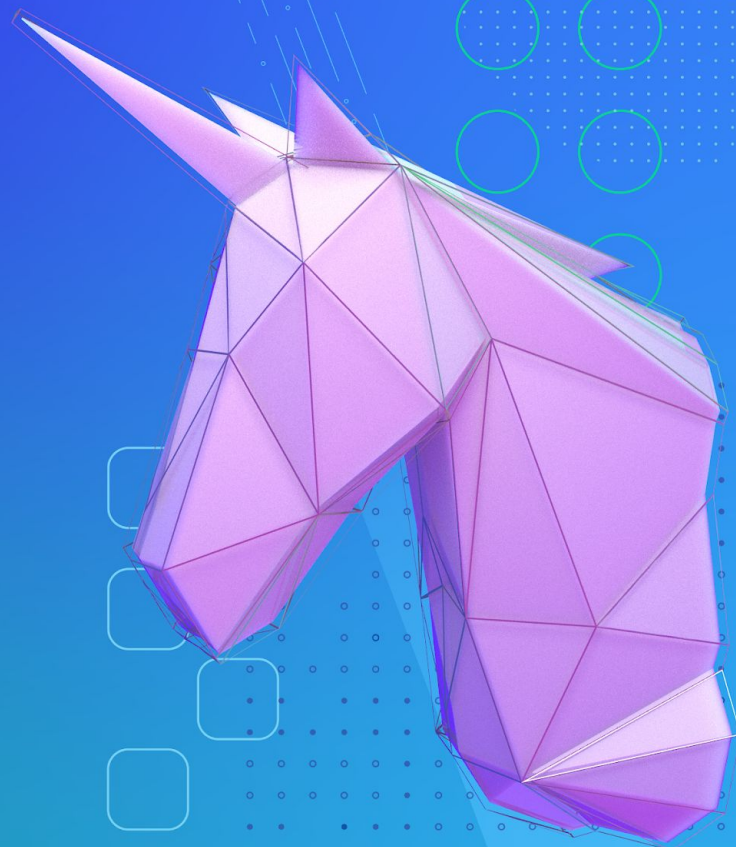
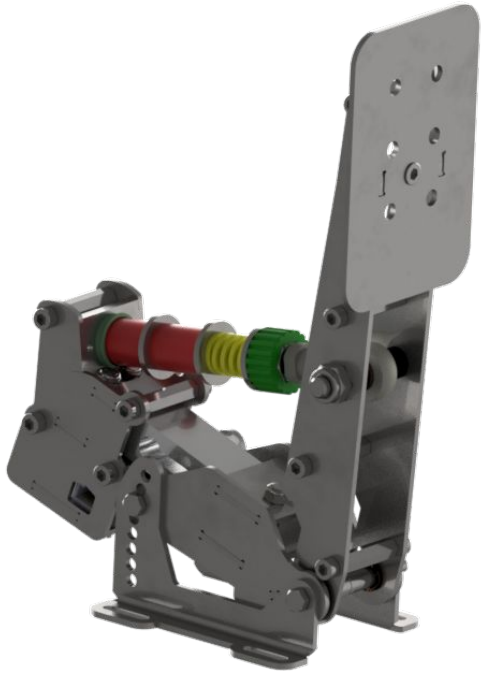




Руль для автосимуляторов



Описание продукта



Мы делаем проект «Руль для автосимуляторов», помогающий фанатам автосимуляторов решать проблему доступности качественных и реалистичных контроллеров для цифрового автоспорта.

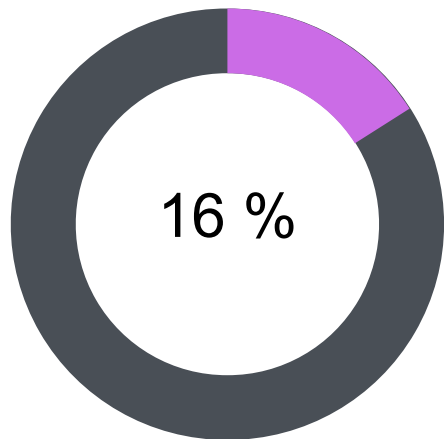


Клиенты - мужчины в возрасте от 20 до 45 лет, занимающиеся и желающие заняться цифровым автоспортом.

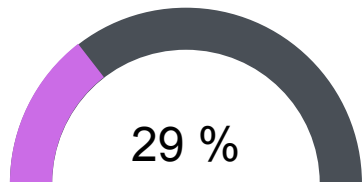
Проблема

1. Недостаток функционала в масс-маркет рулях:
 - Низкая детализация обратной связи
 - Отсутствие кастомизируемости
 - Линейная характеристика усилия нажатия на педали
2. Дороговизна премиум-класса рулей с широким функционалом.

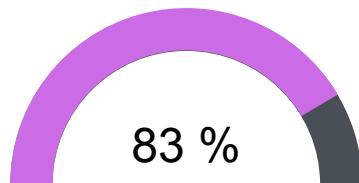




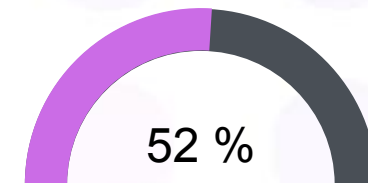
**Соответствуют
выделенной ЦА**



Хотят более функциональное устройство, но не могут себе его позволить



Считают важной нелинейность усилия нажатия на педали



Недовольны возможностями кастомизации своих устройств



Было проведено интервью с инфлюенсером - симрейсером с опытом более 10 лет и YouTube блогером с аудиторией в 50,000 подписчиков и в среднем 14,000 просмотров на видео

Подтверждение гипотезы:

Масс-маркет рули не дают достаточной детализации обратной связи, что не позволяет гонщикам быстро прогрессировать

Новая гипотеза для проверки:

На рынке не хватает бюджетных рулевых баз с конструкцией типа Direct-Drive

Опровержение гипотезы:

Рынки селекторов передач и рычагов ручного тормоза переполнены качественными и дешевыми продуктами

Характеристика

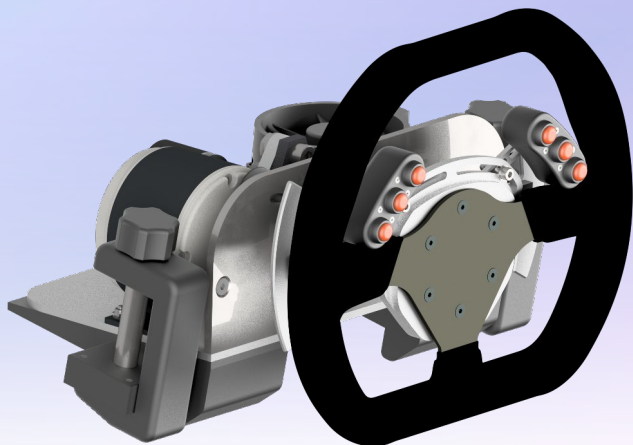
- Рулевая база с мощной и детальной обратной связью
- Педальный узел с реалистичным усилием нажатия
- Производство возможно в условиях небольшой лаборатории

Преимущество

- Более реалистичная обратная связь в сравнении с масс-маркетом
- Нелинейность усилия нажатия педалей
- Высокая степень кастомизируемости

Выгода

- Дешевле устройств из премиум-сегмента
- Нет необходимости прибегать к сторонним модификациям масс-маркет устройств для получения лучшей реалистичности

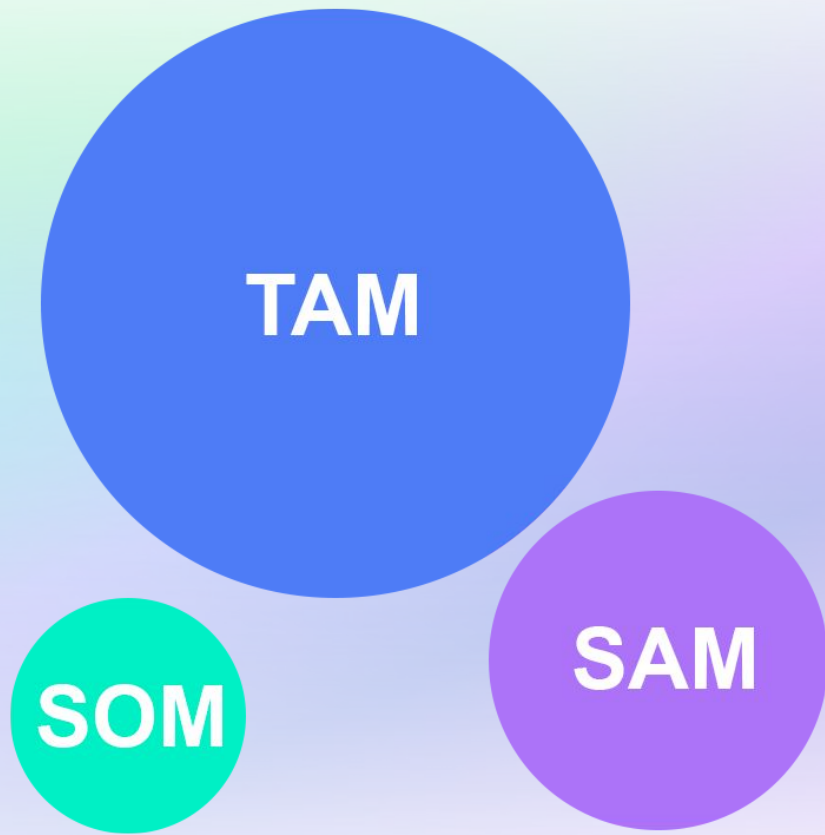


Структура затрат

- Закупка компонентов и материалов у поставщиков
- Оплата изготовления деталей в контрактных производственных компаниях
- Логистика
- Налоги

Структура доходов

- Розничная продажа продукта конечному потребителю через интернет-магазин
- Поставка продукта в компьютерные клубы и торговые сети



TAM - 201,78 млн. руб. в год (общий объем рынка рубли для автосимуляторов в России)

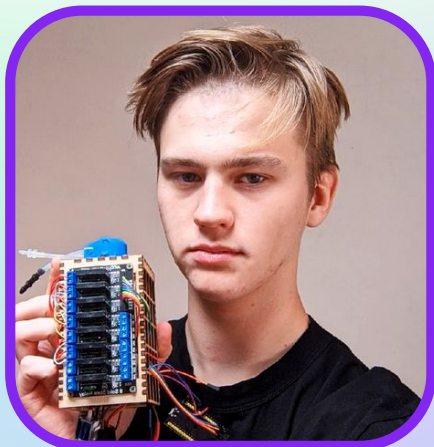
SAM - 67,26 млн. руб. в год (объем рынка пользователей, заинтересованных в переходе с масс-маркета на более реалистичные контроллеры)

SOM - 6,726 млн. руб. в год (достижимый объем рынка, 10% от SAM)

Конкурентные преимущества



	Наш продукт	Logitech G923	Thrustmaster T300	Fanatec GT DD
Крутящий момент	6 Нм	3 Нм	4 Нм	8 Нм
Нелинейность усилия педалей	✓	✗	✗	✓
Тензодатчики педалей	✓	✗	✗	✓
Кастомизация	✓	✗	✗	✓
Программное обеспечение	✓	✓	✓	✓
Стоимость	~45000₽	33000₽	47000₽	62000₽



СЕО

**Жвакин Михаил
Вячеславович,
студент ТПУ ИШИТР**



СТО

**Хрипкин Владимир
Андреевич,
студент ТПУ ИШИТР**

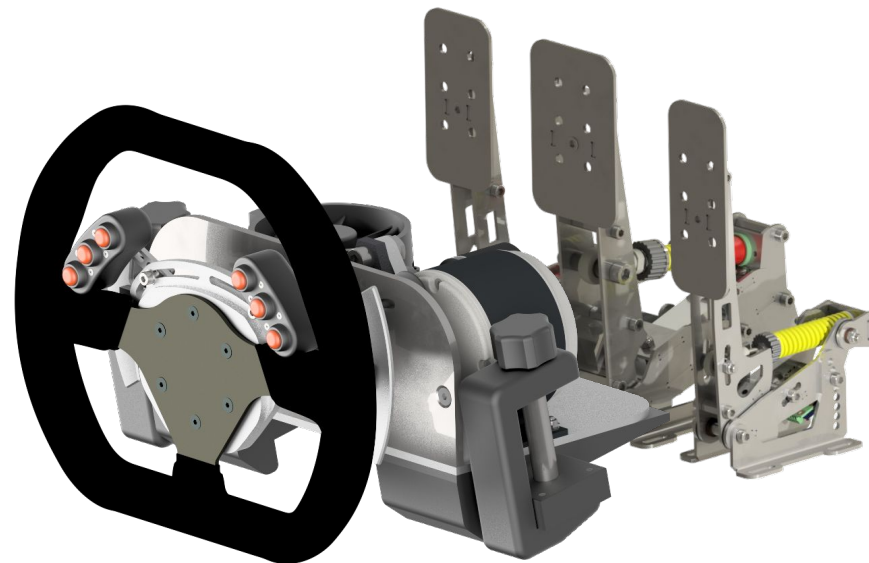


СМО

**Гриценко Кирсантий
Владимирович,
студент ТПУ ИШИТР**

На данный момент мы:

- Подтвердили необходимость данного продукта на рынке
- На 95% завершили разработку прототипа продукта
- Закупили необходимые материалы и компоненты и начали производство прототипа



Планы развития

- Сборка и отладка прототипа
- Подача заявки на грант с целью получения средств на разработку программного обеспечения
- Привлечение инвестиций для проведения маркетинговой кампании и производства первой партии



Контакты

Жвакин Михаил

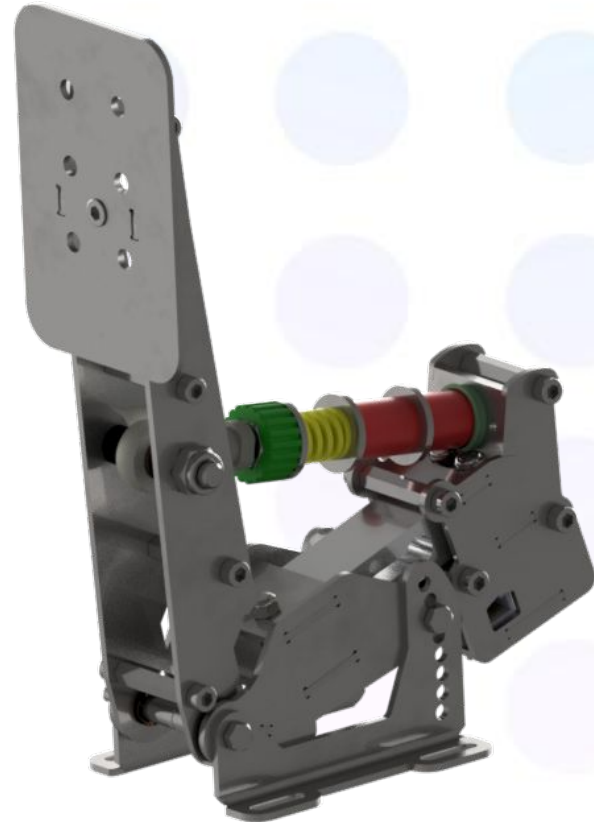
mvz15@tpu.ru

Хрипкин Владимир

vah24@tpu.ru

Гриценко Кирсантий

kvg15@tpu.ru



Название канала продаж		Реклама в Яндекс	Реклама в ВК	Обзоры на Youtube
Поток пользователей	Чел.	2,000	2,500	5,000
Платящие клиенты	Чел.	50	65	150
Конверсия в [первую] покупку	%	2.5000%	2.6000%	3.0000%
Средний чек	Руб.	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	1	1	1
Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	1125	1170	1350
Средний доход с платящего клиента	Руб.	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Платежи от клиентов	Руб.	2,250,000.00	2,925,000.00	6,750,000.00
Затраты на рекламу в канале	Руб.	5,200.00	5,000.00	20,000.00
Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	2.60	2.00	4.00
Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	104.00	76.92	133.33
Издержки на первой продаже	Руб.	30,000.00	30,000.00	30,000.00
Издержки на каждую продажу	Руб.	0.00	0.00	0.00
Прибыль с канала продаж	Руб.	744,800.00	970,000.00	2,230,000.00
Прибыль с одного клиента	Руб.	14,896.00	14,923.08	14,866.67

