1.Безопасность дома

Газовые утечки — основная угроза для домов с газовым отоплением.

Мониторинг температуры — позволяет вовремя выявить сбои в системе отопления (замерзание труб, отключение котла).

Устройство предупреждает о чрезвычайных ситуациях заранее, что:

Предотвращает взрывы, пожары.

Сохраняет здоровье и жизни членов семьи.

Снижает риск крупных материальных убытков.

📈 Аргумент в продаже: Спокойствие за дом и семью за 8000 руб. — это небольшая цена за безопасность.

2. Экономия на ремонтах

Если отопление вовремя не восстановить — можно попасть на замену системы труб или котла (убытки 50 000–300 000 руб.).

Своевременное оповещение о сбоях позволяет избежать затрат на ремонт.

📈 Аргумент в продаже: 1 предупреждение может сэкономить десятки тысяч рублей.

3. Управление удалённо через Telegram-бот

Получение данных о температуре и газе прямо в телефоне.

Уведомления о проблемах в реальном времени.

Возможность просматривать графики температуры и газа.

📈 Аргумент в продаже: Даже находясь на работе или в отпуске, пользователь контролирует ситуацию в доме.

4. Уникальное сочетание функций по доступной цене

На рынке почти нет решений, которые:

работают через Wi-Fi;

снимают показания сразу с 4 температурных датчиков;

следят за газом;

имеют интеграцию с Telegram-ботом;

стоят всего 8000 руб..

А профессиональные системы умного дома стоят от 30 000 руб. и выше.

📈 Аргумент в продаже: Система безопасности уровня «умный дом», но в 4 раза дешевле.

5. Идеально для дачников и владельцев загородных домов

Зимой температура на даче может быстро упасть из-за сбоя отопления — это приводит к замерзанию воды в трубах и разрушению системы водоснабжения.

Газ на даче часто подключён через баллоны или внешнюю подачу — нужен постоянный контроль.

На даче никто не живёт постоянно — важно иметь удалённое оповещение.

📈 Аргумент в продаже: Устройство защищает инвестиции в загородную недвижимость.

6. Простота установки

Не нужно нанимать монтажников.

Легко поставить своими руками за 20 минут:

прикрепил корпус к стене;

подключил питание;

настроил Wi-Fi через смартфон.

итог по B2C

Наше устройство — это:  
Безопасность, экономия, удалённый контроль + простота и доступность.

B2B

1. Себестоимость устройства

| Компонент | Стоимость за 1 шт. (руб.) |
| --- | --- |
| WeMos ESP8266 D1/R1 | 390 |
| Датчики температуры DS18B20 (4шт) | 180 |
| RTC модуль DS1302 | 65 |
| LCD-дисплей 1602 | 390 |
| Корпус | 800 |
| Прочие расходники (провода, пайка) | 500 |
| **Итого** | **2125 руб.** |

2. Себестоимость производства первой партии

Предположим производство 100 устройств.

Закупка комплектующих: 2300 × 100 = **230 000 руб.**

Сборка:

Оплата сборщикам: 300 руб. за сборку устройства (примерно 1–1.5 часа работы).

Итого сборка: 300 × 100 = **30 000 руб.**

**Итого производство первой партии (100 шт.)**:  
230 000 + 30 000 = **260 000 руб.**

🔥 Производство стало на **140 000 руб. дешевле**, чем раньше!

3. Стоимость разработки

| Статья | Оценка расходов | Комментарий |
| --- | --- | --- |
| Разработка прошивки | 50 000 руб. | Самозанятый разработчик, без офиса |
| Разработка облака (сервер+API) | 50 000 руб. | Самозанятый или ГПХ |
| Разработка мобильного приложения | 100 000 руб. | Фриланс/подряд |
| Тестирование и отладка | 30 000 руб. | Фриланс |

**Итого на разработку ПО**: **230 000 руб.**

✅ Всё делается без аренды офиса, полностью удалённая команда (экономим аренду).

4. Маркетинг и продвижение

**100 000 руб.** на маркетинг — это мало! Реальная цифра:

Первоначальное продвижение сайта и лендинга: 50 000 руб.

Запуск рекламных кампаний в Яндекс.Директ и ВКонтакте: 150 000 руб.

Рекламные статьи на профильных порталах: 50 000 руб.

**Итого на маркетинг минимум**: **250 000 руб.**

5. Сертификация и лицензирование

Через Корпорацию развития можно получить субсидию или помощь на сертификацию. Но пока закладываем:

Добровольная сертификация: 100 000 руб.

Регистрация товарного знака: 50 000 руб.

Итого: **150 000 руб.**

6. Общие первоначальные вложения

| Статья | Сумма (руб.) |
| --- | --- |
| Производство первой партии (100 шт.) | 242 500 руб. |
| Разработка ПО | 230 000 руб. |
| Маркетинг и продвижение | 250 000 руб. |
| Сертификация и лицензирование | 150 000 руб. |
| **Итого** | **872 500 руб.** |

(раньше было 880 000 руб., но теперь маркетинг дороже, а производство дешевле — итог почти тот же)

7. Стратегия продаж

Текущая модель: B2C + B2B

**B2C (частные лица)** — 1 устройство = 1 клиент.

**B2B (компании)** — продажи пакетами: 50–500 устройств.

Как привлекать клиентов:

Лендинг + реклама в Яндекс.Директ и ВК для B2C.

Выход на потенциальных клиентов через холодные звонки и встречи для B2B.

Участие в профильных выставках (энергетика, ЖКХ, безопасность зданий).

Почему B2B-компании будут покупать:

**Экономия**: сокращение аварий — меньше потерь тепла, меньше штрафов и ремонтов.

**Повышение доверия**: бизнес может рекламировать безопасность зданий для арендаторов.

**Привлечение новых клиентов**: особенно для котельных компаний, управляющих компаний ЖКХ.

**Пример расчёта пользы**:

Одна авария системы отопления = ремонт минимум на 200 000 руб.

Стоимость 10 датчиков = 80 000 руб.

Экономия на одной аварии полностью перекрывает стоимость внедрения.

8. Перспективы окупаемости

| Объём продаж | Выручка (по 8000 руб. за шт.) | Прибыль после покрытия затрат |
| --- | --- | --- |
| 100 шт. | 800 000 руб. | -72 500 руб. (убыток) |
| 500 шт. | 4 000 000 руб. | 3 127 500 руб. (прибыль) |
| 1000 шт. | 8 000 000 руб. | 7 127 500 руб. (чистая прибыль) |

**Точка безубыточности**: после продажи **около 117 устройств**.

Вывод

✅ Новая себестоимость устройства в 2 раза ниже.  
✅ Возможность быстро выйти в прибыль благодаря снижению затрат.  
✅ B2B-продажи могут приносить крупные заказы сразу по 50–500 устройств.  
✅ Окупаемость проекта уже после продажи 117 устройств.  
✅ Реалистичный маркетинг-бюджет учтён.  
✅ Команда разработки работает удалённо без затрат на офис.