

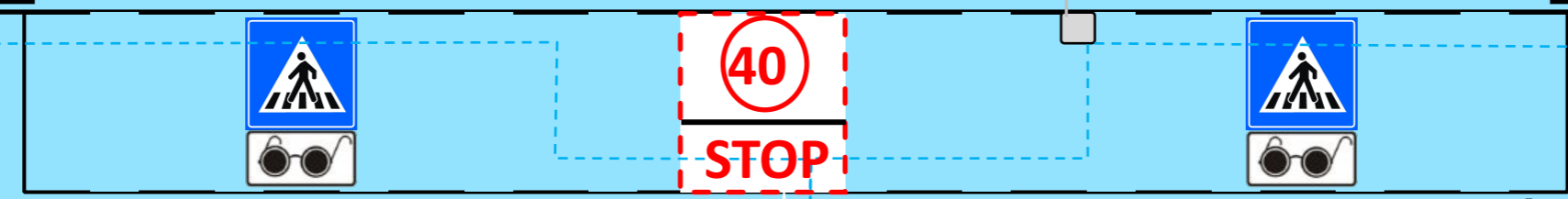
**ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРЕЗЕНТАЦИЯ
«ПЕШЕХОДНАЯ СЕТКА»**

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

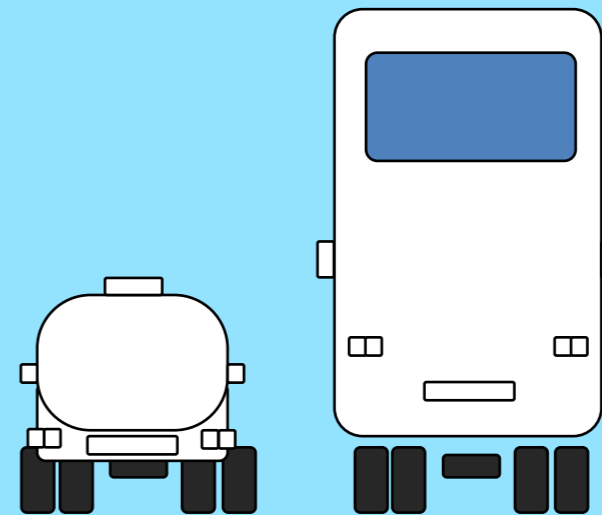


Информационно-предупредительное устройство

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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• 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	<ul style="list-style-type: none">• Опытно-экспериментальный образец• Вложения самих основателей: 500 000 тенге
ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ	<ul style="list-style-type: none">• Требуемая сумма: 15 000 000 тенге.• На опытно-экспериментальные образцы, разработку ПСД, разработку программного обеспечения.
КОМАНДА	<ul style="list-style-type: none">• Основателей: 2 (Генеральный директор/Технический директор)• Сотрудники: 5• Состав: Маркетинг - 0, Технари - 4, Продажи - 0, Другие – 1
ДРУГОЕ	<ul style="list-style-type: none">• Дата основания: Январь 2012
ВИДЕНИЕ	<ul style="list-style-type: none">• 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, приведем 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

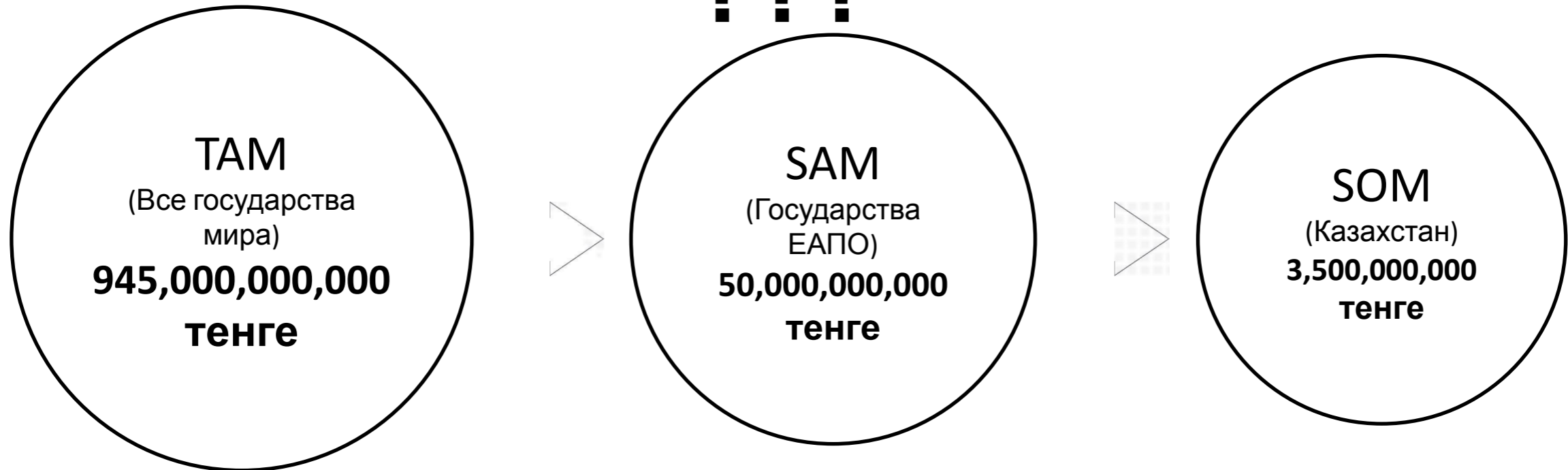
Основатели • 70%

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

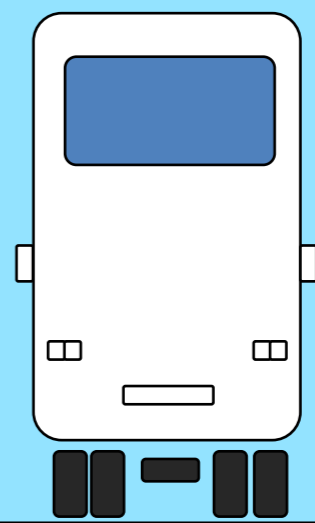
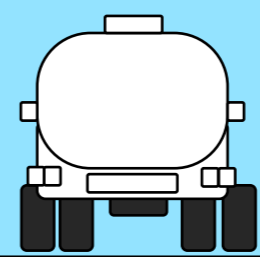
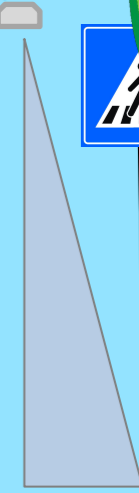
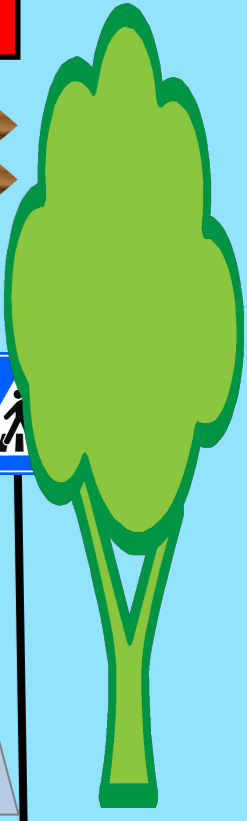
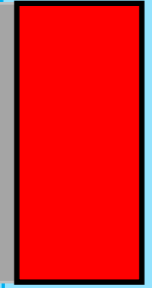
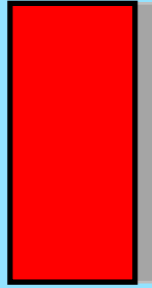
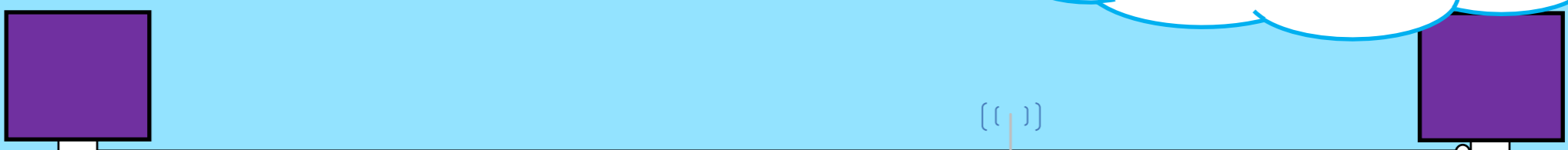
ВАШЕ РЕШЕНИЕ / ПРОДУКТ

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

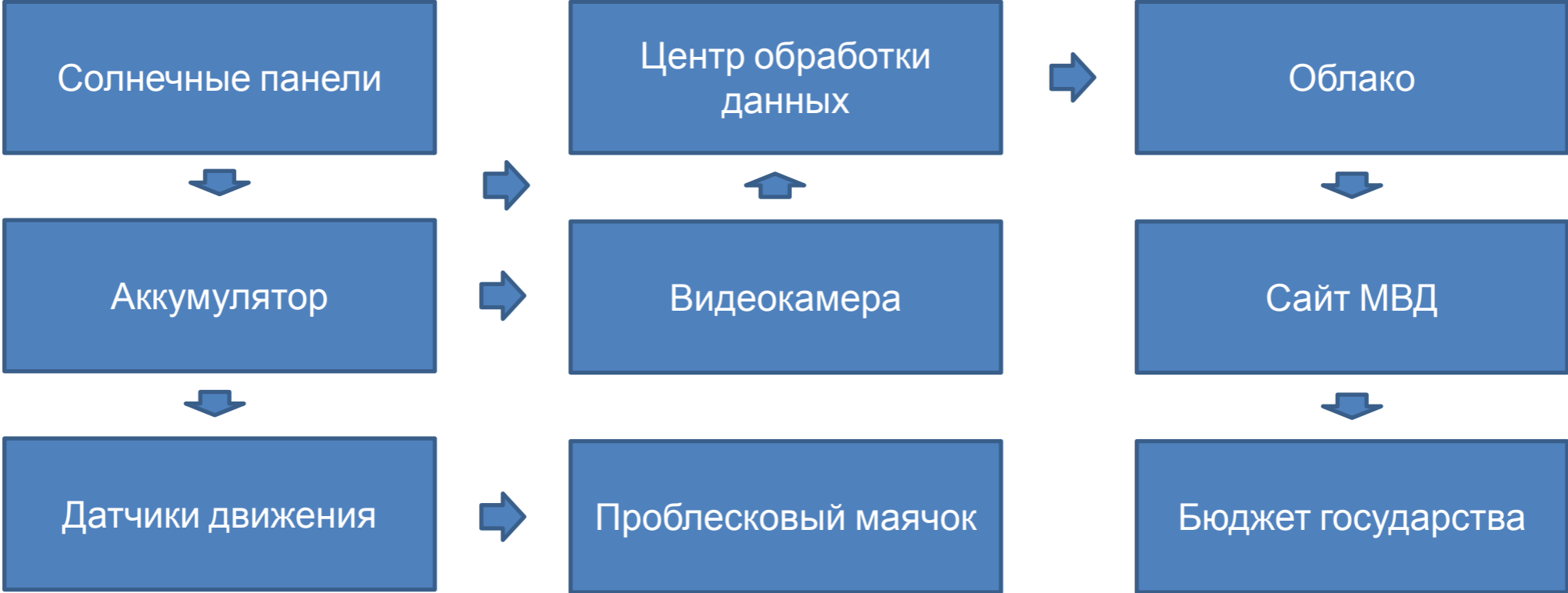
Благодаря каким партнерским соглашения у вас появилось технологическое преимущество

- Благодаря информированности, наблюдательности, изобретательности и современным технологиям

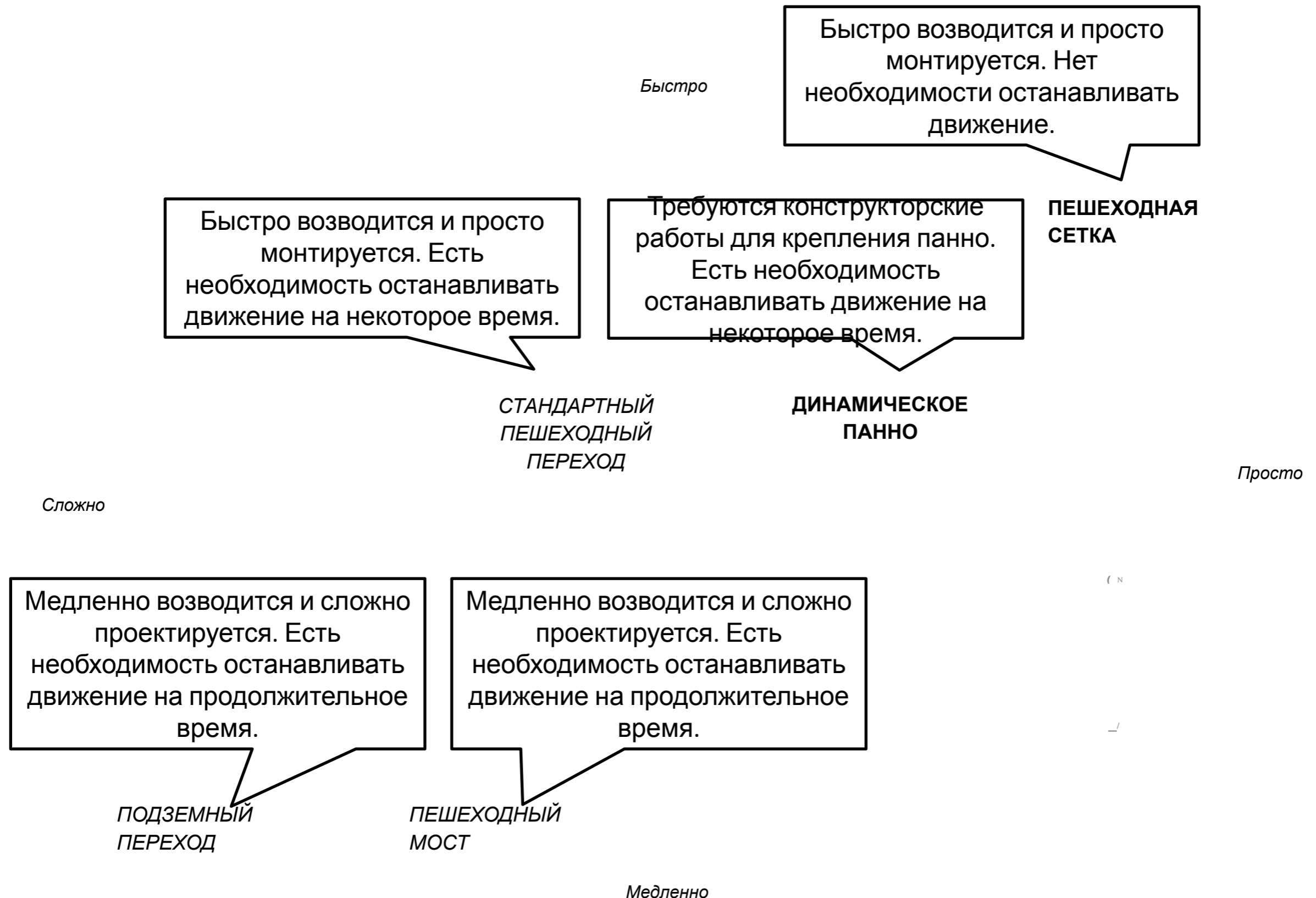
ВЕРХНЕУРОВНЕВАЯ АРХИТЕКТУРА



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">• 3 000 000 RUB• RVC	Российский рынок и СНГ, автолюбители-пешеходы	<ul style="list-style-type: none">• Наш рынок весь мир автолюбители-пешеходы-государство <ul style="list-style-type: none">• Экономичность• Эффективность• Автономная энергия (Зеленые технологии)
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

Сепвисное обслуживание
Аренда рекламного места

Сепвисное обслуживание
Аренда рекламного места

Сепвисное 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.

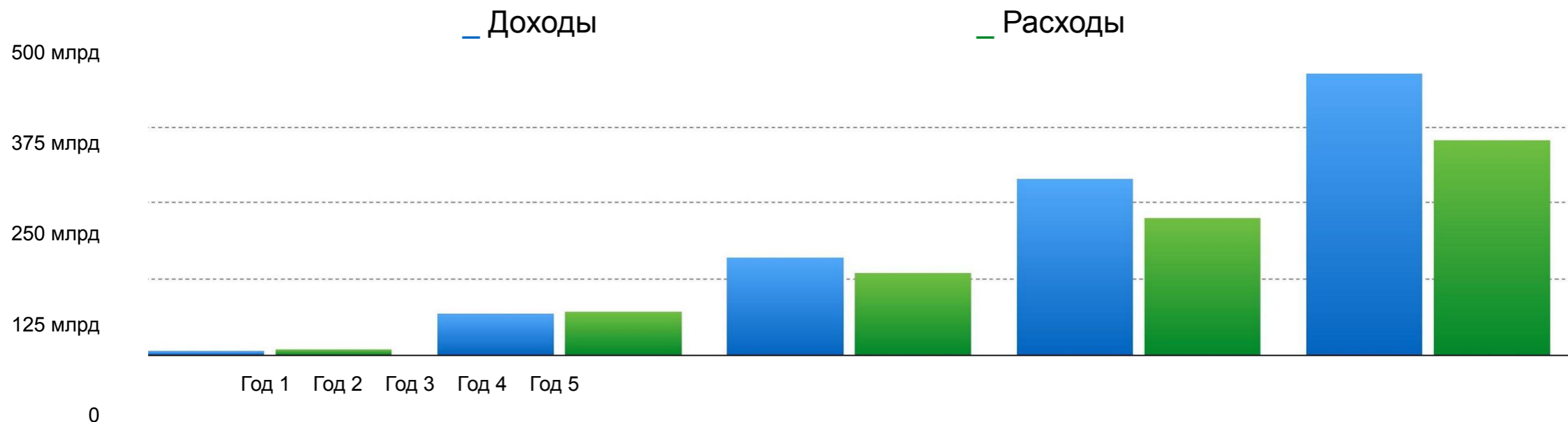
Ключевые партнерства: Какие и как партнеры помогают привлекать клиентов, на какие показатели это влияет.

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.

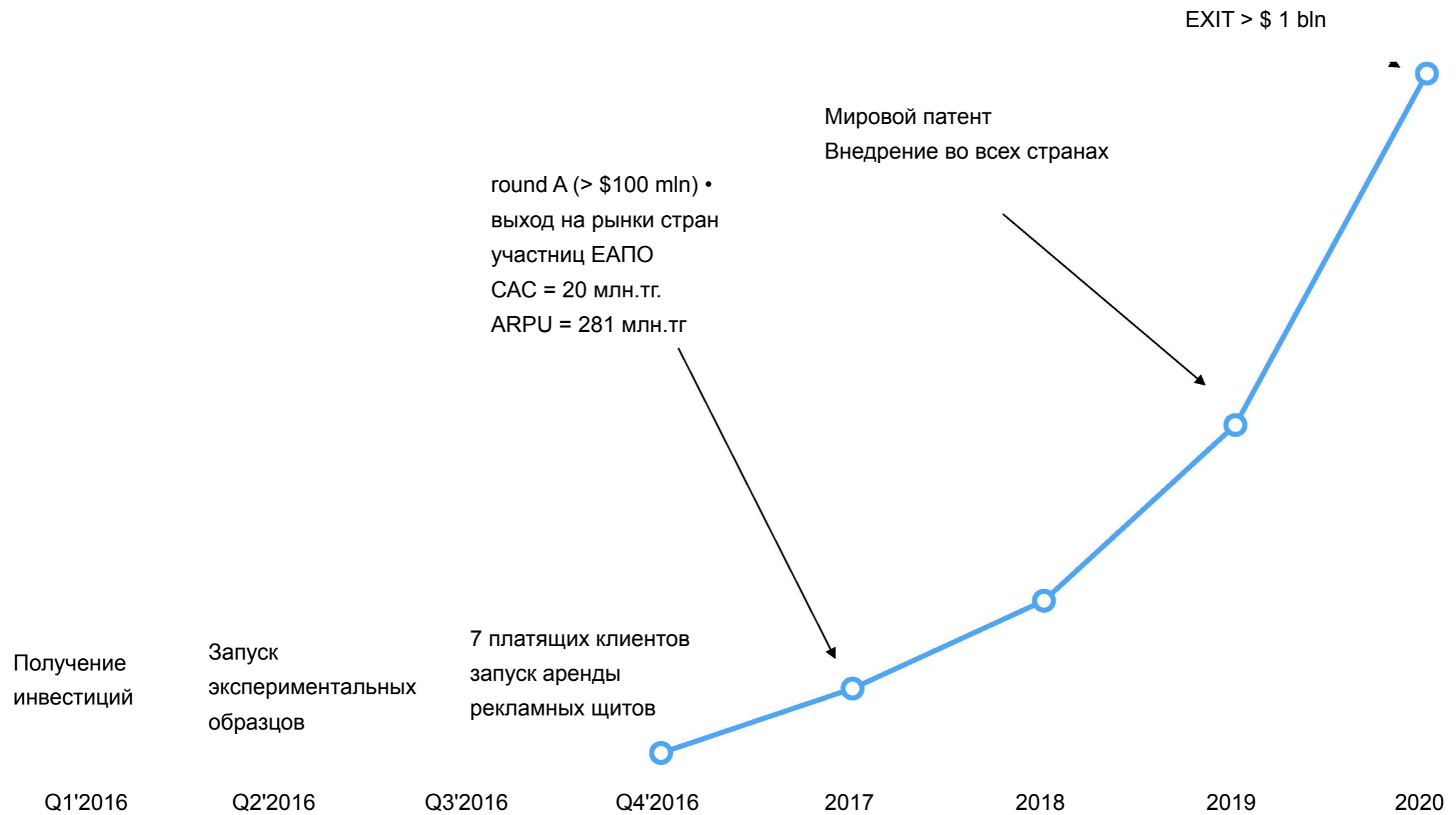
ФИНАНСЫ



	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 %
Выручка (GROSS)	3,704,534,000	52,045,340,000	104,090,680,000	208,181,360,000	416,362,720,000
Расходы,					
Переменные, тыс.	После расчета ПСД	После расчета ПСД	После расчета ПСД	После расчета ПСД	После расчета ПСД
Постоянные, тыс.	После расчета ПСД	После расчета ПСД	После расчета ПСД	После расчета ПСД	После расчета ПСД
Выручка (NET), тыс.					
EBITDA, тыс.	?	?	?	?	?
EBITDA Margin, %	?	?	?	?	?

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
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