

3D Mask

Краткое описание проекта

- Разработка приложения для мобильных устройств (смартфонов и планшетов) и продвижение его на международном рынке.
- Платформа: Android, iOS, в дальнейшем другие.
- Задача приложения: фото пользователя, сделанное на мобильное устройство, обрабатывается приложением, и позволяет «примерять» образы различных персонажей (из книг, игр, фильмов, мультфильмов), выдавая на выходе полноценную 3D модель.

Описание приложения пошагово

- 1) Пользователь заходит в приложение, в котором ему предлагается сделать фото своего лица.
- 2) Далее идет обработка лица с помощью конвертера в 3d модель.
- 3) Пользователь выбирает из представленного каталога персонажей образ, который ему необходим.
- 4) Приложение накладывает/объединяет 3D модель лица пользователя с 3D моделью персонажа. Предлагается на выбор итог – выгрузка файлов в разных форматах (jpeg, gif и другие), в том числе (обязательно) формат, который возможно использовать для 3D-принтеров (*obj, *3ds, *stl).

Визуальный пример конвертирования лица



Статистика или кому это интересно.

- Рынок 3D принтеров вырос за 2014 год в 2,5 раза. Прогноз роста на ближайшие 3 года от разных источников колеблется от 1000% до 3000%.
- За последний год соотношение новых моделей 3D-принтеров промышленного назначения к домашним вариантам кардинально изменилось. Как в свое время это происходило с компьютерами – изначально это была прерогатива лишь коммерческих организаций, затем настало время ПК – домашних компьютеров.
- Данное приложение интересно прежде всего: любителям аниме (более 50 млн. увлекающихся); фанатам комиксов (после череды фильмов от Marvel поклонники по всему миру исчисляются миллионами); тем кому интересны необычные подарки (не поддается учету).
- Среди трендов 2015 года в сфере IT выделяется так называемая «дополненная реальность» – то есть все приложения, программное обеспечение существующее на стыке «Оффлайн»- (реальности) и «Онлайн»-миров. (подробнее по запросу)

Возможности развития

В дальнейшем возможно интегрировать данную технологию в следующие сегменты:

- социальные сети - возможность общения и развлечений в образе своих 3D-клонов,
- игровая индустрия - онлайн-игры, возможность объединения своего персонажа с собой,
- рекламный сегмент - вместе с ПО, работающим в «дополненной реальности». (подробнее по запросу)

Монетизация

- Самый оптимальный вариант на сегодняшний день – закладывать прибыль не в стоимость самого приложения (оно будет бесплатно), а делать ставку на внутренние покупки, т.е. покупку образов из каталога.
- Также в приложении будет информационная страница со списком компаний, занимающихся услугой 3D-печати и у которых есть услуга доставки. С рядом из них возможно заключить договор.
- После запуска приложения кол-во пользователей за год составит от 250'000 до 500'000 человек. (Это малая часть от кол-ва пользователей смартфонов и планшетов в мире)
- Средние затраты пользователя от 1 \$ до 5\$. То есть средняя оценочная стоимость компании составит от 750'000\$ до 1'500'000\$.

План развития

1й этап финансирования (2 месяца)

Создание проекта разработок, прописание инструментов, используемых в приложении, аналитика всех технологических тонкостей исполнения, аналитика монетизации, создание визуального прообраза с помощью InVision (внешний вид, страницы и вкладки приложения). Прорисовка первых 3D-моделей персонажей. Отладка системы конвертирования лиц в 3D модели. Таким образом, создание «фундамента» разработок.

Промежуточный этап (3 месяца)– переговоры с венчурным фондом

2-й этап финансирования (6 месяцев)

Возврат инвестиций 1го этапа за счет переложения финансовых рисков на венчурный фонд (или «бизнес-ангела»). Создание MVP (Minimum Vailable Product) – полностью работоспособный программный продукт, но с минимальным набором функций. Запуск MVP на рынок. Запуск статей в мировых издательствах, таких как TechCrunch (более 5 млн. подписчиков). Запуск на Kickstarter – мировой краудфандинговой платформе. Популяризация проекта через официальный блог. Работа над обратной связью, доработка приложения.

3-й этап

Выпуск полноценной версии на основе MVP. Монетизация. Развитие дополнительных возможностей использования технологии – соц. сети, онлайн-игры, рекламный сегмент.

Ссылки: Techcrunch

-<https://ru.wikipedia.org/wiki/TechCrunch#.D0.9F.D0.BE.D0.BF.D1.83.D0.BB.D1.8F.D1.80.D0.BD.D0.BE.D1.81.D1.82.D1.8C>

Kickstarter - <https://ru.wikipedia.org/wiki/Kickstarter>

Стандартные факторы риска

- Дефицит средств. Непредвиденные расходы.
- Недостаточная рентабельность.
- Финансовый риск полного провала

Причины их отсутствия

- Первый этап финансирования не предполагает дополнительных расходов.
- После запуска приложения на рынок идет только приход финансов.
- Первые вложения окупят себя еще на этапе второго финансирования (см. стр.10-11). И в случае неудачи это коснется только венчурного фонда или «бизнес-ангела»

Источники информации, на которых базируется проект

Идея данного проекта четко сформировалась в январе 2015 года. С того периода шел постоянный сбор информации из различных источников. Постепенно исчезли ненужные, излишне нагружающие проект детали.

Весь проект изначально рассчитан не на российского пользователя.

Информация, касающаяся монетизации, рисков, текущей ситуации на рынке приложений бралась не из непроверенных источников интернета, а в том числе напрямую от успешных участников рынка:

- 1) Компания «Magora Systems» (<http://magora-systems.ru>) – основной партнер проекта, занимается разработкой приложений 5 лет, но за это время в списке её клиентов уже такие заказчики как канадская полиция и крупнейшие компании мира. Имеют постоянный интерес со стороны крупных инвесторов на свои разработки. Недавно привлекли 3'000'000 евро на еще не запущенный проект от инвестора из ОАЭ. Коммерческий директор компании консультирует меня по основным вопросам и готов помочь на всех этапах развития. В сентябре он едет на международную конференцию TechCrunch в Сан-Франциско, по возвращению будет актуальная информация о мировом рынке приложений и разработок на сегодняшний день. Может предложить проект крупным инвесторам на 2-й этап финансирования.
- 2) Компания Goodwin (<http://goodwinproject.ru/>). Проект-приложение, прошедший сам все предстоящие этапы. Совладелец и один из основателей компании Семен Якушев готов помочь информацией (и уже начал это делать). Также готов связать с бизнес-ангелами и венчурными фондами для 2-го этапа финансирования. Goodwin стартовал из Новосибирска с нуля и к текущему моменту оценивается приблизительно в 4'000'000\$.

Необходимые инвестиции для 1го этапа (август – октябрь) и промежуточного (октябрь- декабрь)

Строка расходов	Сумма
Аналитика монетизации, проработка «фундамента» приложения (Magora Systems)	200'000 руб. (3'450\$)
Конвертер лиц в 3D и его отладка	100'000 руб. (1725\$)
Прорисовка первых 3Dперсонажей	90'000 руб. (1550\$)
Создание прообраза приложения с помощью InVision (Magora Systems) + подробный проект.	300'000 руб. (5'170\$)
Официальный сайт-блог проекта	50'000 руб. (862\$)
Прочие расходы (ноутбук, транспорт, связь, развитие блога, непредвиденные расходы, мат. помощь) на 5 мес.	240'000 руб. (4173\$)
ИТОГО	980'000 руб. (~16'900\$)

Условия для 2-го этапа, возврат инвестиций первого.

После прохождения 1го этапа, проект будет выставлен на торги, но не полностью, а лишь часть.

Порядок цен и условий на рынке следующие: компания оценивается в 1 млн \$ и на торги выставляется 25% от компании за 250'000\$.

Исходя из опыта, как правило находится инвестор, готовый вложить 100'000\$ (самая популярная сумма на текущий момент у инвесторов в данном сегменте рынка), но просит большую долю, к примеру 15% (как собственно и планируется поступить).

Из данной суммы 20'000\$ уходит как плата за долю в компании (соответственно возврат инвестиций), а 80'000\$ идет на дальнейшее развитие и финансирование 2го этапа.

Суммы и проценты могут варьироваться, данный вариант усреднен. К примеру Goodwin на данном этапе привлек 250'000\$ инвестиций, с одной стороны, и еще отдала 7% компании за полную (!) разработку приложения с другой. То есть вся сумма ушла в маркетинг(основная часть), переезд в Москву, аренду офиса и найм дополнительного персонала. И все это с учетом того, что данный проект развивается пока что ТОЛЬКО внутри России. С помощью же Magora Systems есть возможность выходить на иностранных инвесторов.