

C Y C L O P S

Безопасный город

Что такое “Безопасный Город”? Это аппаратно-программный комплекс , уникальная система организационных мер, призванных обеспечивать видеофиксацию и техническую безопасность пользователей нашего продукта.

Основными целями нашего проекта являются:

- Поддержка и сотрудничество с правоохранительными органами
- Обезопасить пользователей нашего продукта и их имущество
- Внедрить наш продукт в повседневную жизнь



ПРОБЛЕМА

Существует недостаток качественного и надежного оборудования. Многие видеокамеры, доступные на российском рынке, не обеспечивают четкое изображение из-за низкого разрешения, плохой светочувствительности, проблем с фокусировкой или других технических недостатков. В результате потребители часто вынуждены выбирать между доступной ценой и качеством изображения, что не всегда позволяет получить четкую картинку.

ВХОДЯЩИЕ ПРОБЛЕМЫ

Одна из входящих проблем связана с недостаточным предложением на рынке. Производители видеокамер не всегда готовы предложить модели с высоким разрешением и качественной оптикой, которые могут удовлетворить потребности российских потребителей. Это приводит к тому, что многие люди, нуждающиеся в качественных камерах для домашнего использования, профессиональных целей или видеонаблюдения, вынуждены искать оборудование на зарубежных рынках или заказывать его из-за границы, что, в свою очередь, увеличивает стоимость продукции и делает ее менее доступной для широких масс.

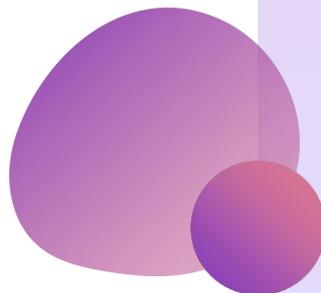
Следующая проблема связана с законодательством и регулированием рынка видеонаблюдения. В России есть определенные требования к качеству и функциональности видеокамер, используемых в системах видеонаблюдения, и многие модели, предлагаемые на рынке, не соответствуют этим требованиям. Это также ограничивает выбор потребителей и способствует недостатку четких видеокамер на рынке.

РЕШЕНИЕ

Наша команда предлагает замену устаревших компонентов, а так-же написание программного обеспечения для камер видеонаблюдения. Это позволит ускорить процесс обработки полученного изображения, улучшить качество съёмки даже на технически устаревших моделях видеокамер, а так же внедрить в камеры искусственный интеллект.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Производители камер видеонаблюдения
- Частные домовладельцы
- Государственные учреждения
- Службы безопасности
- Отели и комплексы
- Жилые комплексы
- Торговые компании
- Иные пользователи средств видеофиксации



Исследование целевой аудитории

Основной целевой аудиторией для нашей продукции будут являться компании и фирмы, занимающиеся производством и ремонтом средств видеофиксации. Анализируя основные запросы наша команда выявила следующие пункты:

1. Нехватка и высокая цена на основные компоненты камер видеонаблюдения.
2. Уход с рынка РФ основных производителей качественного видеоборудования.
3. Нехватка специалистов в области написания программного обеспечения для компонентов видеонаблюдения.
4. Нехватка квалифицированных специалистов для ремонта средств видеофиксации.

Вывод: Учитывая нынешние условия, наша команда предлагает наиболее гибкий и современных подход к решению основных проблем, сложившихся на рынке РФ.



СТАРТАП
АКСЕЛЕРАТОР
T-SHAPE



Исследование целевой аудитории

Отсутствие предложения видеокамер на рынке может иметь несколько потенциальных негативных последствий:

- Увеличению импорта видеооборудования
- Высокую стоимость продукции
- Угрозу безопасности населения и компаний
- Затруднение в мониторинге
- Отсутствие доказательств
- Уменьшение прозрачности
- Ограниченные маркетинговые возможности
- Несоблюдение требований законодательства

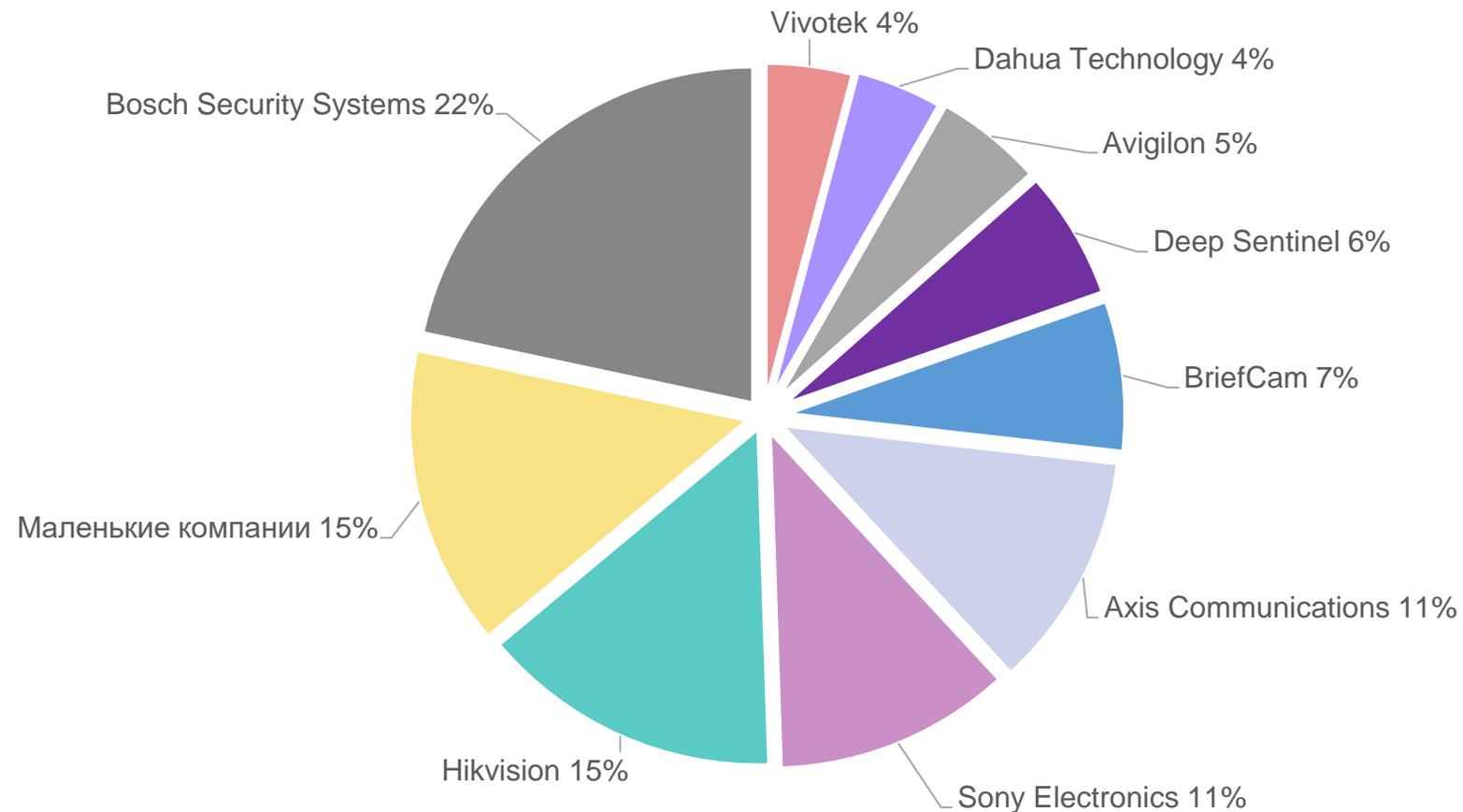
Такие недостатки могут создать реальные проблемы и угрозы для безопасности, эффективности производства, контроля и соблюдения нормативов, а так-же сильно ударят по экономике страны.



КОНКУРЕНТЫ

Доля компаний в рынке систем видеонаблюдения в России

- Vivotek
- Dahua Technology
- Avigilon
- Deep Sentinel
- BriefCam
- Axis Communications
- Sony Electronics
- Hikvision
- Маленькие компании
- Bosch Security Systems

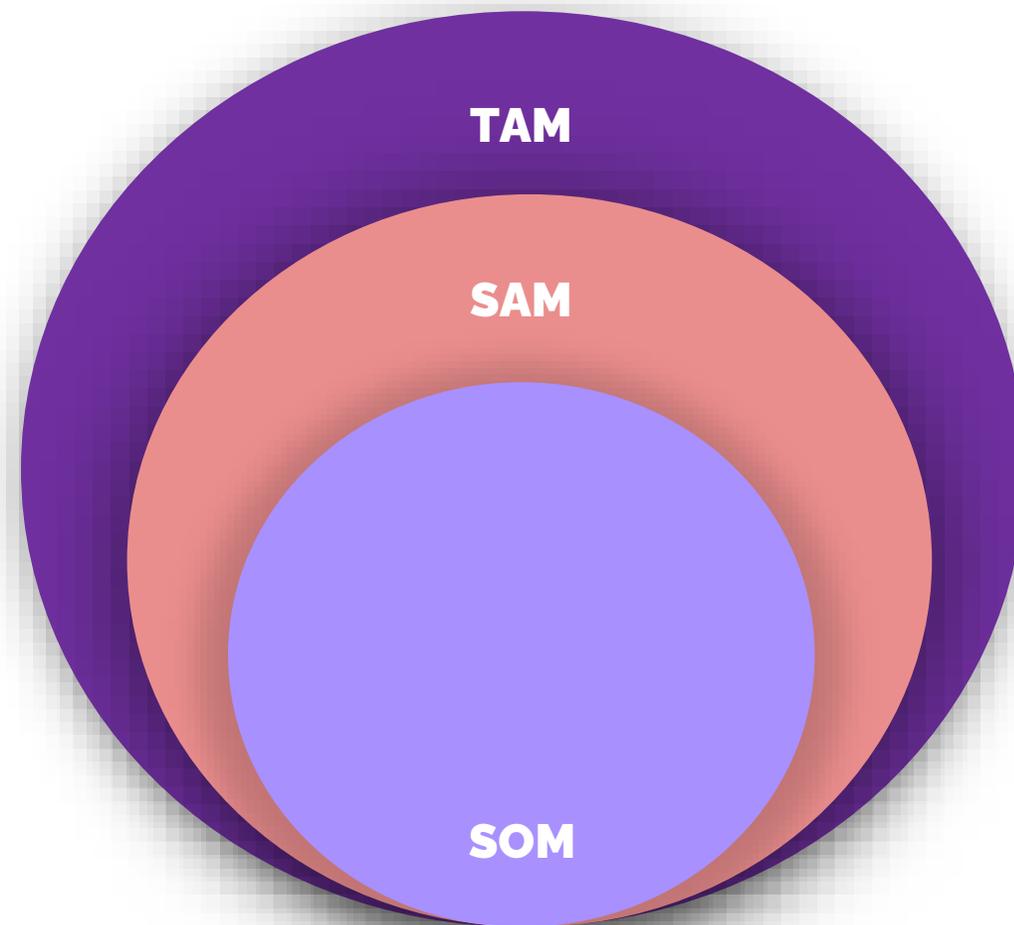


РЫНОК

TAM-5 млрд руб.

SAM-1,875 млрд руб.

SOM-281,25 млн руб.



МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ

1. Для продвижения сайта и наших услуг в интернете хорошую эффективность демонстрирует контекстная реклама. Её пользователи видят в поисковых системах Yandex и Google в самом начале страницы с результатами поисковой выдачи по пользовательскому запросу.

-Использовать можно любые доступные каналы рекламы: наружную рекламу, раздачу листовок, рекламу в интернете, кинотеатрах, и прочее.

2. Мы продаем не оборудование а решение проблем:

-Необходимо больше билбордов на улицах. В частности, необходимо их установить так же и в жилых кварталах. И информация на них должна быть не о том, что компания предлагает не просто камеры - а решение проблем клиентов - снижение вероятности краж из их домов.

3. Предоставление отсрочки платежа. 50% оплачивается сразу, а остаток делится на 2 месяца.



МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ

4. Размещением в Яндекс Маркете

5. Интеграция рекламы в видеоролики популярных блогеров

6. Интересным каналом продвижения услуг нашей компании может стать участие в выставках. Выбрать те выставки, на которых можно встретить потенциальных клиентов. Далее:

-стать спикером-экспертом и выступить с презентацией для гостей и участников мероприятия рассказывая о своих услугах.

7. Конечно, самым лучшим способом разрекламировать свой товар будет качественно предоставленные услуги уже имеющимся клиентам. Потому что так мы сможем рассчитывать на запуск сарафанного радио, когда благодарные клиенты будут советовать наш товар своим знакомым.



ДАЛЬНЕЙШИЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ

Дальнейшей перспективой нашей команды является производство собственных камер видеонаблюдения и их комплектующих, а так же внедрение ИИ, что откроет нам новые горизонты на российском и зарубежном рынках.



СТАРТАП
АКСЕЛЕРАТОР
T-SHAPE



<p>КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ</p> <p>1. Крупные сети магазинов безопасности, такие как "Безопасность" и "Бегемот"</p> <p>2. Интеграторы систем безопасности, такие как "Актив", "Армада Сбит", "Интерскоуз»</p> <p>3. Крупные IT-компании, такие как "Т-Системс", "КРОК", "Яндекс«</p> <p>4. Российские производители оборудования для видеонаблюдения, такие как "Рубеж -Сервис", "РоЕ -Технологии", "Levenhuk", "Альтера", "Index" и др.</p>	<p>КЛЮЧЕВЫЕ ВИДЫ ДЕЯТ-ТИ</p> <p>Модификация и перепрограммирование видеоборудования. Производство собственного видеоборудования и оснащение его ИИ.</p>	<p>ЦЕНОСТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ</p> <p>1. Безопасность и защита</p> <p>2. Профессиональное обслуживание</p> <p>3. Инновационные технологии</p> <p>4. Гибкость и масштабируемость</p> <p>5. Конфиденциальность и защита данных</p> <p>6. Экономическая эффективность</p> <p>7. Интеграция и совместимость</p>	<p>ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ</p> <p>1. Понимание потребностей клиента</p> <p>2. Консультации и предложения</p> <p>3. Обучение клиента</p> <p>4. Техническая поддержка</p> <p>5. Соблюдение конфиденциальности и законов</p>	<p>ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЕГМЕНТ</p> <p>- Компании, занимающиеся производством видеоборудования</p> <p>- Физические лица</p> <p>-Бизнес-структуры</p> <p>-Государственные и муниципальные учреждения</p> <p>-Агентства в области безопасности</p> <p>-Организации, занимающиеся проведением массовых мероприятий</p> <p>-Компании, работающие в сфере теле- и кинопроизводства</p>
	<p>КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ</p> <p>1. Сырье и компоненты</p> <p>2. Производственные и технические ресурсы</p> <p>3. Человеческие ресурсы</p>		<p>КАНАЛЫ СБЫТА</p> <p>1. Прямые продажи</p> <p>2. Розничные партнеры</p> <p>3. Онлайн-платформы</p> <p>4. Дистрибьюторы</p> <p>5. Системные интеграторы</p> <p>6. B2B-продажи</p> <p>7. OEM-сотрудничество</p>	

<p>СТРУКТУРА ИЗДЕРЖЕК</p> <p>1. Затраты на материалы</p> <p>2. Затраты на транспорт и доставку</p> <p>3. Затраты на персонал</p> <p>4. Затраты на аренду и содержание помещений</p> <p>5. Затраты на маркетинг и рекламу</p> <p>6. Затраты на обучение и сертификацию</p> <p>7. Прочие затраты</p>	<p>ПОТОКИ ПОСТУПЛЕНИЯ ДОХОДОВ</p> <p>1. Обслуживание систем безопасности</p> <p>4. Партнерские соглашения</p> <p>5. Гранты и субсидии</p> <p>6. Консультационные услуги</p> <p>7. Обучение и тренинги</p> <p>8. Продажа видеокамер</p>
---	---

КОМАНДА



**Гераськин
Игорь**

Лидер

Руководитель
команды

Работа с
информацией

Работа с командой



**Коваленко
Данил**

**Технический
аналитик**

Главный по
расчетам

Поиск информации



**Крюков
Никита**

**Технический
аналитик**

Работа с расчетами

Работа с
информацией



**Горелов
Артем**

Аналитик

Поиск информации

Работа с командой



**Малофеева
Яна**

Дизайнер

Работа с дизайном

Работа с информацией

Работа с командой



**Бобринева
Карина**

Таргетолог

Поиск информации

Работа с командой



**Кафтанова
Карина**

Таргетолог

Поиск информации

Работа с командой



**Деева
Анастасия**

Таргетолог

Поиск информации

Работа с командой



СТАРТАП
АКСЕЛЕРАТОР
SHARE



- Для нашего проекта нам требуется команда программистов, владеющих языком программирования С++ (10 человек)
- Закупка оборудования (500 тыс. руб.)
- Деньги на найм специалистов (300 тыс. руб.)
- Запуск рекламы (250 тыс. руб.)
- Аренда помещения (100 тыс. руб.)
- Прочие расходы (+- 100 тыс. руб.)

Итог: 1.25 млн . руб.

Необходимые инвестиции мы хотим получить в виде займа на срок до 15 месяцев с процентной ставкой 12% годовых. Итоговая сумма выплаты будет составлять 1.437.500 руб.

Ожидаемый ежемесячный доход после запуска будет составлять от 100 тыс. руб. (с учётом расходов на содержание) и к концу первого года составит примерно от 150 тыс. руб. /мес..

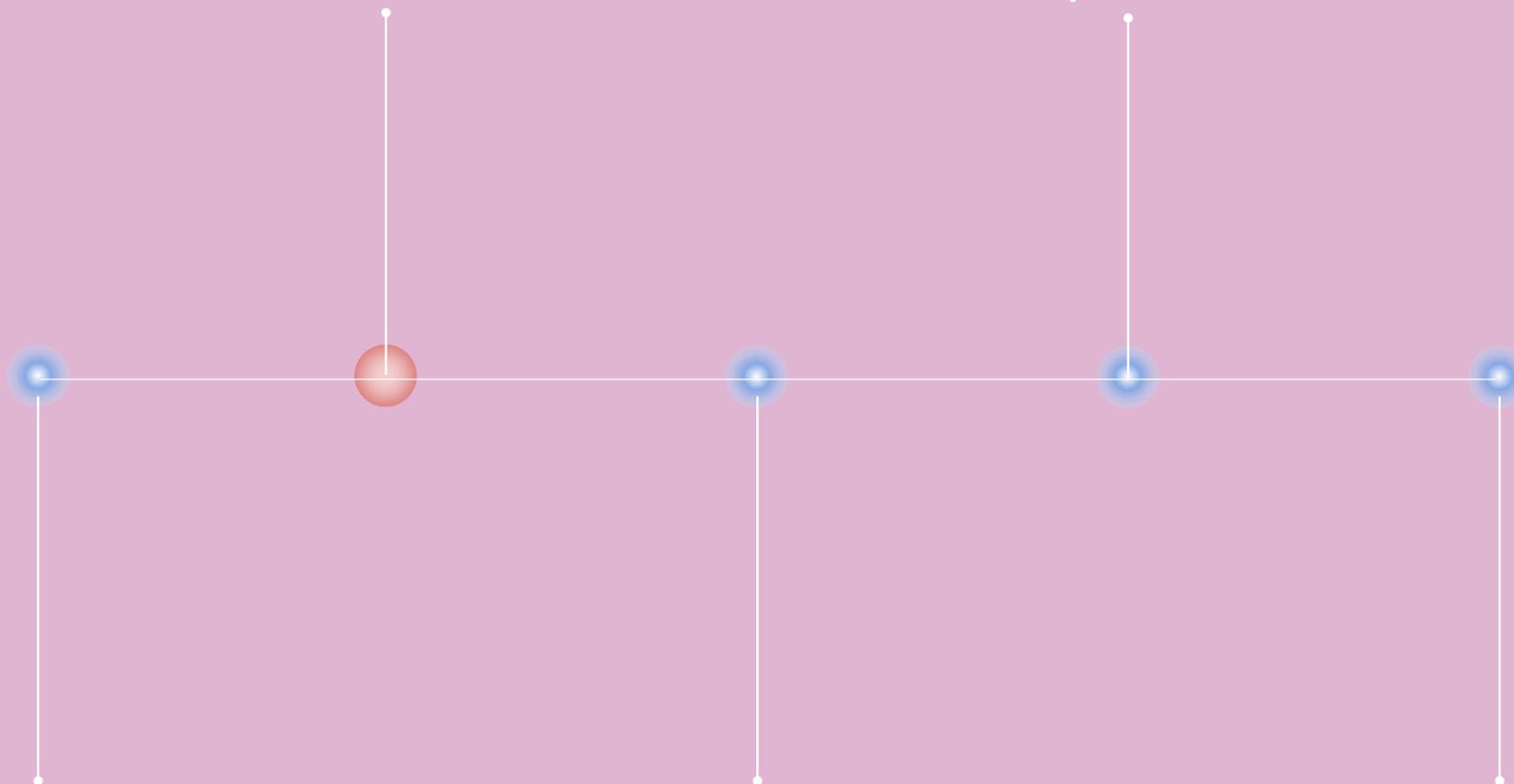
До запуска собственного производства, планируется покупать необходимые компоненты у компании-партнёра по оптовой цене, а с клиента брать оплату за услугу (ремонт, замена и др.) + цену компонента.

ЗАПРОС/ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРА



СТАРТАП
АНСЕЛЕРАТОР
T-SHAPE

Запуск проекта

Маркетинг и
продажиРазработка
бизнес-моделиЗапуск и
масштабирование
производстваРазработка и
внедрение
ИИ

КОНТАКТЫ

Наш телеграм-канал



Для связи с нами



Лидер стартап-проекта: IgorGerasckin2004@yandex.ru