

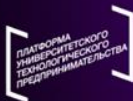
Акселератор
«Электроника»

StudySpace AR

Наумкина Алёна
Анисимова Полина
Лаврентьева Анастасия
Белезякова Александра



Студия
технологического
предпринимательства МИЭТ



МИНОБРАЗОВАНИЯ
РОССИИ

ПЛАТФОРМА НТИ

МИЭТ

Какой продукт будет продаваться



ОСНОВНОЙ ДОХОД :

подписка на премиум-функции,
партнёрские продажи мебели
и аксессуаров, B2B-лицензии для
производителей и ритейлеров.

ПРОДАВАЕМЫЙ ПРОДУКТ :

Мобильное приложение StudySpace AR (ПО) с возможностью AR-примерки мебели и учебных зон, функцией создания персональных рекомендаций на основе ИИ и интеграцией с партнёрскими каталогами товаров.

ОСНОВНАЯ СУТЬ ИДЕИ:

помочь родителям быстро и правильно организовать учебное пространство, визуализируя решения и подбирая оптимальную мебель с помощью AR и ИИ.

Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает, Потенциальные потребительские сегменты

КАКУЮ ПРОБЛЕМУ РЕШАЕТ:

Родители и дети сталкиваются с трудностями в организации учебного пространства:

- нехватка места,
- неправильная эргономика,
- сложности с подбором мебели и зон.

Решение этих задач требует времени, профессиональных знаний.

STUDYSPACE AR ПОЗВОЛЯЕТ

- ✓ быстро и безошибочно подобрать оптимальное решение
- ✓ визуализировать его в реальном пространстве
- ✓ получить рекомендации ИИ по эргономике, освещению и комфортной организации обучения.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ СЕГМЕНТЫ:

- ✓ **ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА (B2C):** родители детей 5–17 лет; семьи среднего и выше среднего достатка; жители городов-миллионников; активные пользователи мобильных сервисов; интерес к EdTech и умному дому.
- ✓ **ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА (B2B):** мебельные бренды и ритейлеры, производители товаров для организации учебного пространства, интерьеры-студии, маркетплейсы.



На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт

AR-ТЕХНОЛОГИИ:

SLAM-трекеры, 3D-рендеринг меблировки в реальном пространстве.

ИНТЕГРАЦИИ:

API-подключение к каталогам мебели и товаров.

3D-МОДЕЛИРОВАНИЕ И PARAMETRIC DESIGN:

создание адаптивных моделей мебели и учебных зон.

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ:

компьютерное зрение для определения параметров комнаты; рекомендательные модели, предлагающие оптимальную организацию рабочей зоны; генерация индивидуального плана пространства.

СОБСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ:

алгоритмы оценки эргономики и освещённости; система рекомендаций для детских учебных пространств.



Оценка потенциала рынка и рентабельности бизнеса

РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ:

Российский рынок детских товаров и мебели оценивается в сотни миллиардов рублей в год.

EdTech-рынок ежегодно растёт на 15–20%.

AR-рынок для ритейла и интерьеров — один из самых быстрорастущих (рост >30% в год).

СЕКМЕНТЫ:

B2C: родители (8–12 млн семей с детьми школьного возраста).

B2B: мебельные ритейлеры, дизайн-студии, маркетплейсы (Ozon, Яндекс.Маркет, Hoff, Леруа Мерлен и др.).

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ:

Цифровой продукт с низкой себестоимостью поддержания.

Мультиканальная модель монетизации: подписка + партнёрские продажи + корпоративные лицензии.

Потенциальная окупаемость в течение 1–1,5 лет после выхода на рынок при грамотной маркетинговой стратегии.

МАСШТАБИРОВАНИЕ:

Расширение в сегменты подростковых комнат, рабочих пространств, smart home.

Выход на международные рынки (ЕС, Азия), где AR-инструменты пользуются высоким спросом.

Бизнес-модель

МОДЕЛЬ ПОСТРОЕНА НА ДВУХ НАПРАВЛЕНИЯХ: B2C И B2B.

ДЛЯ КОНЕЧНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ (B2C) МЫ ПРЕДЛАГАЕМ PREMIUM-ПРИЛОЖЕНИЕ.

ОСНОВНОЙ ДОХОД ЭТОГО СЕГМЕНТА :

премиум-подписка, открывающая доступ к расширенным AR-функциям, персонализированным ИИ-рекомендациям экспертного уровня, а также возможности сохранения и экспорта проектов.

ДЛЯ БИЗНЕСА (B2B)

Мы создаём дополнительную ценность и монетизацию через лицензирование наших ключевых технологий (AR и ИИ) для мебельных брендов и ритейлеров.

Также мы получаем партнёрские комиссии с продаж товаров, совершённых через приложение, и предлагаем white-label решения для дизайн-студий.

Продвижение будет вестись через цифровые каналы: app-stores, соцсети, лидеры мнений, а также через стратегические коллаборации с мебельными магазинами и образовательными сервисами (EdTech).

Основные конкуренты

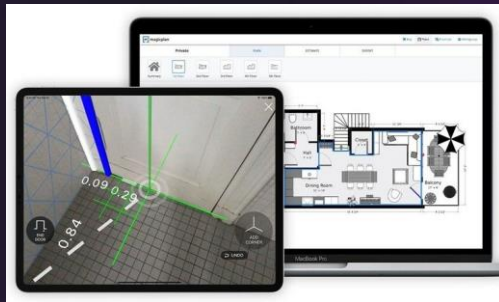
IKEA Place с фокусом
на AR-примерку



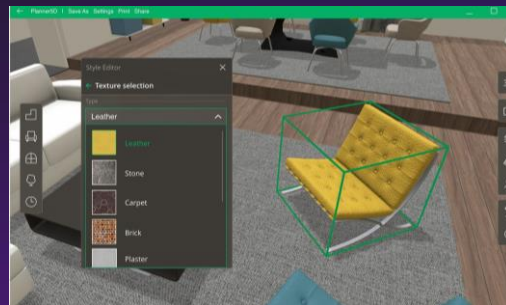
Houzz



Планировщик Magicplan



Planner 5D для дизайна
интерьеров



**КЛЮЧЕВОЕ ОТЛИЧИЕ
STUDYSPACE AR :**

в нашей глубокой
специализации.

Мы не создаём ещё один
универсальный инструмент, а
*фокусируемся исключительно
на создании оптимальных
учебных пространств для детей,*
что обеспечивает более высокую
точность и ценность для нашей
целевой аудитории.

Ценностное предложение и основные конкурентные преимущества

StudySpace AR — это не просто AR-примерка. Мы сочетаем технологию дополненной реальности со специализированной ИИ-системой, которая построена вокруг потребностей детского учебного пространства.

НАШИ КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

- **Глубокая экспертиза:** Узкая специализация на детских пространствах повышает точность ИИ-рекомендаций.
- **Передовые технологии:** ИИ оценивает эргономику, а компьютерное зрение автоматически анализирует комнату. Наши параметрические 3D-модели адаптируются под помещение.
- **Удобство и масштаб:** Высокий уровень UX, мультиплатформенность (iOS/Android) и готовые решения для интеграции нашим B2B-партнёрам.

Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса

КОМАНДА И ПРОЦЕССЫ:

РАЗРАБОТКА:

Гибкие методологии (Scrum), тестирование с ЦА.

ТЕХНОЛОГИИ:

Собственное AR/ИИ-ядро, 3D-модели, интеграции.

ПАРТНЁРСТВА:

Работа с мебельными ритейлерами, студиями, EdTech.

МАРКЕТИНГ:

Performance-реклама, контент, коллаборации

ФИНАНСЫ И РАЗВИТИЕ:

- **УСТОЙЧИВЫЙ ПОТОК ОТ ПОДПИСОК (B2C), лицензий и комиссий (B2B).**
- **РАСШИРЕНИЕ КАТАЛОГА, ЛОКАЛИЗАЦИЯ, ВЫХОД НА РЫНКИ ЕС/АЗИИ.**
- **КОМАНДА:** Продукт, разработка (Backend, Frontend, AR, ML), менеджеры по партнёрствам, маркетинг.



Каналы продвижения будущего продукта

ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ:

PERFORMANCE- РЕКЛАМА

(Meta, VK, TikTok) –
таргет на родителей.

ЛИДЕРЫ МНЕНИЙ –

блогеры
о родительстве,
дизайне, образовании.

КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ

– гайды по организации
учебного пространства

ASO – оптимизация
в App Store и Google
Play.

**ПАРТНЁРСТВА С
БРЕНДАМИ** – промо в
их каталогах,
рассылках, офлайн-
точках.



Финансовая модель

1. ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ ДОХОДА:

ПОДПИСКА PREMIUM (B2C):

- AR-примерка расширенного уровня, экспертные ИИ-рекомендации, экспорт проектов.
- Прогноз: средний чек 299–399 ₽/мес., конверсия 3–5%.

ПАРТНЁРСКИЕ КОМИССИИ (B2B2C):

- 5–15% от продаж мебели и аксессуаров, совершённых через приложение.
- Корпоративные лицензии (B2B):
- SaaS-доступ AR/ИИ-ядра для мебельных брендов, ритейлеров, дизайн-студий.
- Средний контракт: от 80 000 ₽ до 300 000 ₽ / месяц.

2. РАСХОДЫ:

- разработка (AR/ML/Backend/Frontend), серверные мощности;
- маркетинг (performance + блогеры) – 25–35% бюджета в первые 12 мес.;
- 3D-моделирование и контент;
- юридические и операционные расходы.

3. ПРОГНОЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ (НА 12 МЕСЯЦЕВ):

- Инвестиции на старт: 2,5–3,2 млн ₽
- Операционные расходы: 200–350 тыс. ₽/мес.
- Выручка к концу 12 месяца: 6–8 млн ₽
- Доля AR-примерки и ИИ-рекомендаций в доходе: 60% (подписки + лицензии)
- Окупаемость: 12–16 месяцев после выхода на рынок.



Команда

Сейчас:

- Продукт-менеджер (управление проектом).
- AR-разработчик.
- ML/ИИ-специалист.
- Backend/Frontend разработчики.
- 3D-дизайнер.
- Маркетолог.

В будущем:

- Менеджер по продажам (B2B).
- Дополнительные AR/3D специалисты.
- Команда поддержки и локализации.



План дальнейшего развития стартап-проекта

1 ГОД:

- MVP мобильного приложения (AR + базовый ИИ).
- Запуск в App Store / Google Play.
- Первые партнёрства с мебельными брендами (1–2 пилота).
- Добавление 300+ 3D-моделей.
- Доход: первые подписки, первые партнёрские продажи.

2 ГОД:

- Улучшение ИИ-рекомендаций.
- Добавление каталога мебели.
- Выход на рынок стран СНГ.
- White-label решения для ритейлеров.

3 ГОД:

- Выход на европейский и азиатский рынки.
- Расширение функционала (конструктор комнат).



Приземленность

ПРИЗЕМЛЁННОСТЬ ПРОЕКТА, ПАТЕНТЫ, ИС, ТОРГОВЫЕ МАРКИ:

- оформление товарного знака StudySpace AR;
- авторские права на 3D-модели;

РАЗРАБОТКА ПАТЕНТУЕМЫХ АЛГОРИТМОВ:

- оценка эргономичности пространства,
- анализ освещённости с помощью ИИ,
- система подбора параметрических моделей под реальные комнаты.

САЙТ И СОЦСЕТИ:

- ЛЕНДИНГ studyspace-ar.ru (в разработке);
- СОЦСЕТИ: VK, Telegram, TikTok — ведение блога об организации учебных зон.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КОМАНДЫ:

Команда имеет профильное образование и опыт в AR, ИИ, дизайне и разработке.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ И ИНФРАСТРУКТУРА:

- удалённая команда + коворкинг;
- серверные мощности на Yandex Cloud / AWS;
- библиотека собственных 3D-моделей (растёт ежемесячно).

ЗАСЛУГИ И ПАРТНЁРСТВА:

- участие в акселераторе «Электроника»;
- будущие партнёрства с мебельными магазинами и дизайн-студиями.