

IoT

система полива

контролирует уровень влажности почвы и автоматически поливает растение при необходимости

*Инициативная
разработка*



О Проекте

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

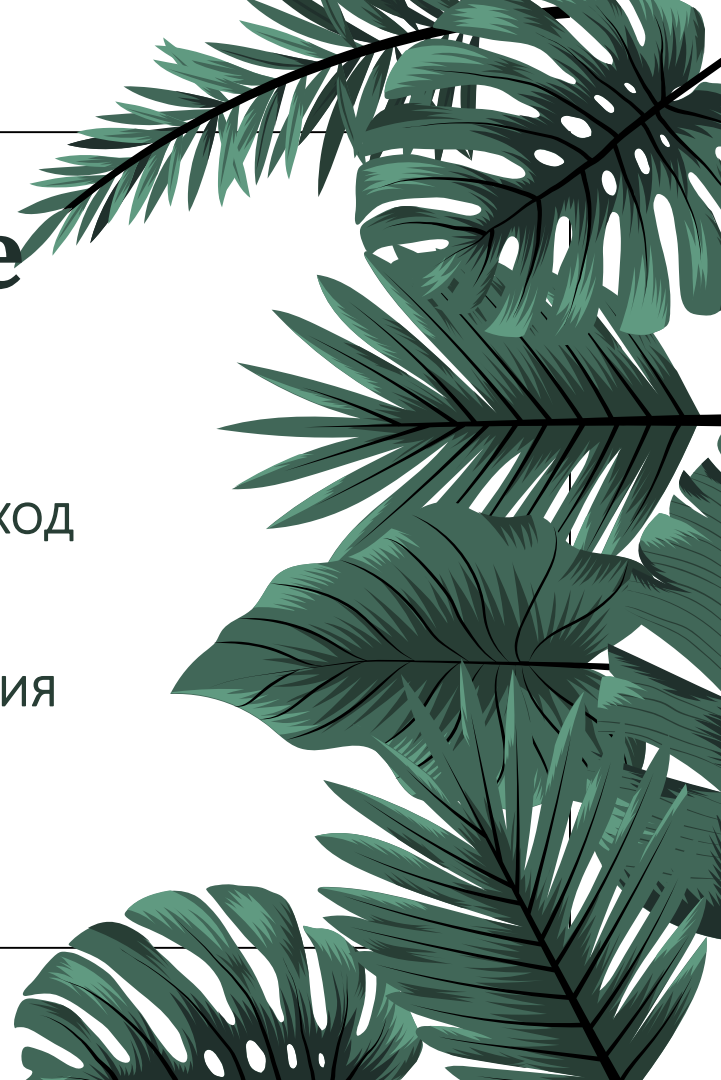
- офисные работники
- люди с длительными командировками и разъездным характером



О Проекте

ПРОБЛЕМА

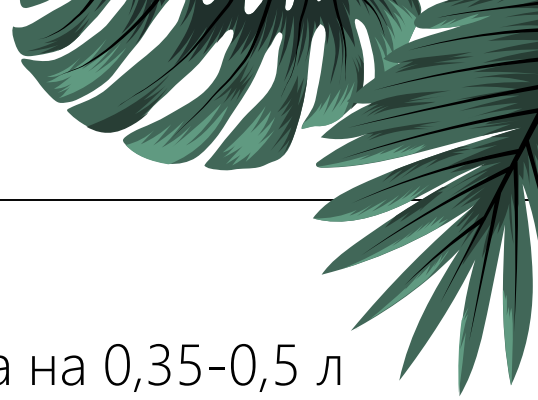
- недостаточный/неправильный уход за растениями
- люди забывают поливать растения



О Проекте

Решение проблемы сейчас:

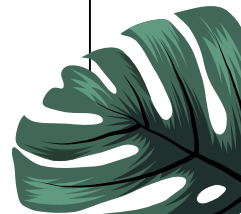
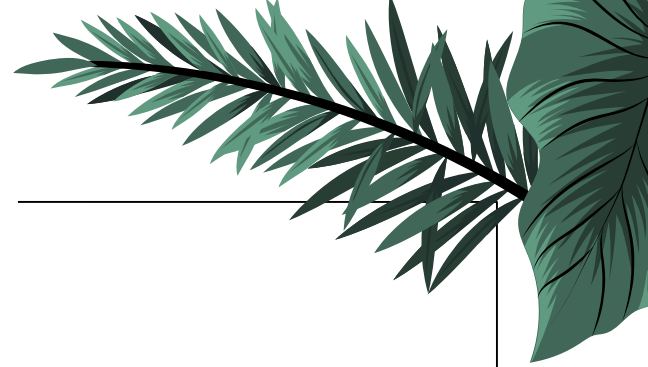
- Пластиковые горшки с резервуаром для полива на 0,35-0,5 л и визуальным индикатором уровня влажности с ценой от 300 руб.
- Умный пластиковый горшок для комнатных растений импортного производства с уведомлением в мобильном приложении системы с ценой от 10 тыс. руб.
- Автомат полива с датчиком влажности почвы и ЖК-дисплей для садовых вариантов отечественного производства с ценой от 2,2 тыс. руб.



О Проекте

Наше решение:

Мы предлагаем в неограниченном количестве под запрос клиента пластиковых кашпо для комнатных растений с датчиком влажности с уведомлением в чат-бот системы клиента, которые не позволят забыть о поливе цветка



О Проекте

Возможны варианты датчиков:

Н - может измерять только влажность почвы.

РН - может измерять только РН почвы.

ТН - может измерять температуру воды полива и влажность почвы.

ТНС - может измерять температуру воды полива, влажность и проводимость почвы.

Основные параметры:

Контроллер Arduino Uno - для организации обмена данными в чат-бот Телеграмм канала

Модуль датчика

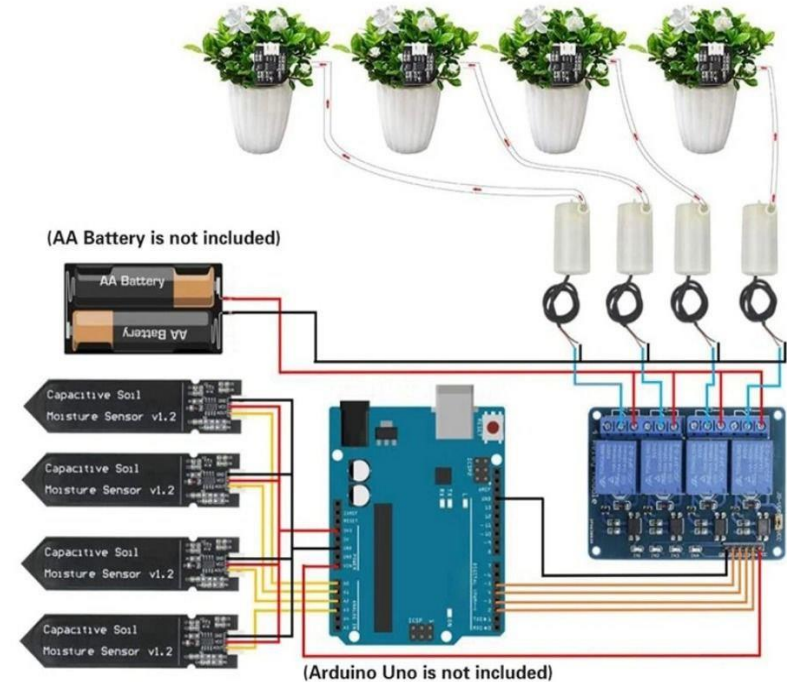
Модуль реле 5v

Водяной насос с питанием от 6v

Батарейка.

Соединительные провода.

Резервуар с водой 1+ л



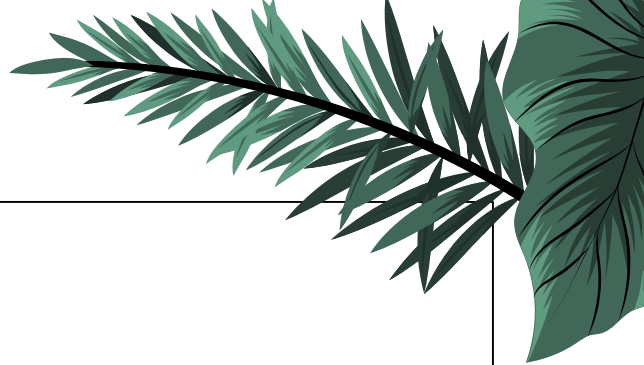
Бизнес-модель

1. Количество предложений комнатных кашпо крупнейшей торговой электронной площадки Вайлдберис составляет 47571 ед. без единого предложения нашего уровня.
2. Наши клиенты - офисные сотрудники и люди, забывающие регулярно поливать цветы.
3. Поток доходов - от производства и продажи нашей продукции.
4. Каналы распространения – через электронные торговые площадки Вайлдберис и Озон как наиболее востребованные в современных условиях с активной рекламой в социальных сетях



РЫНОК

- 1.PAM (Потенциальный объём рынка) – 1,5 млрд. долл.
- 2.TAM (Объём целевого рынка) – 8,8 млрд. руб.
- 3.SAM (Допустимый объём обслуживаемого рынка) – 1,5 млрд. руб.
- 4.SOM (Реально достижимый объём рынка) – 20 млн. руб.



Финансовая модель

Структура издержек серийного производства:

Переменные затраты: материалы и комплектующие, производственные расходы, сдельная оплата труда, транспортные услуги, расходы по аутсорсингу производства продукта.

Постоянные затраты: затраты на аренду помещений (складские), затраты на продвижение и маркетинг, оплату труда управленческого персонала, отчисления в фонды, затраты на хранение готовой продукции, представительские расходы.

Декомпозиция расходов разработчика на создание прототипа:

80 тыс. руб. - оплата исполнителям, работающим над созданием прототипа

1 тыс. руб. - закупка комплектующих

Стоимость прототипа – 1 тыс. 500 руб.

Стоимость в серийном производстве – 950 руб. (при производстве от 50 ед.)

Цена реализации:

5 л - 2 тыс. руб. за 1 ед. 3,5 л. - 1 тыс.600 руб. за 1 ед.

На получение дохода рассчитываем выйти через 1 год при продаже 64 тыс. ед в 1 год.
Продажи 2го года увеличим до 90 тыс. ед.



Риски

- 1) ввиду усложнённой системы горшка, он может быть дороже других моделей на рынке, соответственно предложенный продукт не станут покупать
- 2) схожая идея запатентована, соответственно необходимо сделать так, чтобы не попасть в зону действия патента
- 3) есть ли у нас в стране необходимые комплектующие для горшка? Если нет, то рискам связанные с импортом

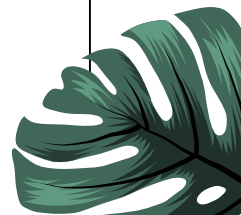
План реализации проекта на 2024 год

1 квартал – разработка модели и бизнес плана, участие в конкурсах, в грантах, получить финансовую поддержку

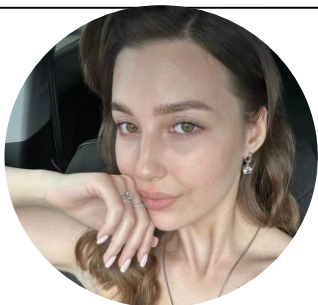
2 квартал – пустить в производство, разработать рекламный контент-план, размещение продукции на Вайлдберис или Озон

3 квартал – наращивание производства, адаптация приложения на крупных покупателей(офисы, компании и т.д.)

4 квартал – продолжение рекламных работ и стабильный выпуск с небольшим наращиванием клиентов



Команда «IoT»



Капитан
Дьячкова Виктория



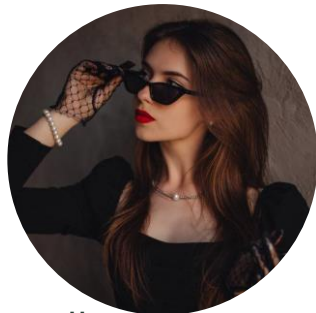
Наставник
Добролежа Елена



Веб-дизайнер
Казарян Рипсимэ



Аналитик
Басистая Алина



Дизайнер продукта
Галицина Анастасия



Маркетолог
Эдеева Данара

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!!!**



Контакты
Рипсимэ Казарян