

Команда Airon

Qasyr – Платформа цифровизации заводов с фокусом на датчиках, IoT и AI.





Потребители


Кто клиент и боли

- Предприятия Караганды с производственными линиями: металлоконструкции, машиностроение, продукты питания, швейные фабрики и др. (использующие промышленные приборы).
- Боли: неясные причины поломок; отсутствие реального времени мониторинга (нагрев, вибрация, состояние оборудования).

Как выяснили

- Провели 2 встречи:
 - a. Karadel Mechanics – нет нужды в датчиках (основная поломка от проводов).
 - b. Light Engineering LLP – заинтересованы (случаи поломок генератора без причин).
- Пилотов нет.

Монетизация и помощь

- Средний чек: разовая покупка ПО – 500–1 млн KZT; подписка – 50–100 тыс. KZT/мес. (зависит от бюджета).
 - Помогаем: предлагаем закупить датчики под бюджет (мы установим, датчики остаются у клиента).
- 



Решение

Как помогаем

Qasur – платформа для:

- Сбора данных с датчиков (IoT, любые протоколы).
- AI-анализа для предиктивного мониторинга (поломки за 3–30 дней).
- Дашборда с рекомендациями (что менять, когда).

Когда подходит

- Смешанное оборудование (старое/новое).
- Нет агрегации данных.
- Переход к predictive maintenance.
- Сокращение простоев на 30%+, запасов на 40–60%.

(Нет собственных датчиков/специалиста – помогаем с закупкой/установкой).






Конкурененты

Прямые конкуренты в Казахстане (датчики, IoT, дашборды)

1. Veiron (veiron.kz) – Интегратор промышленного IoT: оптимизация процессов, мониторинг простоев, датчики для заводов.
2. Cuba (cubaiot.kz) – Универсальная IoT-платформа: производство датчиков, контроллеры, дашборды для бизнеса (мониторинг ресурсов).
3. Orion-M2M (orion-m2m.kz) – LoRaWAN-решения: датчики, мониторинг, управление для промышленности.
4. ASTEL (astel.kz) – IoT для рынка Казахстана: сбор данных, дашборды, проекты в энергетике/производстве.

Наше преимущество

- Фокус на AI-предиктиве для заводов Караганды.
 - Гибкая модель (ПО + помощь с датчиками).
 - Цена в 2–4 раза ниже (500 тыс.–1 млн KZT разово vs. миллионы у интеграторов).
- 



Что сделали за кол-во недель

Ставили Цели

1. Провести 3 встречи.
2. Понять боли производства (реальность/доступность проекта).

Результаты

- Проведено 2 встречи (Karadel Mechanics, Light Engineering LLP).
- Выявили боли: неясные поломки, отсутствие мониторинга.
- Разработан функционал: дашборд, API, AI – работает полностью.
- Датчики: не работали (нет специалиста/датчиков).

Ключевые показатели

- Подтверждена реальность: 1 из 2 заводов заинтересован.
- Нет пилотов/контрактов.





Что планируете сделать

Ключевые цели

1. Взять инженера (студент, 10–20% от проекта) для работы с датчиками.
2. Провести 5+ встречи на предприятиях Караганды.
3. Заключить первый контракт (тест на реальной работе).
4. Доработать платформу под заказчика (функционал готов).

Ожидаемые показатели

- 1–2 пилота.
- ARR (годовой повторяющийся доход): 300 тыс. – 2 млн KZT (от подписок - покупок).



Контакты:

Команда Airon

- Давид (Fullstack) – Лидер: реализация дашборда и API.
- Арман (Fullstack) – Разработчик ИИ и функций.
- Мирас – Дизайнер.

