

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ  
ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
«ПЕШЕХОДНАЯ СЕТКА»**

ver. 1.1

# СОДЕРЖАНИЕ

1. Титульный лист
2. Команда (1-2 слайда)
3. Summary
4. Pitch
5. Динамика (traction)
6. История компании
7. Рынок: описание, размер
8. Клиентский сегмент
9. Проблема и альтернативные решения (2 слайда)
10. Решение (1-5 слайдов + скриншоты)
11. Технология
12. Верхнеуровневая архитектура
13. Конкуренция (окружение, анализ, преимущества)
14. Бизнес-модель
15. Ценообразование
16. Ключевые ресурсы и процессы
17. Каналы
18. Стратегия выхода на рынок
19. Финансы
20. Цели
21. Инвестиции/запрос

Дополнительная конструкция к пешеходному переходу

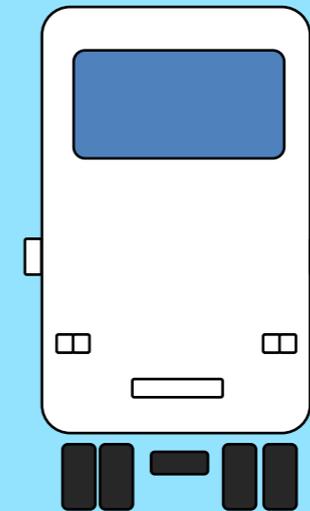
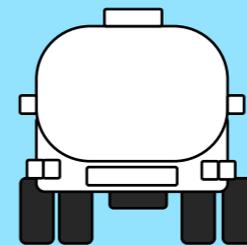


Информационно-предупредительное устройство

# Пешеходная сетка

Патент Республики Казахстан № 1222

Презентация для Инвесторов



# КОМАНДА

## Основатели



**СЕО (Генеральный директор)**  
**Ахаев Данияр**

- Роль: Продуктовое видение, продажи продукта крупным клиентам
- История: Агент по недвижимости (11 лет),
- 44 года, холост, опыт на рынке недвижимости 11 лет
- Образование: АЗВИ, ветеринарный факультет, г.Алматы



**СТО (Технический директор)**  
**Рахимбеков Алихан**

- Роль: Технологическая архитектура, управление разработкой, программные алгоритмы
- История: Коммерческий директор в нефтяной сервисной компании VIRAMAINA, GROSS OIL SERVICE - 5 лет, генеральный директор в торговой компании Kingdream Kazakhstan 10 лет, предприниматель
- 36 лет, холост, опыт в нефтегазовой отрасли 15 лет
- Образование: Высшее, Менеджер-экономист, Университет Ауле-Ата, г.Тараз

## Ключевые сотрудники

### Ментор



- Имя: Ахаев Данияр
- Роль: Управление проектом
- Опыт: 10 лет на рынке недвижимости

### Советник



- Имя: Рахимбеков Алихан
- Роль: Техническое сопровождение
- Опыт: Руководитель 14 лет

# КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

## КАТЕГОРИЯ/БИЗНЕС МОДЕЛЬ

- Сектор: Электронные технологии
- Клиенты: Государственный аппарат
- Модель монетизации: Выделение средств из государственного бюджета на строительство, видеофиксация нарушений
- Ценообразование: от 2 000 000 до 3 000 000 тенге/штука

## ГЕОГРАФИЯ

- Текущая: Казахстан
- Через 1 год: страны участницы Евразийской Патентной Организации (ЕАПО): Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Туркменистан, Республика Таджикистан, Азейбарджанская Республика, Кыргызская Республика, Республика Армения, Республика Мордова
- Через 3-5 лет: все страны мира

## СТАДИЯ

- Опытно-экспериментальный образец
- Вложения самих основателей: 500 000 тенге

## ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

- Требуемая сумма: 15 000 000 тенге.
- На опытно-экспериментальные образцы, разработку ПСД, разработку программного обеспечения.

## КОМАНДА

- Основателей: 2 (Генеральный директор/Технический директор)
- Сотрудники: 5
- Состав: Маркетинг - 0, Технари - 4, Продажи - 0, Другие – 1

## ДРУГОЕ

- Дата основания: Январь 2012

## ВИДЕНИЕ

- Увеличить размер предупредительного знака в несколько сот раз
- Внедрить Зеленые, Автономные, Облачные и Умные технологии
- Повысить безопасность пешеходных переходов и сократить количество ДТП
- Повысить доходы Государства за счет видеофиксации нарушений скоростного режима

# В РК самый высокий коэффициент смертности на дорогах в СНГ.

**21,9 смерти на 100 тыс. человек.**

В мире 1,24 млн. человек в год

эксперты прогнозируют

увеличение этого показателя до

Основная причина наезда на водителей на пешеходов – это невнимательность водителей вкупе с сопутствующими причинами, такими как: 1) сумерки; 2) гололед; 3) густая растительность, закрывающая пешеходные знаки; 4) не габаритный транспорт; 5) заснеженная «зебра»; 6) запоздалое информирование о приближающемся пешеходном переходе; 7) встречные фары; 8) туман. Водители, допустившие наезд, говорят: не заметил, не увидел, не успел, в общем не хотел.

Исходя из вышесказанного, становится ясно, что устаревший стандарт пешеходного знака, утвержденного еще в далеких 60-х годах, не соответствует скоростной динамике современного автомобиля, из-за чего увеличивается количество ДТП. Мир меняется, ни что не стоит на месте. Динамика движения автомобиля за эти 50 лет намного ускорила, чего не скажешь о пешеходном знаке,



который как был 35см x 35см так и остался.

Хотя, для сравнения, динамика разгона «Победы» 1965 года выпуска и разгон «BMW X6» 2015 года выпуска не сравнимы ни в какие ворота.

# Элементарно увеличив размеры знака В несколько десятков раз



*мы дадим возможность водителям быть готовыми  
заранее,  
устроим внимание при приближении к пешеходному  
переходу,  
а также, привьем правила прохождения пешеходного  
перехода.*

«Пешеходная сетка»  
представляет собой пластиковую  
сетку, окрашенную  
светоотражающей черно-белой  
либо оранжево-зеленой краской в  
виде «зебры» и установленной над  
дорожным полотном.

Преимущества перед аналогами:

1. Экономичность.
2. Увеличивает эффективность видимости (в несколько сот раз).
3. Легкость конструкции. (Вес пластиковой сетки 15-25 кг на все дорожное полотно).
4. Устойчивость к погодным условиям (отсутствие эффекта парусности от порывистых ветров, сеточная структура не позволяет осадкам накапливаться и т. д.).

В нашей разработке предусмотрены дополнительные современные технологии:

1. Видеокамера с системой ROADSTAR, для отслеживания скоростного режима
2. Wi-Fi адаптер, для передачи видеозаписей и управления в режиме онлайн
3. Проблесковый маячок, для видимости во время тумана
4. Аккумуляторы и солнечные батареи, для автономной работы

# ДИНАМИКА (TRACTION)

Метрики: Покажите как быстро вы растете (выручка, количество платящих, количество активных пользователей). Ключевые метрики (ARPU/ARPPU + стоимость привлечения (CPA/CAC) + конверсия в платящего, Retention%, churn%, виральность, k-фактор )

7 областных акиматов заинтересованы во внедрении этого проекта.

Имеется официальная заинтересованность.

OMTM\*: За последние Ключевая метрика, которая определяет рост вашего бизнеса на текущий момент и её динамика в времени (последние 6-12 месяцев)

2012-2013гг – Социальные опросы водителей, Разработка проекта, Модернизация

2013-2014гг – Получение Патента РК №1222

2014-2015гг – Заявка №201500089 в Евразийскую Патентную Организацию (ЕАПО)

2014.12.31 – ЕАПО приняла заявку на экспертизу по существу,

ожидаемый результат в декабре 2016г.

2015.03.18 Отчет о патентном поиске Международного поискового органа «Федеральный институт промышленной собственности»

2015г. Март-Август – Маркетинговые исследования, переписка с Акиматами, Министерствами и Правительством РК

2015г. Март-Декабрь – Анализ рынка поставщиков,

2015г. Август-Декабрь – Согласование и проведение презентации с участием НИИ ТК, КАДУ, КУПС, КазДорНИИ, УАП ДВД г.Алматы, РГП НК КазАвтожол, и с местными исполнительными органами Акимата.

2016г. Январь – мониторинг и определение наиболее опасных пешеходных переходов на городских дорогах Алматы и дорогах Республиканского значения Алматинской области. По информации УАП ДВД г.Алматы и УАП ДВД Алматинской области.

# ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

## Основные вехи компании

Основана: 2005.12.24

Инвестиции в данный проект: от основателя 550 тыс. тенге

Запуск MVP: декабрь 2012

2014.02.06 Патент РК №1222

2015г. Октябрь-Ноябрь Первые заинтересованные клиенты:  
Акиматы и УАП ДВД семи городов и областей РК

2015.11.30 Согласование опытно-экспериментальных образцов

2015.03.18 Отчет о патентном поиске Международного поискового  
органа «Федеральный институт промышленной собственности»

## Требуемые инвестиции

Общая сумма 30 млн. тенге

Название компании ИП Ахаев Д.Н.

## Структура компании

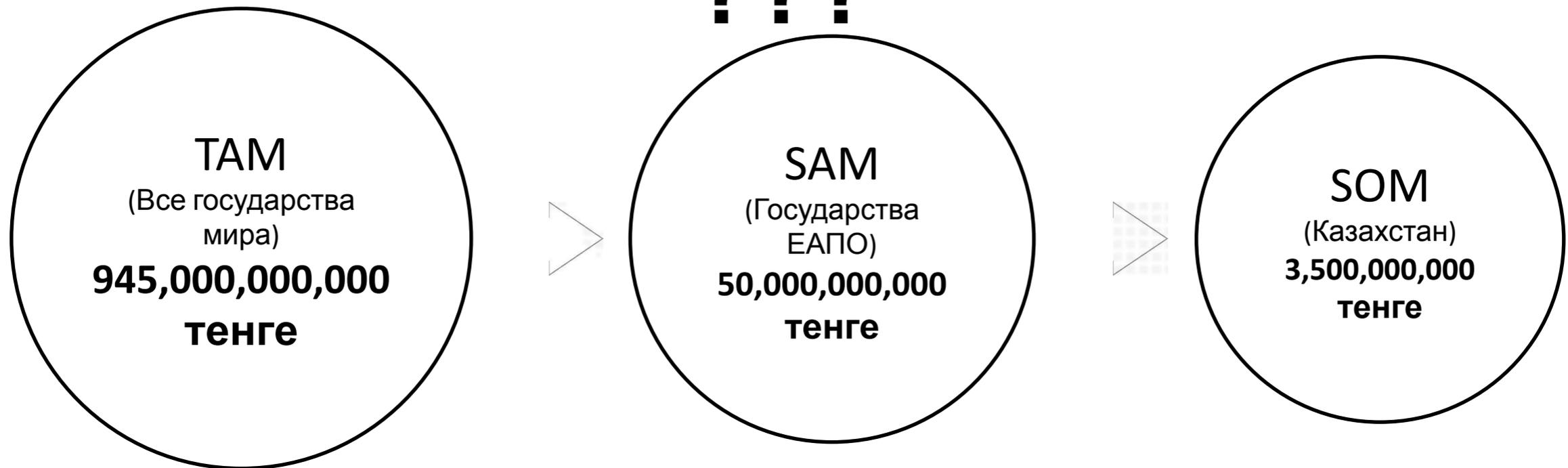
Основатели • 70%

Инвесторы • 30%



# РЫНОК / ВОЗМОЖНОСТИ

## ???



## Расчеты

+ штрафы 2,290,680,000 за 20 лет  
или 114,534,000 тенге за 1 год

+ реклама 1,800,000,000 за 20 лет  
или 90,000,000 тенге за 1 год

+ штрафы 22,906,800,000 за 20 лет  
или 1,145,340,000 тенге за 1 год

+ реклама 18,000,000,000 за 20 лет  
или 900,000,000 тенге за 1 год

+ штрафы 432,938,520,000 за 20 лет  
или 21,646,926,000 тенге за 1 год

+ реклама 334,800,000,000 за 20 лет  
или 16,740,000,000 тенге за 1 год

*Опишите целевой рынок компании (Общий - TAM, субс-сектор общего рынка - SAM). Количество клиентов, пользователей, проданных товаров и услуг. Размер в деньгах, скорость роста.*

# КЛИЕНТ И СЕГМЕНТЫ

Портрет целевого клиента: Наш клиент Государство. В случае успешного испытания опытно-экспериментального образца, Государство, в лице КазДорНИИ, готово рассмотреть проект и если Патент №1222 заслуживает внимания, внести его в госстандарт согласно закона РК. Решение принимает местный исполнительный орган, то есть акиматы. Государство ежегодно выделяет 100 и больше миллионов тенге на безопасность.

Акимат принимает решение, выделяет средства из бюджета согласно Закону РК. Пользователь – это население, любой пешеход и водитель. Лицо принимающее решение – Акимат. Согласовано с Акиматом г.Алматы (протокол совещания №20 от 30.11.2015). Владелец бюджета Государство. Ценность проекта – высокая социальная значимость.

# ПРОБЛЕМА / АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

**Проблема:** Высокая смертность на дорогах, необходимость увеличения пешеходного знака 35х35см принятая в далеком 1968 году, которая не соответствует современным нормам безопасности в связи с прогрессом машиностроения, проблема планетарного масштаба. Мы продаем безопасность пешеходов и экономию бюджетных средств. Первая проблема безопасность, лучше проблему решать в корне, а не тогда когда она расцветет.

**Альтернативные (существующие) решения** очень затратные, не безопасные, не эффективные, судя по статистике РК и ВОЗ. Отсутствие целесообразных решений. Конкретное предложение (Патент RU 125374, кл. G08G1/0, оп.27.02.2013г.) имеет недостатки в сравнении с нашим проектом, заключающиеся в его сложности и значительной энергоемкости, что затрудняет его использование на практике. Статус кво мы собираемся поменять благодаря энерго-независимости, малозатратности, безопасности и самокупаемости.

**Вывод:** Рынок настолько большой, что текущие решения не удовлетворяют / не решают существующие потребности / проблемы клиентов, поэтому для нас есть большая возможность.

# ПРОБЛЕМА / АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

## ПРОБЛЕМА

- Вызов эвакуатора или авто техпомощи в стрессовой ситуации заставляет людей пользоваться первым попавшимся предложением, которое в большинстве случаев не оптимально (дорого и долго)
- Гарантийный вызов эвакуатора или машины авто техпомощи в большинстве случаев ограничен городом покупки автомобиля, так как автодилера заключают контракт с сервисной компанией на конкретный регион или город

## АЛЬТЕРНАТИВЫ

Поиск через Яндекс услуги или предложением в бумажной продукции (например, атласы дорог).

Попросить знакомых или поймать автолюбителя на дороге

## ПОЧЕМУ ЕСТЬ ПОТРЕБНОСТЬ

Эвакуация - это долго и дорого. Но выходы у клиента нет, так как предложение ограничено.

## ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Интервью (более 50, Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург) с представителями автодилеров и страховых компаний, а также с автолюбителями (более 70 интервью, стаж от 1 до 7 лет, возраст автомобиля от 1 года) показали наличие проблем в более, чем у 60% респондентов

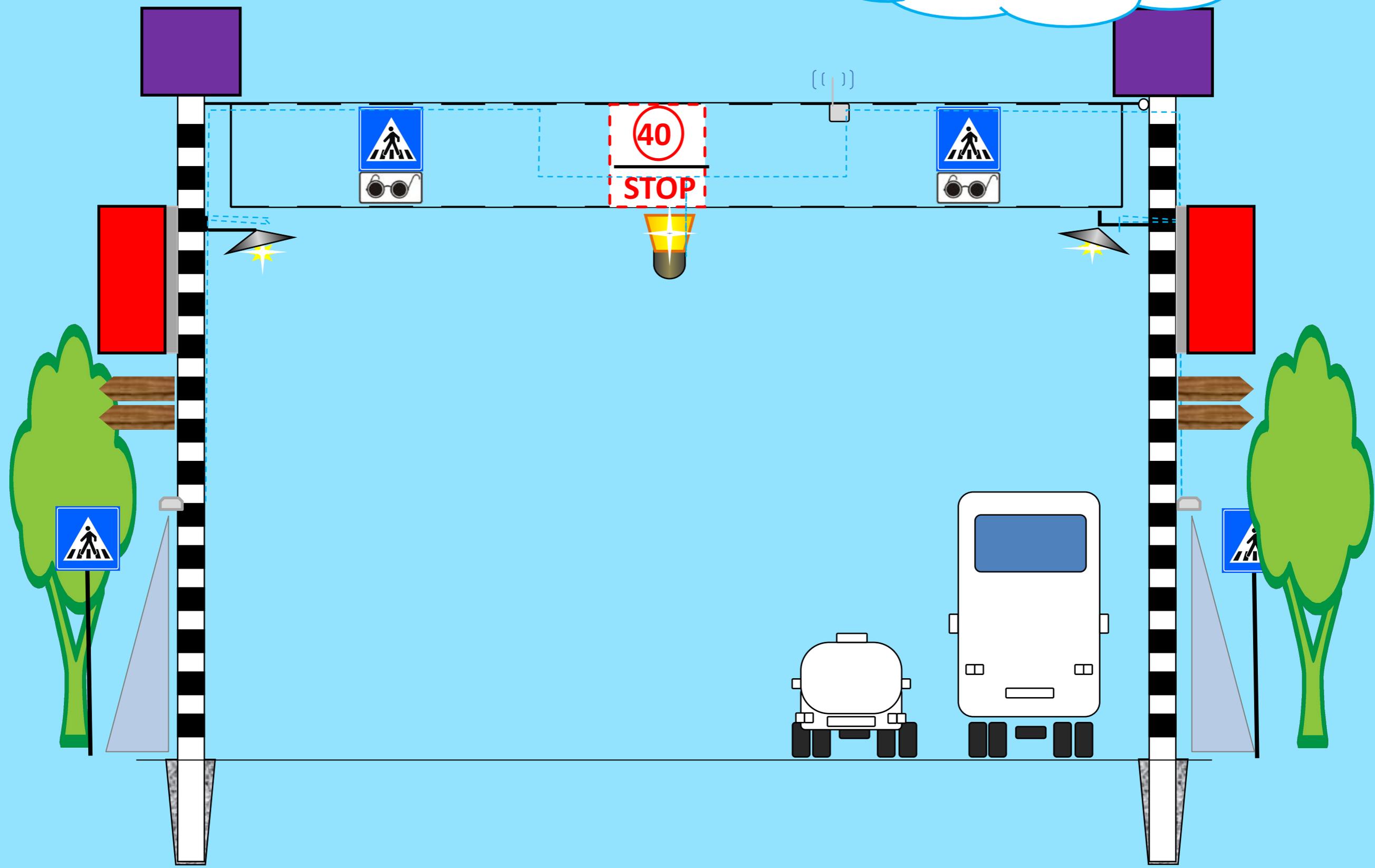
# ВАШЕ РЕШЕНИЕ / ПРОДУКТ

**ЦП:** Ключевые ценности – резкое уменьшение количества ДТП, наше решение эффективней альтернативных предложений за счет зеленых и облачных технологий, что позволяет решить проблему лучше, быстрее и дешевле, а также позволяет заработать на злостных нарушителях скоростного режима.

**Решение:** увеличить видимость пешеходного знака в несколько десятков раз и с привлечением электронных технологий.



Облачные технологии



**Скриншоты:** ключевые части вашего продукта/сервиса

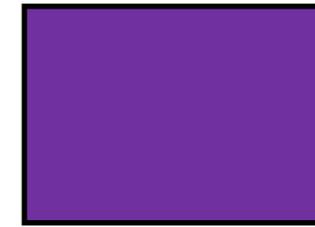


### 1. Пластиковая сетка



## Скриншоты:

2. Солнечные батареи, зеленые технологии



3. Видеофиксация (самоокупаемость)



4. Облачные технологии



5. Пионерия

Проректор КАДУ им.Гончарова

Ондабек Рабат Жанахметулы: «Это Пионерия!»



**Сторителлинг:** История про будущее всемирное внедрение устройства в 189 странах мира.

## **Сторителлинг: История про будущее всемирное внедрение устройства в 189 странах мира.**

Уверен, самое большое богатство в любой стране это человеческая жизнь. Терять в среднем по одному человеку в день в Казахстане в 2013 году, и уже по два человека в день в 2014 году, это удручающе дорогая цена за нелепые стечения обстоятельств. Не говоря уже о личных трагедиях и драмах как пешехода, так и водителя. Возможно неуместно, но все же государству наносится колоссальный финансовый ущерб, подключаются работники мед.служб, Госавтоинспекций и представители судебно-исполнительной системы.

Безусловно, эффективная практика направленная на повышения мер безопасности дороги принесет положительные результаты. К сожалению, клиенты (водители допустившие ДТП) попадая в неприятную ситуацию решают сколько не финансовой, а уголовной ответственностью. Государство выделяет крупные суммы на повышение мер безопасности с каждым годом, а статистика удручает. По исследованиям ВОЗ идет тенденция к повышению смертности на дорогах, если в 2013 году на дорогах мира погибло 2 млн 400 тыс человек, то к 2030 году ожидается 3,6 млн.

Наш клиент это Правительство, Министерство Здравоохранения и народ.

## «Секретный соус» патента №1222

Ингредиенты:

- 1 – Предупредительная «пешеходная сетка» на всю ширину дороги, Увеличение предупредительного свойства в несколько десятков раз обеспечивает максимальную видимость и исключает внезапность для водителя
- 2 – Камера. Впредь, правонарушитель в безлюдном месте не оставит потерпевшего на месте ДТП, и окажет первую помощь
- 3 – Видеофиксатор скоростного режима. Отныне, правонарушение фиксируется, штрафуются и заполняют бюджет государства.
- 4 – Пластиковая сетка. Безопасность, отсутствие эффекта парусности, долговечность (до 50-100 лет), дешевизна, устойчивость к любой погоде, что делает ее идеальным материалом для созерцания на больших расстояниях.
- 5 – Опорные столбы, проблесковый маячок и световая гамма. В черно-белой полосатой окраске напоминают контрольный пункт и являются также предупредительным эффектом.
- 6 – Зеленые технологии (солнечная и ветряная энергия) вкупе с облачными технологиями нанесут сокрушительный удар по лидерам ДТП в мире.
- 7 – Самоокупаемость. Место для рекламы на столбах в виде таблоида площадью от 1 до 3 кв.м.

# ТЕХНОЛОГИЯ

Что лежит в основе вашего решения?

- Пластиковая информационно-предупредительная сетка для пешеходного перехода.
- Собственная технология.

Почему данная технология является уникальной (если является)?

- Альтернативных вариантов по мнению патентной организации нет

Кто в команде обладает уникальной технологической экспертизой, которая делает вашу технологию прорывной (если делает)?

- Ахаев Данияр – идейный вдохновитель
- экспертная комиссия патентной организации

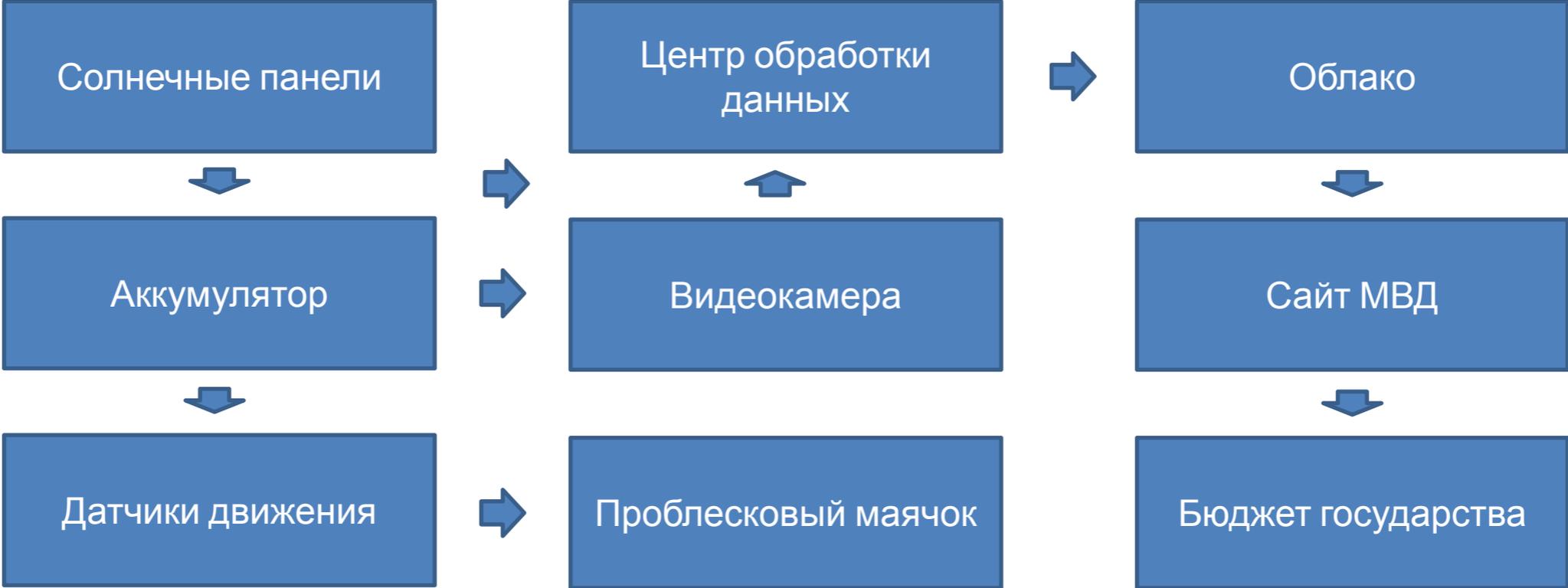
Благодаря каким партнерским соглашения у вас появилось технологическое преимущество

- Благодаря информированности, наблюдательности, изобретательности и современным технологиям

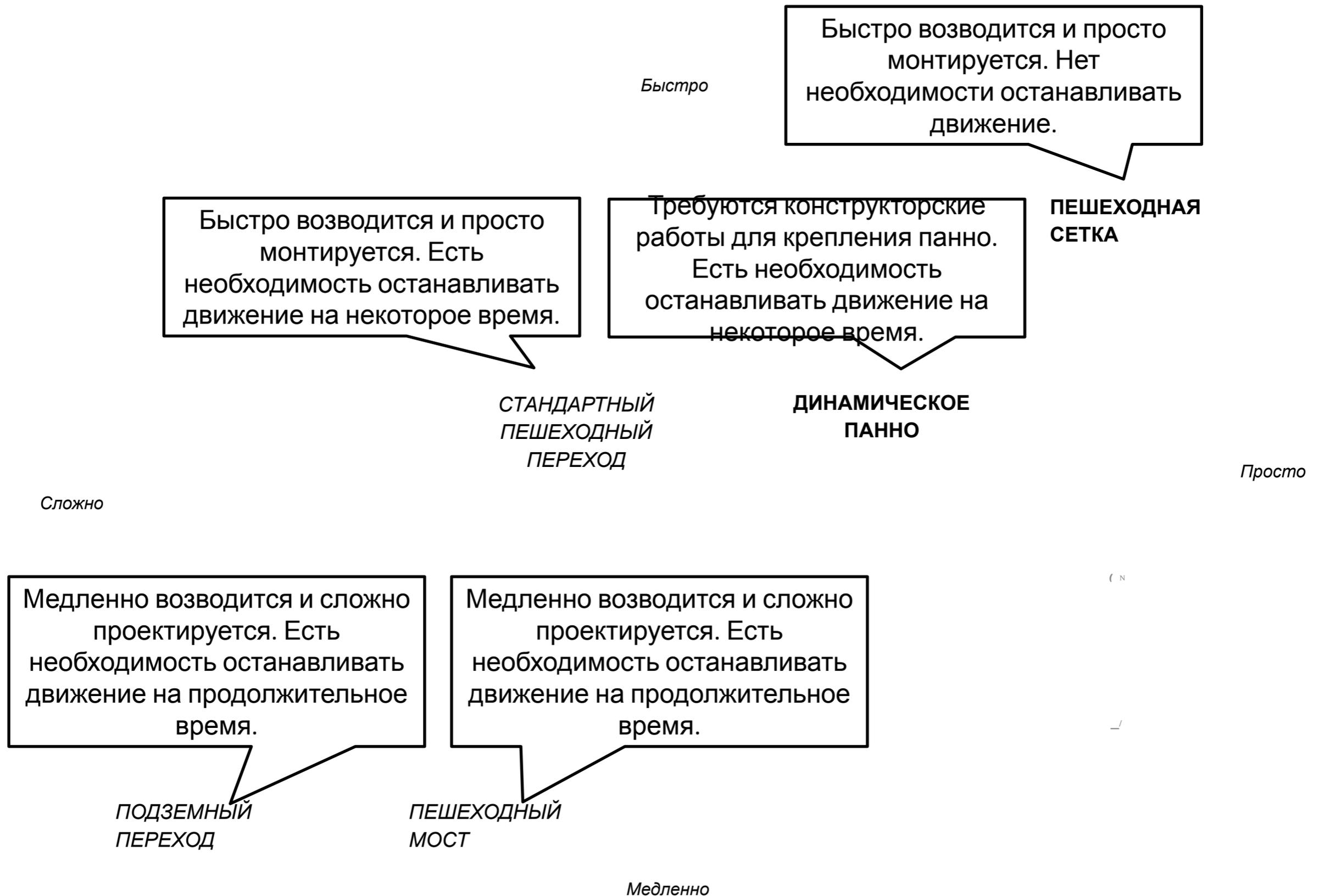
# ВЕРХНЕУРОВНЕВАЯ АРХИТЕКТУРА



# ВЕРХНЕУРОВНЕВАЯ АРХИТЕКТУРА



# КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ / ЭКОСИТЕМА



# КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ / ЭКОСИТЕМА

СТАНДАРТНЫЙ  
ПЕШЕХОДНЫЙ  
ПЕРЕХОД

Дешево возводится, но слабо эффективно, так как зачастую предупредительные знаки загораживаются негабаритным транспортом, растительностью. Малая дальность видимости 10-50м.

Не эффективно

Недорого возводится, но слабо эффективно, так как зачастую предупредительные знаки загораживаются негабаритным транспортом, растительностью. Малая дальность видимости 50-70м.

ДИНАМИЧЕСКОЕ  
ПАННО

Недорого возводится, высоко эффективно, так как дальность видимости составляет 200-300м. Обладает свойством самокупаемости.

ПЕШЕХОДНАЯ  
СЕТКА

Эффективно

Очень дорого возводится, высоко эффективно, так как исключает пересечение пешеходного и транспортного потоков.

ПЕШЕХОДНЫЙ  
МОСТ  
ПОДЗЕМНЫЙ  
ПЕРЕХОД

Дорого

# КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

КОНКУРЕНТ	ФИНАНСИРОВАНИЕ	ФОКУС	ОТЛИЧИЕ
Динамическое панно пат.RU 12537 (РОССИЯ)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 3 000 000 RUB</li><li>• RVC</li></ul>	Российский рынок и СНГ,  автолюбители-пешеходы	<ul style="list-style-type: none"><li>• Наш рынок весь мир</li></ul> автолюбители-пешеходы-государство <ul style="list-style-type: none"><li>• Экономичность</li><li>• Эффективность</li><li>• Автономная энергия (Зеленые технологии)</li></ul>
отсутствует			

# КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Текущие конкурентные преимущества:
  - Владение патентом РК №1222
  - подача заявки на экспертизу №201500089 ЕАПО,
  - Согласование и поддержка со всеми исполнительными органами Казахстана (70 исходящих писем, а также на связи с ВОЗ Милита Вуйнович)
- Устойчивые конкурентные преимущества:
  - Жизненноважный и самокупаемый проект
- Нерыночные преимущества:
  - Высокая эффективность, Стильный дизайн
- Патенты: Патент РК №1222, Заявка ЕАПО №201500089
- Ключевые партнеры: первые лица РК, в ближайшем будущем первые лица мира
- Ограничения для входа на рынок для других игроков (время, деньги, Экспертиза, Партнерские отношения, Патенты):
  - правообладание патентом.
- Преимущества и слабости конкурентов
  - Преимущества: Финансовые возможности.
  - Слабости: Отсутствие деятельных людей, высокая стоимость, небезопасность, энергозависимость, низкая эффективность при больших затратах

# ПОЧЕМУ СЕЙЧАС

## ТРЕНД 1

- Какие ключевые тренды поддерживают ваш бизнес
  - высоко-прогрессирующая смертность пешеходов
- Почему рынок готов
  - стандарты прошлого века не соответствуют стандартам безопасности современного мира
- Почему клиенты будут придерживаться нового предложения
  - безопасность граждан приоритетна
  - проект экономичный и самокупаемый

## ТРЕНД 2

- Почему именно сейчас
  - правильное время для выхода подобного продукта на рынок
- Что изменилось, что сделало привлекательным подобные продукты (например, стоимость хранения и обработки данных, появление конкретной технологии, проникновение мобильных устройств, большой охват аудитории социальными сетями)
  - Изменились технологии и концепция безопасности
  - Зеленые и облачные технологии + креативный подход к проблеме

# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Как вы будете делать деньги? Ключевые денежные потоки
  - Государство ежегодно выделяет средства на повышение мер безопасности. После внедрения в гос.стандарт акиматы будут оплачивать изготовление, монтаж и сервисное обслуживание.
  - Долевая выручка со штрафов
  - Аренда рекламного места
- Ценообразование? Комиссия, фиксированная цена?
  - себестоимость изготовления + комиссия за Патент
- Есть ли разница между Gross и Net Revenue (оборотом и чистой выручкой)?
  - разница есть, так как есть текущие расходы на рабочую силу, продвижение на международном рынке и т.п.
- UNIT-экономика
  -
- Когда происходит оплата (сразу, постоплата через 60-90 дней)?
  - Постоплата через 90 дней после ввода в эксплуатацию
  - Постоплата через 90 дней после передачи видео-данных о нарушениях
  - Предоплата сразу за аренду рекламного места

- Текущая и ожидаемая конверсия в платящего клиента
  - Текущее количество клиентов готовых платить – 7 областных Акиматов
  - Ожидаемая через 6-12 месяцев конверсия в платящих клиентов – 8-9 областных Акиматов
  - Ожидаемая через 18 месяцев конверсия в платящих клиентов – более 100 местных исполнительных органов государств членов ЕАПО
- Текущее и ожидаемое значение ARPU (Average Revenue Per Paying User):
  - из расчета на Акиматы больших городов более 100 «Пешеходных сеток» 2 города X 100шт. X 5,000,000тг. = 1,000,000,000 тенге.
  - из расчета областные Акиматы более 50 «Пешеходных сеток» 14 областных Акиматов X 50шт. X 5,000,000 = 3,500,000,000
  - Средний доход от одного пользователя =  $(1,000,000,000 + 3,500,000,000) / (2 + 14) = 4,500,000,000 / 16 = 281,250,000$  тенге

- LTV клиента и срок жизни:
  - Ценность одного клиента (Акимат) 281,250,000 тенге дохода на строительно-монтажные работы

+ доход со штрафов из расчета на 50 штук Пешеходных сеток X 30 дней (1 месяц) X условно 1 штраф/день X 10 МРП (превышение 10-20км/час) X 2,121 тенге (1 МРП) X предположительно 30% (-70% доля государства) = **50X30X1X10X2,121X0,3=9,544,500 тенге чистого дохода в месяц.** Сумма штрафов за срок жизни клиента LTV = 9,544,500 тенге в месяц X 12 месяцев (1 год) = **114,534,000 тенге в год. X 20 лет = 2,290,680,000 тенге.**

Количество Пешеходных сеток	50	штук	Доход Государства	Доход Патента 1222
Сумма штрафа (10 МРП)	21 210	тенге	70%	30%
Количество штрафов в день	1	штрафов в		
Доход в День	1 060 500	тенге	742 350	318 150
Доход в Месяц	31 815 000	тенге	22 270 500	9 544 500
Доход в Год	381 780 000	тенге	267 246 000	114 534 000
Доход за 20 лет	7 635 600 000	тенге	5 344 920 000	2 290 680 000

+ доход от рекламного щита 75,000 тенге/мес., X 2 щита = 150,000 тенге/мес.  
 X 50 «Пешеходных сеток X 12 мес. (1 год) X 20 лет = 1,800,000,000 тенге

Количество Пешеходных сеток	50	штук	Доход Государства	Доход Патента 1222
Сумма аренды в мес. с 1 щита	75 000	тенге	32%	68%
Количество щитов	2	штуки		
Доход в День	250 000	тенге	80 000	170 000
Доход в Месяц	7 500 000	тенге	2 400 000	5 100 000
Доход в Год	90 000 000	тенге	28 800 000	61 200 000
Доход за 20 лет	1 800 000 000	тенге	576 000 000	1 224 000 000
LTV клиента = 281,250,000 + 2,290,680,000 + 1,224,000,000				
= 4,368,457,777 тенге				

- условный срок платежеспособности клиента 20 лет

# ПРИМЕР ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Патент РК №1222

Заявка ЕАПО №201500089

Заявка на мировой патент

Ждем ПСД

Цена

Условная цена 5,000,000тг  
14 областей по 50 шт.+  
2 города по 100 шт.=  
 $5,000,000 \times (14 \times 50 + 2 \times 100) =$   
3,500,000,000 тенге

Условная цена 5,000,000тг  
10 стран по 1000 шт.=  
 $5,000,000 \times 10 \times 1000 =$   
50,000,000,000 тенге

Условная цена 5,000,000тг  
189 стран по 1000 шт.  
 $= 5,000,000 \times 189 \times 1000 =$   
945,000,000,000 тенге

Целевой сегмент

Государственный аппарат  
Республики Казахстан  
Акиматы

Государственные аппараты  
Стран участниц ЕАПО  
Местные исполнительные органы.

• Государственные аппараты  
стран мира  
Местные исполнительные органы

CAC/LTV

• CAC: 20,000,000 тенге  
На опытные образцы  
• LTV: 281,250,000 тенге

• CAC: 20,000,000 тенге  
На опытные образцы  
 $X 10 = 200,000,000$  тенге  
LTV: 281,250,000 тенге

• CAC: 20,000,000 тенге  
На опытные образцы  
 $X 189 = 3,780,000,000$   
LTV: 281,250,000 тенге

+ штрафы 2,290,680,000 за 20 лет  
или 114,534,000 тенге за 1 год

+ штрафы 22,906,800,000 за 20 лет  
или 1,145,340,000 тенге за 1 год

+ штрафы 432,938,520,000 за 20 лет  
или 21,646,926,000 тенге за 1 год

+ реклама 1,800,000,000 за 20 лет  
или 90,000,000 тенге за 1 год

+ реклама 18,000,000,000 за 20 лет  
или 900,000,000 тенге за 1 год

+ реклама 334,800,000,000 за 20 лет  
или 16,740,000,000 тенге за 1 год

Предложение

Сервисное обслуживание  
Аренда рекламного места

Сервисное обслуживание  
Аренда рекламного места

Сервисное обслуживание  
Аренда рекламного места

# КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ И ПРОЦЕССЫ

## Ключевые ресурсы:

- Разработчик Ахаев Данияр, обеспокоен количеством жертв на дорогах
- бренд «Пешеходная сетка», интуитивно понятна не знакомым с этой технологией
- системы видеофиксации, обеспечивают самокупаемость
- уникальные технологии, повышают безопасность человека и обеспечивают энергонезависимость

## Ключевые процессы:

- Обращение к государству
- Опытные эксперименты
- Внесение в гос.стандарт
- Продажа, монтаж и обслуживание

# КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

## **Текущие каналы привлечения пользователей/клиентов:**

Прямое обращение в местные исполнительные органы посредством корреспонденции

## **Будущие каналы:**

С 2017 года обращение к государствам члена ЕАПО

EXPO-2017 участие на международной выставке

С 2019 года обращение ко всем государствам мира

# СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА РЫНОК (GTM\*)

**Каналы:** Откуда вы будете брать клиентов и емкость этих каналов (Прямые продажи: 10 продавцов X 500 звонков в неделю = 200 000 лидов в год, SEO: 10 000 заходов в месяц, FB: 100 000 представителей целевой аудитории и т.д., отраслевые мероприятия: 10 в год по 200 потенциальных покупателей = 2000 лидов в год)

- Прямые продажи: 14 областных Акиматов X 50 «Пешезодных сеток» + 2 городских Акимата X 100 «Пешезодных сеток» = 1,000 «Пешеходных сеток»

**Цикл продаж:** Сколько времени проходит от первого контакта до первой продажи? а до второй?

- До первой продажи 6-8 месяцев
- До второй продажи 1-2 месяца

**Масштабируемость:** За счет чего будет происходить масштабирования, какой рычаг будет использован (например, сетевой эффект). Опишите процесс масштабирования и ваши конкретные шаги, которые собираетесь предпринять или предпринимать уже.

- 31.12.2014г оформлена заявка №210500089 в ЕАПО, 18.03.2015г был опубликован отчет о патентном поиске Международного поискового органа «Федеральный институт промышленной собственности, ожидаемое получение патента ЕАПО декабрь 2016г. Этот документ позволит выйти на рынок: России, Туркменистана, Беларуси, Таджикистана, Азербайджана, Кыргызстана, Армении и Молдовы.
- Следующий шаг выход на мировой патент

# СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА НА РЫНОК (GTM\*)

**Расходы на клиента:** Средняя стоимость привлечения, сколько денег уходит на удержание клиента и построение повторных продаж?

Благодаря своей деятельности «Пешеходная сетка» наберет свою аудиторию, все больше и больше.

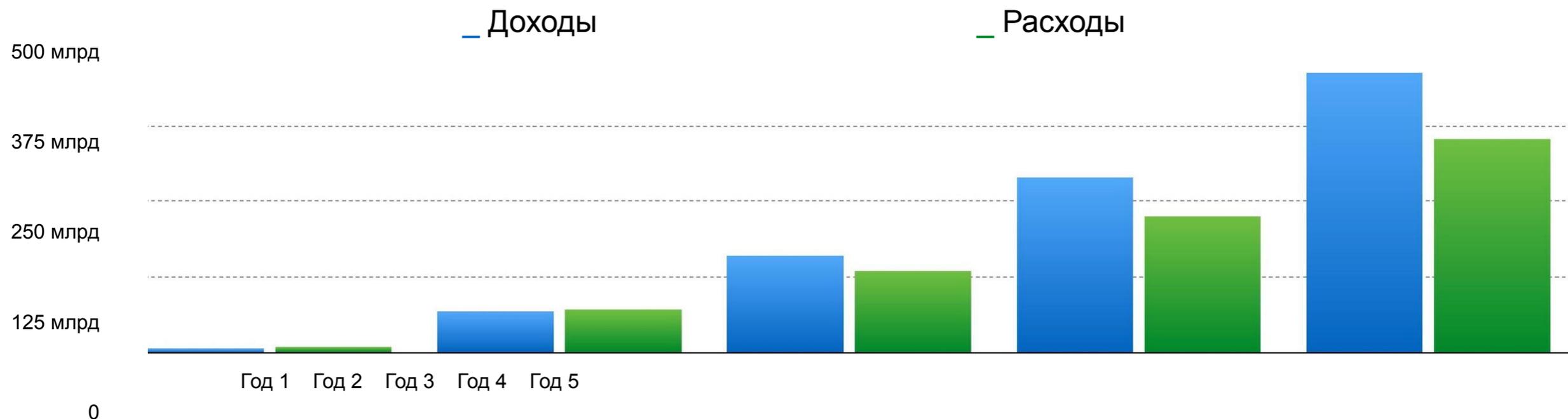
**Ключевые партнерства:** Какие и как партнеры помогают привлекать клиентов, на какие показатели это влияет.

Наш партнер – социальное мышление, наши показатели - безопасность.

**Маркетинговые расходы:** ежемесячные расходы на маркетинг сейчас и после инвестиций

Сейчас ежемесячные расходы на деловую корреспонденцию внутри страны, после инвестиций ежемесячные расходы на дипломатическую почту лидерам стран государств.

# ФИНАНСЫ



	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Целевой рынок	3,704,534,000	52,045,340,000	104,090,680,000	208,181,360,000	416,362,720,000
Пользователей/клиентов	16	160	320	640	1890
Доля рынка, %	0,7 %	7 %	14 %	28 %	56 %
<b>Выручка (GROSS)</b>	3,704,534,000	52,045,340,000	104,090,680,000	208,181,360,000	416,362,720,000
<b>Расходы,</b>					
Переменные, тыс.	После расчета ПСД				
Постоянные, тыс.	После расчета ПСД				
Выручка (NET), тыс.					
<b>EBITDA, тыс.</b>	?	?	?	?	?
<b>EBITDA Margin, %</b>	?	?	?	?	?

Обязательно указывайте ключевые предположения вашей модели (активные пользователи, платящие пользователи, пр.)

# ЦЕЛИ



# ИНВЕСТИЦИИ

**Требуемая сумма:**

10-30 миллионов тенге на разработку ПСД и на установку опытных образцов.

**Предлагаемые условия:**

1. 30% - доля инвестора
2. Продажа проекта в текущем состоянии за 1 миллион долларов

# КОНТАКТЫ

ИМЯ: АХАЕВ ДАНИЯР  
E-MAIL: [mr.alikhan@mail.ru](mailto:mr.alikhan@mail.ru)  
ТЕЛЕФОН: +7-705-333-3357

# ПРИЛОЖЕНИЯ

Патент РК №1222

Заключение ЕАПО по заявке 201500089

Протокол совещания Акимата г.Алматы от 30.11.2015г.

Заключение НИИ Транспорта и Коммуникаций

Информация по наиболее аварийным пешеходным переходам от  
УАП ДВД г. Алматы и Алматинской области