

SkiGuard

safety comes first!

Проект подготовили:

Гончаренко Данила, гр. J4150

Стрельницкая Татьяна, гр. J4140

Кузьмина Анна, гр. J4151

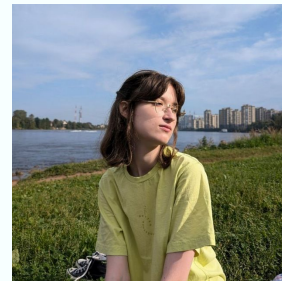




Команда проекта



**Гончаренко
Данила**
Руководитель
проекта



**Кузьмина
Анна**
Дизайнер,
разработчик



**Стрельницкая
Татьяна**
Проектный
менеджер



Что такое SkiGuard?



Это система автоматического определения необходимости оказания помощи и вызова спасателей на горнолыжных курортах

Горнолыжный спорт – популярный, увлекательный и травмоопасный вид зимнего отдыха.

Большое количество людей на склонах одновременно увеличивает риск столкновений, падений и других инцидентов.

Ежегодно фиксируется значительное количество травм на горнолыжных курортах. “В пиковые дни в госпиталь Красной Поляны поступало до 100 пострадавших на склонах.”

<https://www.ski.ru/az/blogs/post/pechalnaya-statistika-krasnoi-polyany-uchitsya-uchitsya-i-esche-raz-uchitsya>

Последствия: угроза здоровью и жизни туристов, негативная репутация курортов, убытки для бизнеса.



Современные подходы к безопасности



1

На склонах дежурят **специально обученные специалисты и горнолыжные медицинские патрули.**

2

Люди **самостоятельно вызывают** службу спасения **звонком по номеру**(если в сознании).

3

Вызов службы спасения может быть в виде оповещения спасателям **через мобильное приложение** горнолыжного курорта (если человек в сознании)

4

Вызов спасателя **другим туристом** (если человек без сознания)



Целевая аудитория



Владельцы и менеджеры горнолыжных комплексов.

- **Ситуация:** "Когда туристы падают на склоне, это создает риск травм, судебных исков и ухудшает репутацию курорта."
- **Мотивация:** "Я хочу обеспечить безопасность моих гостей и защитить свой бизнес от потенциальных проблем."
- **Решение (Job):** "Мне нужна система, которая *автоматически обнаруживает падения и оперативно оповещает спасательную службу*, чтобы быстро оказать помощь пострадавшим."
- **Желаемый Результат:** "Меньше травм, улучшенная безопасность, и, следовательно, повышение доверия и лояльности гостей."

Туристы.

- **Ситуация:** "Я новичок на лыжах и боюсь упасть и получить травму, оказаться в беспомощной ситуации."
- **Мотивация:** "Я хочу чувствовать себя в безопасности и уверенности на склоне, чтобы получить удовольствие от катания."
- **Решение (Job):** "Я хочу, чтобы *на курорте была система, которая быстро реагирует, если я упаду, и окажет мне помощь*."
- **Желаемый Результат:** "Более спокойное и приятное катание, чувство защищенности."



Описание рынка



Рынок систем контроля за безопасностью на ГЛК

TAM - Международный рынок горнолыжных курортов,

PAM - Российский рынок горнолыжных курортов,

SAM - Российские горнолыжные курорты с развитой инфраструктурой,

SOM - Российские горнолыжные курорты, нацеленные на внедрение ИИ
в свои процессы





Ограничения текущих систем

Патрулирование и видеонаблюдение часто не позволяют оперативно реагировать на инциденты.

- Недостаточный уровень анализа ситуации в реальном времени.
- Запрос на автоматизированную систему.

Отсутствие столбов/деревьев для установки камер.

Система	Возможности масштабирования	Возможности использования в экстремальных погодных условиях (низкие температуры и тд)	Обнаружение травм на склоне	Анализ тяжести травмы	Наличие системы оповещения спасателей
SkiGuard	да	да	да	да	да
решение от Konica Minolta	да	да	нет	нет	нет
решение от Сбера	да	да	да	нет	нет



Конкурентные преимущества и дополнительная ценность



1. Интуитивно понятный интерфейс
2. Высокое качество поддержки
3. Гибкость и адаптивность
4. Интеграция с другими системами
5. Аналитические инструменты
6. Обратная связь и постоянное улучшение





Управление рисками

Риск

Сложно переходить с уже устоявшейся системы на что-то новое, нужны ресурсы и время

Ложные срабатывания системы на просто отдыхающих людей



Решение

Мы работаем на перспективу и в долгосрочной перспективе все окупится

тут два пути:

1. наша система и патрульщики будут работать в тандеме (предполагается, что так будет на первых порах), что уже позволит сделать отдых туристов более безопасным
2. наша система полностью заменит то, что есть сейчас, и тогда мы сократим затраты бизнеса на содержание корпуса патрулей, вместо этого нужны будут только пара специалистов, которые бы мониторили состояние нашей системы

Тоже два варианта:

1. подумаем как настроить систему так, чтобы она срабатывала только на людей например лежащих неподвижно более 5 минут, а на сидящих и прилежших отдохнуть ненадолго - нет
2. даже если первый вариант не сработает, мы думаем, что перебдеть лучше чем недобдеть и пусть уж лучше у нас периодически будут ложные вызовы, чем ребята, которым нужна помощь, останутся без нее

Гипотезы и метрики



- Сокращение времени реагирования спасательных служб.
- Увеличение удобства контроля за происшествиями на склонах
- Повышение уровня удовлетворенности и безопасности туристов.
- Рост прибыли горнолыжных комплексов



Этапы пути клиента



Осознание потребности: Владельцы и менеджеры осознают необходимость в системе, которая поможет улучшить управление курортом, повысить эффективность работы и удовлетворенность клиентов. На этом этапе важны рекламные материалы, рекомендации коллег по отрасли и отзывы о системах управления.

Исследование: Клиенты начинают искать информацию о различных системах, сравнивают функционал, цены и отзывы. Важные источники информации: сайты поставщиков, специализированные форумы, отзывы в социальных сетях и профессиональные сообщества.

Решение о покупке: Владельцы и менеджеры принимают решение о выборе конкретной системы и ее приобретении. На этом этапе важны простота процесса покупки, наличие демонстрационных версий и акций.

Внедрение: Клиенты начинают внедрять систему в работу курорта, и их опыт начинается с момента установки и настройки. Важны такие аспекты, как поддержка со стороны поставщика, обучение персонала и доступность технической документации.

Использование услуг: Владельцы и менеджеры активно используют систему для управления курортом. Здесь качество предоставляемых услуг, удобство интерфейса и надежность системы играют ключевую роль.

Обратная связь: После использования системы клиенты могут оставить отзывы о своем опыте.



Бизнес-модели



1. Подписочная модель - наш вариант!

В этой модели горнолыжные курорты будут заключать контракты на подписку на использование системы. Это может быть как фиксированная ежемесячная плата, так и плата, основанная на количестве пользователей или объеме обработанных данных.

2. Модель "Платите за использование" (Pay-per-use)

Эта модель предполагает, что курорты будут платить за использование системы на основе фактического объема данных или количества событий, которые система отслеживает. Например, курорты могут платить за каждую зарегистрированную травму или за каждый час работы системы на склонах.

3. Freemium модель

В этой модели базовые функции системы будут доступны бесплатно. Клиенты смогут использовать минимальные возможности отслеживания и анализа. За более глубокую аналитику, предиктивное моделирование травмоопасных ситуаций и другие продвинутые функции будет взиматься плата.



Финансовая модель



Доходы

1. Подписка:

Платежи от горнолыжных курортов за доступ к системе.

2. Платежи за использование:

Доход от курортов, основанный на количестве зарегистрированных травм или обработанных данных.

3. Дополнительные услуги:

Плата за анализ данных, консультации или обучение.



Расходы

1. Разработка ПО:

Зарплаты разработчиков, лицензии на программное обеспечение, оборудование

2. Маркетинг и продажи:

Реклама, мероприятия, связи с общественностью

3. Поддержка и обслуживание:

Расходы на техническую поддержку, обновления системы и другие операционные затраты.

4. Административные расходы:

Общие затраты на ведение бизнеса - аренда, зарплата управленческого персонала и пр.

Финансовые показатели



Доходы (в год)

Количество курортов: 10

Плата за подписку:

\$20,000 в год с курорта

Дополнительные доходы (анализ данных):

\$10,000 в год с курорта

Итого доходы = \$300,000 в год.

Расходы (в год)

Разработка ПО: \$100,000

Маркетинг: \$30,000

Техническая поддержка: \$20,000

Административные расходы:

\$25,000

Итого расходы = \$150,000 в год.

Чистая прибыль = \$150,000 в год

ROI = 100%

PI на 3 года = 6.93



Юнит-экономика



LTV

Плата за подписку:

\$20,000 в год с курорта

Дополнительные доходы (анализ данных):

\$10,000 в год с курорта

Доход с одного юнита = \$30,000 в год.

CAC

Маркетинг на всех: \$30,000

Маркетинг на один юнит: \$3,000

LTV > CAC



Предложение инвестору



Стадия проекта SkiGuard - “Посевная”

Так как мы имеем ИТ стартап - подойдёт участие в стартап акселераторе, привлечение бизнес-ангела для финансирования проекта



MVP





Спасибо за внимание!

