАННОСТИ	ОПЫТ и КОМПЕТЕНЦИИ
Берсенёв Денис Александрович	Лидер/Тимлид	Организация и администрирование работы команды	Студент 2 курса, ИИТ
Колесников Кирилл	Аналитик/ Тестировщик	Сбор, анализ и фиксация информации, Тестирование прототипов, минимально жизнеспособного продукта, разработка и проверка фич	Студент 2 курса, ИИТ
Усманов Сухроб Саъидиджонович	Предприниматель/ Менеджер	Взаимодействие с клиентами, создание и регулярная работа с базой данных, продвижение бренда на конференциях	Студент 2 курса, ИИТ
Агеев Владимир Иванович	Интегратор/ Тестировщик	Тестирование прототипов, минимально жизнеспособного продукта, разработка и проверка фич	Студент 2 курса, ИИТ
Ермаков Сергей Дмитриевич	Предприниматель/ Аналитик	Сбор, анализ и фиксация информации	Студент 2 курса, ИИТ





ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ

план:

Май 2024 - презентация проекта на экваторе

Июнь 2024 года - доработка продукта в акселераторе

Июль 2024 года - исследование конкурентов

Август 2024 года - искать деньги на реализацию проекта

Сентябрь 2024 года - поиск сырья для производства нашего продукта

Октябрь 2024 года - искать потенциальных поставщиков и проводить с ними переговоры

Ноябрь 2024 года - начать производство нашего продукта

Декабрь 2024 года - реализация нашего продукта

Запрос

Запрос будет сформулирован перед демо-днем и доработки продукта



КОНТАКТЫ ЛИДЕРА

