

# SMART HOME

Новый формат умного дома

**Цель:** предложить альтернативную модель монетизации на рынке умного дома



# ИСХОДНАЯ СИТУАЦИЯ

Что есть на рынке сейчас:

- Устройства продаются через ритейл и маркетплейсы
- Клиент сам покупает, устанавливает, обслуживает
- Бизнес-модель – разовая покупка, без сопровождения

Проблемы:

- Высокая стоимость
- Нет поддержки, обновлений
- Нет привязки клиента к бренду

## ГИПОТЕЗА –

Если заменить разовую покупку на подписку с включённым обслуживанием, то продукт станет доступнее для клиента, бизнес – получит регулярные платежи и лояльность

Предложение SMART HOME:

- Аренда устройств (наборов)
- Техподдержка и обновления
- Установка и замена оборудования
- Гибкие тарифы с разным наполнением

# СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ

| Критерии          | Покупка                 | Подписка           |
|-------------------|-------------------------|--------------------|
| Оплата            | Один раз                | Ежемесячно         |
| Обновления        | Нет                     | Включены           |
| Поддержка         | Нет                     | Включена           |
| Замена устройства | На усмотрение клиента   | В подписке         |
| Отказ от продукта | Продавать/утилизировать | Отключить подписку |
| Стоимость входа   | Высокая                 | Ниже (разделена)   |

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

## Кто?

- Молодые специалисты
- Арендаторы квартир
- Люди, не готовые к полной оплате сразу
- Те, кому важна простота и гибкость

## Что важно этим пользователям?

- Минимум усилий на установку
- Возможность собрать решение «под себя»
- Гарантии, поддержка, безопасность

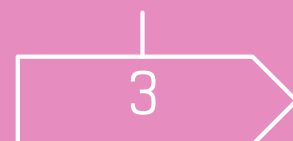


# ПУТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Пользователь  
выбирает тариф



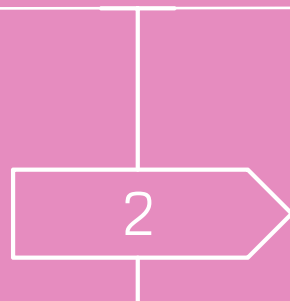
Управляет системой  
через приложение



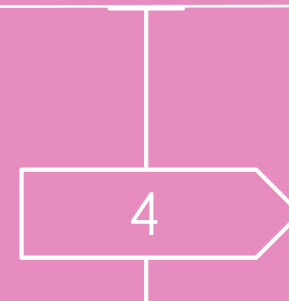
Поддержка и обновления  
– по подписке



Получает доставку  
и установку



Может менять  
устройства / тариф





# УТИЛИЗАЦИЯ

1

## Возврат оборудования КОМПАНИИ

Устройства возвращаются через курьерскую службу или партнёрские пункты приёма. Компании выгодно забирать устройства: можно перепродавать, ремонтировать, сдавать в аренду повторно

2

## Повторное использование

Устройства проходят проверку и очистку. Пригодные – возвращаются в систему с пометкой "refurbished" (со скидкой для нового клиента)

3

## Утилизация/ рециркуляция

Негодные к повторному использованию компоненты отправляются на переработку через партнёров. Пользователю не нужно самостоятельно искать способы утилизации – компания берёт это на себя

### Плюсы для клиента:

- Минимум усилий: отказ оформляется в приложении → курьер забирает
- Расписаны сроки, условия возврата, и что происходит с оборудованием

### Плюсы для бизнеса:

- Техника не теряется и не уходит "в никуда"
- Возможность вторичного дохода – refurbished-оборудование как отдельный сегмент
- Экологическая ответственность усиливает доверие к бренду

# ТАРИФЫ

**Базовый** – для пользователей, которые хотят начать с простых, но полезных сценариев умного дома без переплат

- Комплект: умные лампы, розетки, базовые датчики (движение, температура)
- Установка по инструкции (видео-гайд)
- Доступ к мобильному приложению
- Поддержка в чате (в приложении)
- Ежемесячная авто-диагностика системы
- 1 бесплатная замена устройства в год (в случае неисправности)

**Стандарт** – для пользователей, готовых доверить установку и получить расширенную автоматизацию с живой поддержкой

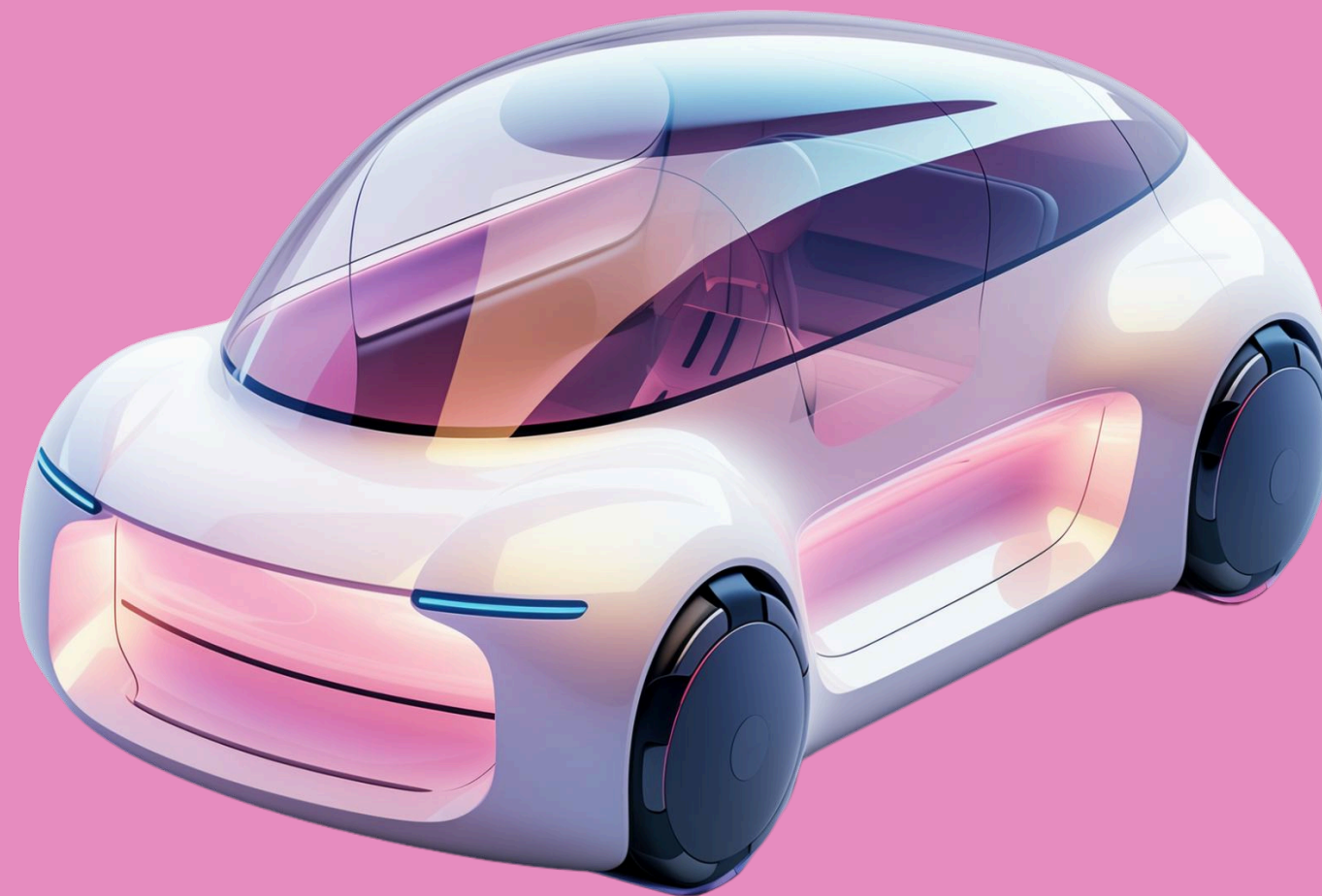
Всё из "Базового" +

- Дополнительные устройства: камеры, термостаты, датчики утечки, умные замки
- Выездная установка и настройка от специалиста
- Расширенные сценарии (например: отключение электропитания при утечке воды)
- Поддержка: чат + телефон
- 2 замены устройств в год
- Обновления прошивок по воздуху (OTA)
- Возможность удалённой настройки через специалиста службы поддержки

**Премиум** – для тех, кто ценит стабильность, гибкость и техническое сопровождение без ограничений

Всё из "Стандарта" +

- Индивидуальная комплектация системы под сценарий (охрана, климат, освещение, дети/питомцы)
- Приоритетная техподдержка 24/7
- Неограниченное количество замен устройств
- Возможность временной приостановки подписки (например, на отпуск)
- Программа регулярного обновления оборудования (каждые 2 года)
- Партнёрские бонусы (скидки у поставщиков, на установку доп. оборудования)
- Бесплатный возврат и утилизация устройств при отказе



# РИСКИ И РЕШЕНИЯ

Пользователи хотят владеть, а не арендовать

- Выкуп оборудования по остаточной стоимости – возможность выкупить устройства в любой момент в рамках подписки или по её завершению
- Гибридный тариф – часть устройств оформляется как арендные, а часть – в долгосрочное владение
- Коммуникация ценности подписки – акцент на преимущества: техподдержка, обновления, замены и простое отключение, если устройство больше не нужно

---

Дорогая поддержка и обновления

- Устройства стандартизированы по бренду и прошивке для снижения расходов на обучение и обслуживание
- Регулярные автопроверки состояния устройств через приложение и push-уведомления снижают нагрузку на техподдержку
- Централизованное обновление прошивок без выезда специалистов

---

Потеря или порча оборудования

- Прописанные условия возврата устройств и ответственности за порчу
- Страхование оборудования включено в стоимость премиум-тарифа, предлагается как опция на базовом и стандартном



# РАЗВИТИЕ

## Комплектация арендного жилья и новостроек

Интеграция решений в арендуемое жильё или дома от застройщиков:

- установка оборудования как часть стандартного предложения
- управление жильём через брендированное приложение
- увеличение стоимости аренды/продажи за счёт «готового уюта»

Польза: массовое подключение без индивидуального маркетинга

## Выход в B2B: офисы, кафе, небольшие пространства

SMART HOME по подписке может использоваться не только в домах:

- умное освещение в коворкингах
- контроль климата и датчики безопасности в салонах, шоурумах
- предложение для арендаторов бизнеса (вместо капитальных затрат – подписка)

Польза: масштабирование на новый рынок с другими потребностями и чеком

## Умное формирование тарифов с помощью опросов

Сценарный конструктор: пользователь отвечает на вопросы и получает предложение с нужным набором устройств и тарифа

Пример: "Питомец" – Предлагаем набор камера + датчик движения + уведомления

Пример: "Сдача жилья" – Предлагаем удалённое управление + базовая охрана

Польза: автоматизация продаж, снижение отказов, рост среднего чека

## ИИ-помощник с рекомендациями

Встроенный ИИ-модуль, который «учится» на поведении пользователя. Автоматически предлагает сценарии и оптимизирует настройки

Пример: Вы часто уезжаете в пятницу – активируем сценарий охраны и экономии

Польза: улучшение пользовательского опыта, рост вовлечённости, уникальность сервиса