

Профессиональные российские роутеры

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Создание линейки сетевого оборудования на территории России, полностью замещающего импортные аналоги.

АКТУАЛЬНОСТЬ

· Дефицит профессионального сетевого оборудования



· Российский рынок сетевого оборудования импортозависимый (Всего 7% - устройства рос. производства)

· Блокировка импортного оборудования (для гос. организаций и предприятий)



· Нет возможности купить лицензию и подключать новых абонентов (для Интернет-провайдеров)

· Несвоевременное сервисное обслуживание оборудования, увеличение нештатных ситуаций



РАСТУЩИЙ РЫНОК ДЛЯ НАШЕГО РЕШЕНИЯ

1,15 трлн.₽

Российский рынок телеком.
оборудования

наша цель:

5-7%

рынка к 2025
году

Объем российского рынка
маршрутизаторов

35,6 млрд. ₽

Объем рынка бытовых маршрутизаторов
8 451 527 шт. x 4000 р. = 33,8 млрд. р.

Объем рынка промышленных маршрутизаторов
35 728 шт. x 50000 р. = 1,8 млрд. р.

Роста спроса на маршрутизаторы
в среднем на **15 - 20%** в год

*по данным исследования DISCOVERY Research Group за 2020 г.

https://drgroup.ru/components/com_jshopping/files/demo_products/Otchet_DEMO_Analiz_rynka_marshrutirizatorov_v_Rossii.pdf

НАШЕ РЕШЕНИЕ

Профессиональный роутер для небольших филиалов организаций



Готов MVP
с полным функционалом
для профессиональной работы

Целевая аудитория:

- Малый и средний бизнес (офисы, склады, магазины, производства и др.)
- Интернет-провайдеры (для подключения юр. лиц)
- Компании интеграторы сетевого оборудования
- Застройщики (частные гостиницы, отели)
- Для физ. лиц в дома и квартиры больших площадей

КАК ПЛАНИРУЕМ ЗАРАБАТЫВАТЬ

Планируем получение прибыли с продаж устройства



- Прямые продажи корпоративным клиентам
- Оптовые продажи магазинам, Интернет-провайдерам, Интеграторам
- Создание партнерской сети и сети дистрибьюторов

База дистрибьюторов/дилеров одного из российских производителей видеокамер более 500 дистрибьюторов

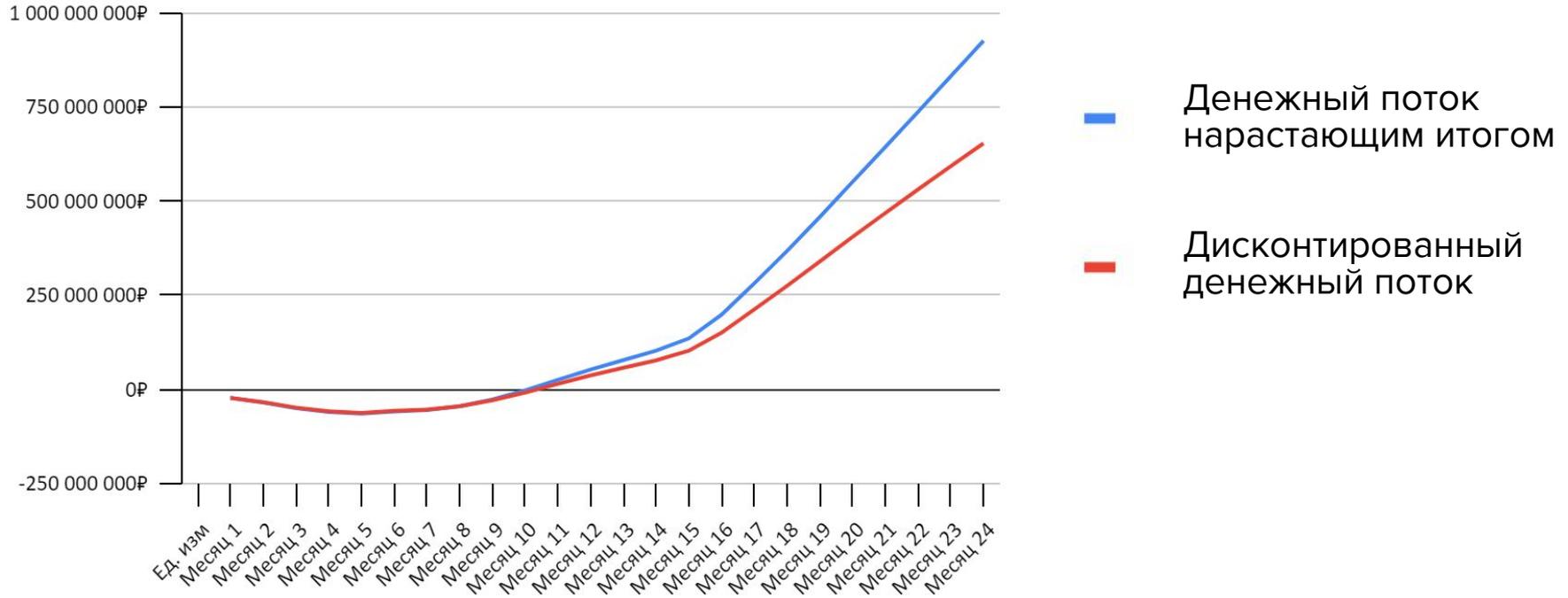
Допустим, через полгода 20% наши партнеры.
 $500 \times 20\% = 100$ дистрибьюторов

Допустим, у каждого из них в среднем по 5 магазинов
 $100 \times 5 = 500$ магазинов

Допустим, каждый магазин в месяц продает 20 шт. роутеров
 $500 \times 20 = 10\,000$ штук в месяц

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аналитика проекта согласно финансовой модели



* Заинтересованным лицам готовы предоставить финмодель и другие документы

Дорожная карта всех этапов проекта

Этап 1 (2022 год)

30 млн. р.

Вывод на рынок первого продукта - проф. роутера для организаций и домов

Этап 3 (2024-2025 гг.)

0,5 - 1,5 млрд. р.

Вывод на рынок линейки оборудования:
коммутаторы, POE коммутаторы
точки доступа (уличные/домашние)
LTE антенны
радиорелейное оборудование
BRAS-системы

Now

- MVP роутера
- Договоренности с заводами-изготовителям
- Договоренности с потенциальными заказчиками

Этап 2 (2023 год)

240 млн. р.

Вывод на рынок сервисного роутера полностью своей разработки

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА



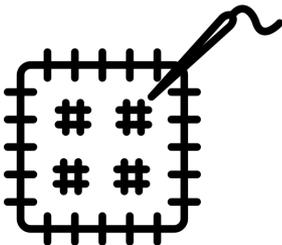
НАШИ КОНКУРЕНТЫ

Бренд	Точка роста
Eltex	Для сети GPON (оптическое волокно) необходимо покупать абонентские маршрутизаторы от их же компании либо расширенную лицензию, которая стоит дорого. Нет ценников на официальном сайте, только по запросу. Дорогие абонентские маршрутизаторы от 7 000р.
QTECH	Удобство настройки. У нас в 2 раза больше оперативной памяти. Нет информации о процессоре. В списке ТОП маршрутизаторов нет.
Zelax	Нет Wi-Fi, маршрутизаторы промышленного уровня, в целом хорошие. Нет информации о комплектующих и какой-либо о производительности. Ориентирован под госконтракты и малоизвестен среди B2B.
Фактор-ТС	Торговая марка DIONIS. На официальном сайте сетевого оборудования нет вообще, информацию техническую и по комплектующим невозможно найти. Ориентированы только на госконтракты, акцент на кибербезопасность.
Булат	Малопопулярный, неизвестный, ориентирован на госконтракты. Нет информации о железе.

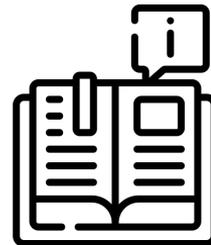
НАШИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



Безопасность
личных данных и
защита от взлома



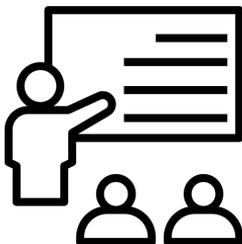
Удобство прошивки
и ее max адаптация
под пользователя



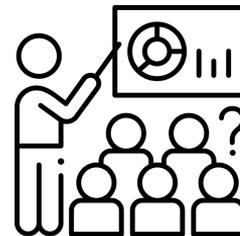
Открытая информация
по комплектующим
и производительности
оборудования



База знаний
по оборудованию



Обучение эксплуатации
оборудования



Обучение настройке
оборудования

НАШИ РОУТЕРЫ В ДЕЛЕ!

Опытно - промышленная эксплуатация на реальном объекте

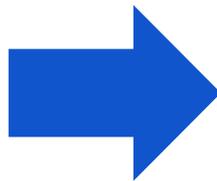
30

Клиентов (камер, которые постоянно передают трафик и точки доступа)



10%

Нагрузка системы



254

Клиентов

Поддерживает

**1 наш
роутер**

Предварительные договоренности

на поставку оборудования



Дистрибьютор

Сеть магазинов в 5 регионах России. Официальный дистрибьютор ведущих производителей оборудования для видеонаблюдения



ИП - установка систем безопасности

Крупные федеральные проекты, сеть магазинов на обслуживании



Администрация района г. Москвы

Предварительные договоренности на поставку оборудования на конец года

На стадии переговоров:



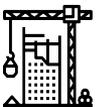
Технопарк

56 га под застройку. Необходимо оборудование для рабочих помещений



Интернет-провайдер

Оборудование данного класса используют для подключения юр. лиц



Компания застройщик

Специализируется на строительстве гостиниц и отелей



Почта России

Есть заинтересованность в нашем оборудовании, ожидаем ответа по КП

Команда



Кашуба Денис
Основатель,
технический директор

- Проектирование и построение локальных сетей (6 лет)
- Установка и настройка проф. сетевого оборудования
- Опыт в Интернет-провайдере в должности инженера
- Понимание структуры плат и радиоэлектроники
- Навыки понимания программного кода
- Навыки управление коллективом из 25 технических специалистов

В проекте:

- Управление техническими закупками
- Контроль процесса производства и сроков
- Расчет технической части и обоснование
- Управление техническим персоналом
- Организация технического обслуживания
- Постановка и контроль выполнения задач подрядчиками



Мартыненко Наталья
Основатель,
коммерческий директор

- 17 лет опыта в продажах
- Создание и продвижение проектов с нуля
- Опыт продвижения товаров в интернете
- Выстраивание и оптимизация бизнес-процессов
- Налаживание партнерских и деловых связей
- Работа с командой и развитие корпоративной культуры

В проекте:

- Построение отдела продаж
- Построение работы с сетью дистрибьюторов
- Постановка и контроль задач по маркетингу
- Выстраивание и делегирование бизнес-процессов
- Контроль за внедрением обучающих материалов по настройке и эксплуатации оборудования
- Контроль за поставками и отгрузкой товара заказчикам



Салихов Марат
Директор по развитию и
КОММУНИКАЦИЯМ

1998-2000 гг. Участие в разработке ИСС "Органы власти". Бюджет: 100 000 000 р.

2001-2004 гг. Участие в полном цикле постройки и запуска в эксплуатацию инновационного металлургического агрегата - Печь плавки в жидкой ванне (металлургический холдинг "Мечел").
Бюджет: 350 000 000 р.

2006-2007 гг. Участие в модернизации линии завода стройматериалов (ЗАО "Евраз") в качестве менеджера проекта. Бюджет: 7 500 000 р.

2012-2014 гг. Участие в строительстве инновационной фабрики-робота в городе Лайу (Китай).
Проектирование, расчет тех. части и обоснование, программирование интерфейсов, контроль за подрядчиками и др. Бюджет: 1 008 000 000 р.

2018 г. Модернизация сайта Зетта страхование, создание сайта страховой фирмы совместно со Сбербанком. Бюджет: 2 000 000 р.



Докин Владимир
Главный маркетолог проекта

В маркетинге с 2012 года. Собственник Digital агентства
Спикер по маркетингу в бизнес-акселераторе.
Более 100 успешных проектов:

- «Техника Слуха» вывел в ТОП-10 по Москве и МО;
- CSBALL сделал ТОП-1 в своей нише (Центр военно-тактических игр, известны во всей Европе);
- T4I (топ-5 в видеонаблюдении);
- Медстандарт (одна из крупнейших российских компаний).



Агамирян Саак
Главный разработчик
проекта

Инженер-схемотехник, более 6 лет опыта в инженерных разработках, реализовано несколько собственных авторских проектов.

Своя команда разработчиков и программистов.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ЭТАПА 1:

вывод на рынок первого продукта

30 млн. ₴

Необходимая сумма инвестиций
для вывода 1-го продукта на рынок

10%

 доля компании

Выкуп доли через 1,5 года по
оценочной стоимости компании,
но не менее 45 млн. р.

На что:

- Разработка пром. дизайна, пользовательский интерфейс
- Получение лицензий, сертификация и др. документов
- Изготовление пресс-формы и первой партии
- Вывод на рынок и продвижение
- Иные расходы на запуск проекта (з/п, страх. взносы, аренда и др.)

ПОЧЕМУ НАШ ПРОЕКТ БУДЕТ УСПЕШЕН

1. Проект реализуется в условиях дефицита профессионального сетевого оборудования
2. Системообразующее решение для экономики и господдержка импортозамещения
3. Высокая доходность и быстрая окупаемость
4. Наилучшая точка входа на рынок из-за ограниченной внешней конкуренции
5. Растущий рынок как российский, так и глобальный
6. Возможность использования для создания закрытых каналов связи (в военной отрасли)



Будьте причастны к большой истории!

Инвестируйте в наш проект

+7 (989) 819-30-69

Telegram [@natalli_mart](https://www.telegram.com/@natalli_mart)

Мартыненко Наталья

Все новости проекта
в Telegram канале

