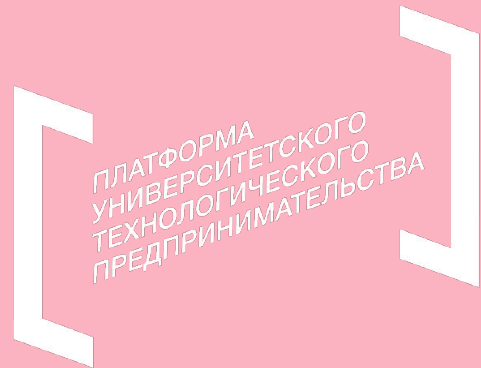
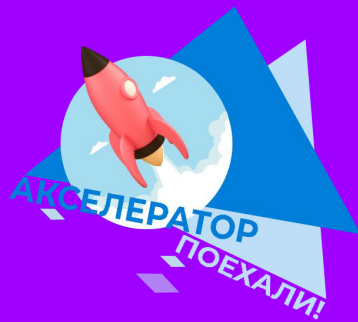


Умный дом. Политех.

Умная система домашней
безопасности на базе IoT



Задача



Клиенты – люди, которые пользуются элементами умного дома. От **20 до 45 лет** с уровнем заработка выше среднего.



Клиентов **беспокоит безопасность** умного дома: доступ к камерам, к умным станциям, персональным данным

Описание продукта



- Продукт представляет собой веб-приложение для мониторинга безопасности и управления элементами умного дома
- Продукт позволит проводить анализ данных устройств, мониторинг безопасности данных системы, а также оповещение пользователей
- Безопасность повлияет на репутацию бренда и доверие клиентов

Сравнение с конкурентами



kaspersky



- Нашими конкурентами являются крупные IT компании работающие в сфере безопасности, такие как Positive Technology, Kaspersky Lab, Ростелеком-Соляр
- Помимо использования системы умного дома, мы делаем упор на его безопасность, предоставляя удобный интерфейс и актуальные технологии
- Реклама - через организации-производители IoT, провайдеров и через соц. сети

Сравнение с конкурентами

	Positive Technologies	Kaspersky Lab	RT Solar	Умный дом Яндекс	Умный дом Сбер	Умный дом. Политех.
Подключение конкурирующих устройств	-	-	-	-	-	+
Анализ уязвимостей	+	+	+	-	+	+
Мониторинг сетевой активности	+	-	+	+	+	+
Уведомление о НСД	+	+	-	+	-	+
Блокирование устройств	-	+	-	+	+	+

РЫНОК



- География рынка – Саратовская область
- Прогнозы показывают стабильный годовой рост этого рынка на протяжении следующих лет. Рост обусловлен растущим спросом на интегрированные и умные решения для обеспечения безопасности в домашней среде.
- Делается упор на частных клиентов, но также рассматриваются и организации. Среди особенностей: цена, расширенные компоненты для анализа и управления безопасностью.

РЫНОК

Потенциальные потребительские сегменты для нашего умного дома и производителей элементов умного дома, которые включают пакет услуг в продажу, могут быть следующими:

1. Для физических лиц (B2C):

- Сегмент 1: Активные Пользователи Умных Технологий.

- Характеристики: Люди всех возрастов, активно использующие умные технологии в повседневной жизни и при этом беспокоящиеся о безопасности своего дома.

- Демографические данные: Разнообразные возрастные группы.

- География: Города и пригороды.

- Сегмент 2: Проактивные Родители.

- Характеристики: Семьи с детьми, ценящие комбинацию удобства и безопасности умных технологий для защиты своих домов.

- Демографические данные: Родители с детьми разных возрастов.

- География: Города и технологически развитые регионы.

РЫНОК

Потенциальные потребительские сегменты для нашего умного дома и производителей элементов умного дома, которые включают пакет услуг в продажу, могут быть следующими:

2. Для юридических лиц (B2B):

- Сегмент 3: Производители Умных Элементов Дома.

- Характеристики: Компании, производящие умные устройства для дома и стремящиеся предоставить своим клиентам дополнительные услуги безопасности в комплексе с продуктами.

- Отрасль: Производство умных устройств.

- География: Мировой рынок.

- Сегмент 4: Разработчики Умных Услуг и Пакетов.

- Характеристики: Компании, создающие интегрированные пакеты услуг безопасности для умных домов и предлагающие их в сотрудничестве с производителями элементов умного дома.

- Отрасль: Разработка программных решений для умных технологий.

- География: Мировой рынок.

Бизнес модель

Источники клиентов:
реклама

Действия клиентов:
оформление подписки,
подключения умного
дома

Подписка:

- **Ежемесячная/ежегодная подписка:** Пользователи могут оплачивать подписку за услуги мониторинга и дополнительные функции, такие как запись видео, удаленное управление и оповещения.

Разовые продажи:

- **Продажа одноразовой подписки** для ознакомления с продуктом. Продажа подписки (демо-версии) программы.

Unit Economics - прогноз для проектов на стадии MVP, идеи

Стоимость Установки:

- Затраты на установку и настройку системы в домах клиентов.
- Обучение и сертификация специалистов для установки.

Обслуживание и Техподдержка:

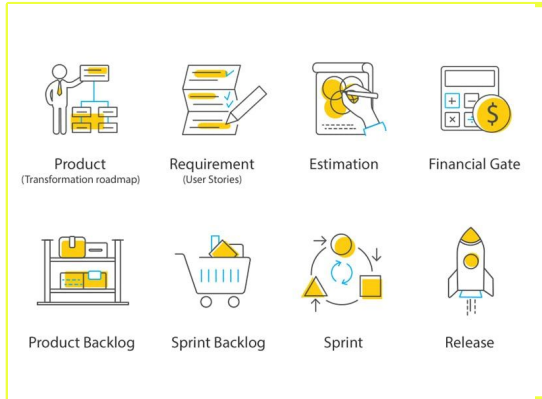
- Затраты на обеспечение техподдержки.
- Регулярные обновления и поддержка программного обеспечения.

Маркетинг и Реклама:

- Затраты на продвижение продукта, привлечение новых клиентов.
- Рекламные кампании, участие в выставках и событиях.

Прибыль с Одного Клиента:

- Стоимость продажи системы домашней безопасности одному клиенту.
- Возможные источники дополнительного дохода (подписки, дополнительные услуги).



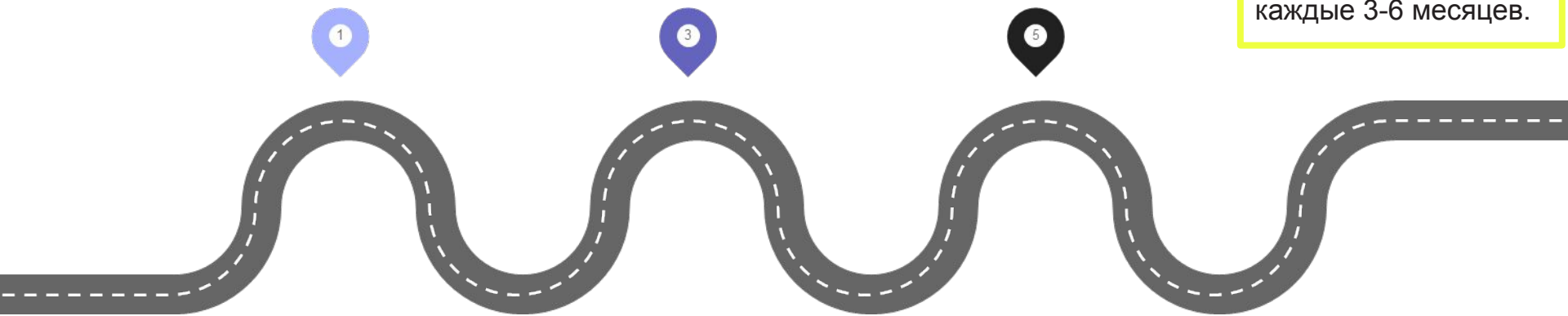
Планы на 2 года

Анализ и исследование:
до декабря 2023

Разработка
программного
обеспечения: 4-6
месяцев

Обучение и
поддержка: 2-3 месяца

Расширение
функционала:
Ongoing, с
регулярными
обновлениями
каждые 3-6 месяцев.

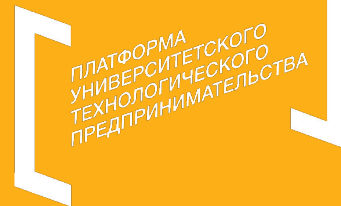
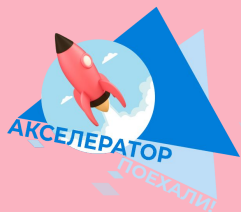


Оценка и анализ:
Ongoing, но первая
оценка через 3-6
месяцев после
запуска.

Проектирование
системы: 3-4 месяца

Интеграция умных
устройств: 3-5 месяцев

Маркетинг и внедрение: 3-6
месяцев (включая подготовку
кампании, рекламу и привлечение
первых пользователей)



Наша команда



**Нелли
Камальян**

Программис
т



**Камаева
Ольга**

Анализ
данных



**Скачедубов
Данила**

Технически
й эксперт



**Сергунин
Вячеслав**

Маркетинг



**Меняйло
Вадим**

Интеграция



**Асташева
Анастасия**



**Кочергина
Яна**

Запрос

Уважаемые Инвесторы!

Мы обращаемся к вам с запросом о предоставлении инвестиций для нашего проекта в области создания доступной системы домашней безопасности на базе умных устройств IoT. Наша компания успешно разработала инновационный продукт, который предоставляет владельцам умных домов возможность мониторинга и защиты их собственности.

Условия инвестиций:

1. Сумма инвестиций: 4,000,000 рублей.
2. Доля в компании: 20%.
3. Сроки возврата: 3 года.
4. Цели использования инвестиций:
 - a. Расширение производства и увеличение объемов выпуска продукции.
 - b. Масштабирование маркетинговых и рекламных кампаний для увеличения узнаваемости бренда.
 - c. Усиление исследовательских и разработческих команд для постоянного совершенствования продукта.

Мы уверены, что наш проект имеет огромный потенциал для роста, и инвестиции помогут нам ускорить развертывание на рынке.

С благодарностью, Команда Инэтип №5

Inetip5@ya.ru

Запрос

Уважаемые Потенциальные Партнеры!

Мы приглашаем к сотрудничеству компании, заинтересованные в развитии инновационных проектов в области умных устройств IoT для домашней безопасности.

Условия партнерства:

Взаимные выгоды:

1. **Разработка продвинутых решений:** Мы предлагаем партнерство для совместной разработки технологических решений в области домашней безопасности на основе умных устройств IoT.
2. **Расширение рынков сбыта:** Наш продукт, интегрированный с вашими технологиями, позволит расширить ваше присутствие на рынке умных устройств и систем безопасности.

Обязательства сторон:

1. **Технологический вклад:** Мы ожидаем, что партнер внесет свой технологический вклад в проект, предоставив доступ к своим разработкам и инженерному опыту.
2. **Совместные маркетинговые кампании:** Обе стороны будут активно участвовать в совместных маркетинговых мероприятиях и продвижении продукции.

С уважением, Команда Инэтип №5

Inetip5@ya.ru

Запрос

Уважаемые Эксперты!

Мы обращаемся к вам с запросом предоставить свою экспертизу в области разработки и внедрения систем домашней безопасности на базе умных устройств IoT.

Условия запроса на экспертизу:

Ожидаемые результаты:

1. **Анализ безопасности:** Экспертиза безопасности нашей системы, выявление потенциальных уязвимостей и рекомендации по их устранению.
2. **Оптимизация производительности:** Экспертное мнение по оптимизации работы наших умных устройств и систем безопасности для максимальной эффективности.
3. **Тренды рынка:** Анализ текущих трендов в области умных устройств и систем безопасности для обеспечения актуальности наших решений.

Вознаграждение за экспертизу: Мы готовы обсудить индивидуальные условия вознаграждения в соответствии с оценкой ваших экспертных знаний и вклада в развитие нашего проекта.

С уважением, Команда Инэтип №5

Inetip5@ya.ru