



# LunaFace

Выполнили ученики ГБОУ "Лицей-интернат "ЦОД":

Трусов Максим

Буслаев Илья

Максимов Даниил

Усанов Кирилл



# Разработка продукта

## Проблема:

Недостаток безопасности на массовых мероприятиях и слабо оптимизированная система проверки билетов.

## Описание:

Устройство для распознавания лиц на массовых мероприятиях, которое использует технологию FindFace для идентификации лиц по их индивидуальным характеристикам.





# Разработка продукта

## Ключевые характеристики:

- Точность и скорость распознавания лиц, обеспечение безопасности на мероприятиях, интеграция с системами доступа, аналитика и отчетность.
- Заменяет одного или двух людей, которые сидят на входе и проверяют билеты, тем самым уменьшая издержки.
- Индивидуальность. Каждый организатор сам вправе выбирать насколько строго отслеживать и проверять людей, ведь чрезмерный контроль может привести к уменьшению потребителей.



# Анализ конкурентоспособности

	Бумажные билеты	QR-коды	Наш продукт
Оптимизация	<p>Потребитель должен распечатать билет на принтере, потратив большое количество времени, бумаги и прочих ресурсов.</p>	<p>Потребитель должен брать с собой на мероприятие телефон и должен быть точно уверен, что на нем достаточно заряда и выдержит ли он, например, погодные условия.</p>	<p>Потребителю достаточно купить билет и прийти на мероприятие.</p>
Выгода	<p>Организаторы должны утилизировать большое количество отходов в виде бумажных билетов. Требуется один или два человека, которые будут проверять билеты, им также нужно будет платить зарплату.</p>	<p>Также требуются один или два человека, которые будут проверять билеты и следить за процессом их оплаты.</p>	<p>Люди для проверки билетов не требуются, процесс полностью оптимизирован, следовательно издержки уменьшаются.</p>
Безопасность	<p>Легко подделать. Возможна передача билета недобросовестным людям.</p>	<p>Труднее подделать, но также возможна передача билета.</p>	<p>Невозможно подделать, передача посторонним людям невозможна.</p>



# Кто наши клиенты



## Начинающие предприниматели в Event-индустрии

Студенты и молодые люди, которые только открывают свое дело в концертной сфере и обладают небольшим или средним капиталом. Их главной задачей является операционное продвижение своих услуг и оптимизация процессов, с чем могут помочь наши устройства.

## Опытные предприниматели в Event-сфере

Люди, занимающиеся организацией различных фестивалей и акций, которые отличаются от концертов большим скоплением людей, где сильно необходим повышенный контроль, который можно осуществить при помощи нашего устройства. Они имеют сформированный капитал и хотят оптимизировать процессы, связанные с безопасностью и идентификацией людей на организованных ими мероприятиях и увеличить свою прибыль.



# Бизнес модель



	Ваш продукт
Объем работ	Покупка → Внедрение ПО → Продажа.
Тип производства	Фабричное производство (частично ручное).
Опт/розница	Розница/Опт.
Место реализации товара	Торговый представитель.



**BioSmart Quasar** – терминал биометрической идентификации | Биосмарт

# Маркетинговая стратегия



## Вопросы:

- **Как люди узнают о нашем продукте?** Основным способом коммуникации является прямой маркетинг. В основе лежит сарафанное радио; в перспективе реклама в онлайн-средах и создание сайта. Работа через торгового представителя.
- **Программа лояльности для клиентов:** Предоставление персонализированных скидок для постоянных клиентов; партнерские программы.







# Финансовый план



	Наименование затрат	Сумма (общая сумма 4.100.000)
01	Закупка товара.	500.000 руб. (мес)-за 10 единиц.
02	Разработка программного обеспечения.	2.500.000 руб.
03	Техподдержка и обслуживание.	250.0000 руб. (мес).
04	Продвижение и маркетинг.	600.000 руб.
05	Аренда помещения.	100.000руб. (мес).
06	Зарплата сотрудникам.	150.000руб. (мес).

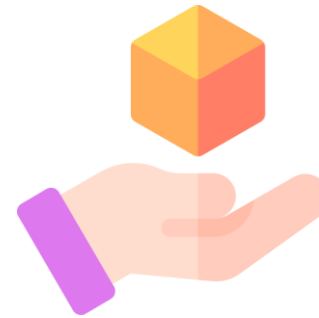


# Расчет экономики продукта



## Себестоимость товара

- Стоимость сырья (1ед.-50тыс.руб).
- ЗП сотрудникам (150тыс.руб).
- Налоги (20% НДС).
- Аренда помещения (100тыс.руб).
- Амортизация оборудования (100тыс.руб).



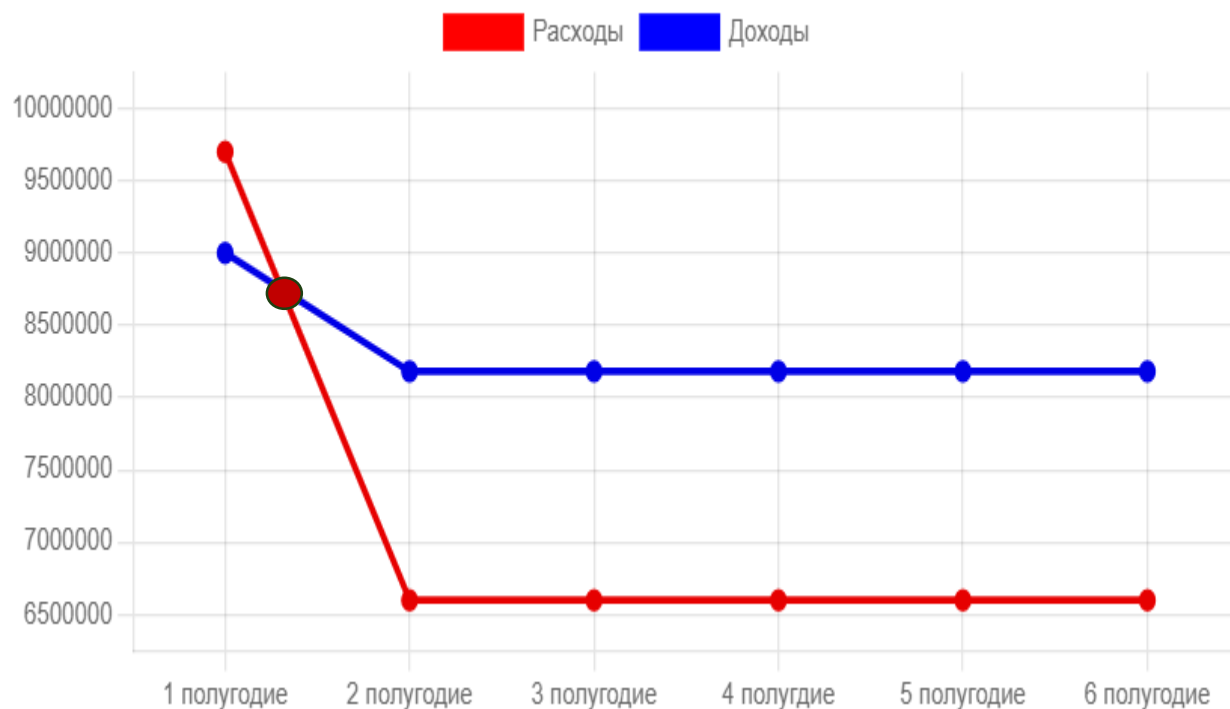
## Итоговая стоимость товара

- Нужно сделать наценку на продукт.
- Цена товара должна соответствовать рынку по соотношению цена/качество - 180тыс.руб.

# Срок окупаемости проекта



Срок окупаемости проекта



Планируется продавать по 10 единиц товара в месяц (срок реализации около года, а дальше выход в прибыль) (180тыс.руб до вычета НДС), с вычетом (150тыс.руб), следовательно доход в месяц - 1500тыс.руб .

Для расчета окупаемости возьмем среднюю ставку дисконтирования равную 10%.

Первоначальные затраты на стартап = 2.500.000 рублей.

Доход(с учетом дисконтирования)/расходы после вычета налога:

За 1 полугодие: дох. = 9.000.000; расх. = 9.700.000

За 2 полугодие: дох. = 8.181.818; расх. = 6.600.000

За 3 полугодие: дох. = 8.181.818; расх. = 6.600.000

За 4 полугодие: дох. = 8.181.818; расх. = 6.600.000

За 5 полугодие: дох. = 8.181.818; расх. = 6.600.000

За 6 полугодие: дох. = 8.181.818; расх. = 6.600.000



# Дорожная карта



## 1-ый месяц

- Определить основную идею и концепцию продукта.
- Составить список функциональных требований и определить ключевые характеристики продукта.
- Определить целевую аудиторию и ее потребности.

## 2-ой месяц

- Провести анализ конкурентов и определить свои конкурентные преимущества.
- Разработать бизнес-модель и финансовую модель продукта.
- Определить стратегию маркетинга и продаж.
- Разработать план производства и определить необходимые ресурсы.



## 3-ий месяц

- Разработать прототип продукта и провести тестирование.
- Подготовить план запуска продукта на рынок и определить его стоимость.
- Провести маркетинговые мероприятия и запустить продукт на рынок.
- Проанализировать результаты запуска и внести необходимые корректировки в продукт и маркетинговую стратегию.





# Итоги

**Подводя итоги, стоит отметить, что в процессе разработки данного продукта мы:**

- Приобрели новые навыки.
- Научились работать в команде и грамотно распределять обязанности.
- Выполнили все задачи, необходимые для разработки нашего продукта.
- Достигли желаемой цели.