

# MadVision

## Решение для людей с нарушением зрения

Умные очки для людей с нарушением зрения, которые помогают безопасно и самостоятельно передвигаться по городу и в помещениях, распознавая препятствия, объекты и текст и превращая их в удобные голосовые подсказки. Наша цель — сделать обычную среду доступной без специальных условий и постоянной помощи

Полетаев Артемий Андреевич  
Алексееenko Денис Павлович



# Проблема

В России миллионы людей с нарушением зрения каждый день вынуждены адаптироваться к городу, где навигация, транспорт и сервисы изначально ориентированы на зрячих, поэтому любой выход из дома превращается для них в стресс и зависимость от посторонней

Эта проблема обостряется на фоне увеличения среднего возраста населения и связанных с этим нарушений зрения, а существующие решения дают только частичную помощь и не обеспечивают человеку полноценную самостоятельность





# Решение

Технологичные очки, которые в режиме реального времени помогают слабовидящему человеку ориентироваться в пространстве

Это даёт возможность передвигаться безопасно и самостоятельно, без специальных условий и постоянной помощи



## Внешние элементы

1. Оправа и дужки
2. Фронтальный модуль камеры
3. Датчик расстояния / лидар
4. Микрофон
5. Кнопка управления
6. Линзы
7. Акустические зоны (динамики)

## Внутренние компоненты

1. Вычислительный модуль (микроконтроллер / SoC)
2. Модуль связи
3. IMU-датчики (акселерометр + гироскоп)
4. Аккумулятор
5. Контроллер питания и зарядки
6. Вибромотор (опционально)
7. Проводка и шлейфы

# РЫНОК

MadVision ориентируется на рынок ассистивных технологий для людей с нарушением зрения в России

## TAM

Все люди в РФ с выраженными проблемами со зрением

**17 МЛН ЧЕЛОВЕК**

## SAM

Те, кто по уровню нарушения зрения могут претендовать на статус инвалида и нуждаются в ТСР

**1,8 МЛН ЧЕЛОВЕК**

## SOM

Реалистично достижимая часть при наших ресурсах и конкуренции

**72 ТЫС. ЧЕЛОВЕК**

## ТРЕНД И РОСТ СПРОСА НА РЫНКЕ

- Растёт число людей с нарушением зрения и увеличивается средний возраст населения
- Ежегодный рост вложений государства в на ТСР
- Импортонезависимость и цифровизация реабилитаций пациентов
- Активный рост: расширяется перечень устройств, увеличивается объём закупок через Социальный фонд, грантовые и региональные программы поддержки людей с инвалидностью.
- Значительная часть потребностей остаётся неудовлетворённой: в сегменте повседневной навигации и «умных» носимых устройств практически нет доступных, массовых решений

# Целевая аудитория

## WHO

Основная аудитория — взрослые и пожилые люди (45–75 лет) с инвалидностью по зрению, живущие в городах. Вторичная аудитория — их родственники и помогающие организации (НКО, реабилитационные центры)

## WHAT

Потребность в самостоятельной навигации и доступе к визуальной информации

## WHY

Ключевые мотивы — автономность, психологический комфорт и сохранение привычного образа жизни и социальной активности

## WHEN

Типичные ситуации: утренние/вечерние поездки, рутинные дела (магазин, поликлиника), посещение социально значимых мест, поездки в незнакомые локации

## WHERE

Городская среда средних и крупных городов России, наиболее сложная для ориентации: улицы, общественный транспорт, государственные учреждения (МФЦ), торговые и медицинские центры

# Конкуренты

Конкурент / сегмент	Тип решения	Сильные стороны	Слабые стороны	Превосходство MadVision и нужные действия
<b>Acesight, eSight и др. электронные очки</b>	Импортные электронные очки для слабовидящих	Качественная картинка, увеличение изображения, отработанный продукт	Очень высокая цена, фокус на “увеличении картинки”, слабая адаптация под РФ, слабая навигация	<b>Ниже чек + навигация, а не только увеличение.</b> Действия: удерживать доступную цену, показывать навигационные сценарии, делать акцент на российском рынке и поддержке.
<b>OrCam MyEye, аналогичные камеры</b>	Мини-камера на оправе + ИИ	Распознавание текста, объектов, «hands-free» формат	Очень дорого, акцент на чтении/распознавании, а не на непрерывной навигации по маршруту	<b>Комплексная навигация + чтение, но дешевле.</b> Действия: показывать реальные маршруты “дом–улица–учреждение”, упрощённый UX для пожилых.
<b>Oriense и др. российские навигаторы</b>	Российские решения для слепых/слабовидящих	Локальный продукт, фокус на навигации и препятствиях, опыт пилотов	Сложный интерфейс, нишевость, нет массовой айдентики и простого позиционирования	<b>Более “человеческий” продукт, проще и ближе к обычным очкам.</b> Действия: делать удобный UX, работать с брендом и НКО как «массовое решение, а не только для продвинутых».
<b>Системы типа «ПАРУС», звуковые маяки</b>	Инфраструктурные навигационные системы	Официальная “доступная среда”, хороши внутри объектов (МФЦ, поликлиники и т.д.)	Привязаны к месту, не работают «по всему городу», зависят от установки и качества реализации	<b>Личный ассистент, а не только “там, где установили маяки”.</b> Действия: интегрироваться с объектами, где такие системы есть, но делать акцент: пользователь всегда «берёт с собой» навигацию.
<b>Классическая тифлотехника (трости, лупы и т.п.)</b>	Механические и простые электронные ТСР	Дешёвая, знакомая пользователям, входит в ТСР	Решает только узкие задачи (трость – только препятствия, лупа – только текст), нет ИИ и навигации	<b>Комплексное решение, дополняющее трость, а не заменяющее.</b> Действия: позиционировать как “на следующий уровень” после базовой тифлотехники, предлагать комплект «трость + MadVision».
<b>Смартфонные приложения для слабовидящих</b>	Софт на телефоне (OCR, описание сцены и т.п.)	Нет доп. железа, всё в смартфоне, низкий порог входа	Нельзя идти «hands-free»: телефон в руке, неудобно при движении, качество зависит от положения камеры	<b>Удобный hands-free форм-фактор + работа в связке со смартфоном.</b> Действия: интегрироваться с популярными приложениями, но объяснять, что очки делают использование безопасным и удобным.



# Бизнес-модель

КЛИЕНТЫ	ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	КАНАЛЫ
<p><b>Клиентские сегменты</b> • НКО и общества инвалидов по зрению • Реабилитационные центры и спецучреждения • Фонды и благотворительные организации • Региональные/госструктуры (ТСР, «Доступная среда») • Частные пользователи с нарушением зрения (через партнёров и прямой канал)</p>	<p><b>MadVision — умные очки для людей с нарушением зрения:</b> • безопасная и более самостоятельная ориентация в городе и помещениях • распознавание препятствий, расстояний, объектов, текста и знаков • простое управление и адаптация под пожилых пользователей • локализация под российскую среду (язык, инфраструктура, сценарии) • более доступная цена по сравнению с импортными электронными очками и камерами</p>	<p>• Партнёрства с НКО и ВОС • Реабилитационные и медицинские центры • Участие в тендерах и госпрограммах (ТСР, «Доступная среда») • Профильные мероприятия, акселераторы, витрины инноваций • Сайт/лендинг и точечные онлайн-продажи</p>
ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ	ПОТОКИ ДОХОДОВ	КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ
<p>• Персональное сопровождение партнёров (пилоты, внедрение, обучение) • Обучение специалистов и пользователей в НКО/центрах • Техподдержка и обновления ПО • Сбор обратной связи и улучшение продукта</p>	<p>• Продажа комплектов MadVision организациям (НКО, центры, фонды, регионы) • Прямые продажи частным пользователям (доп. канал) • В перспективе — сервисные и обучающие услуги (поддержка групп пользователей, расширенный функционал для партнёров)</p>	<p>• Технологии: ИИ и компьютерное зрение, мобильное приложение, архитектура «очки + смартфон» • Аппаратная платформа очков и цепочка поставщиков • Команда (бизнес/продукт + техлид + разработчики) • Партнёрские связи с НКО, центрами, фондами • Кейсы пилотных внедрений и репутация</p>
КЛЮЧЕВЫЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЁРЫ	СТРУКТУРА ЗАТРАТ
<p>• Разработка и доработка продукта (железо + софт + ИИ) • Проведение пилотов и тестирование с ЦА • Организация поставок и внедрений через партнёров • Обучение и поддержка пользователей и специалистов • Работа с грантами, фондами, тендерами и госпрограммами • Маркетинг в профессиональном и НКО-сообществе</p>	<p>• НКО и общества инвалидов по зрению • Реабилитационные центры, профильные клиники, образовательные организации • Поставщики компонентов и сборочные площадки • Фонды и благотворительные организации • Акселераторы, университетские и городские программы для стартапов • Компании, работающие в сфере «доступной среды» и тифлотехники</p>	<p>• Разработка и поддержка ПО и ИИ-моделей • Разработка и производство/сборка аппаратной части • ФОТ ключевой команды и привлечённых специалистов • Затраты на пилотные внедрения (логистика, обучение, поддержка) • Маркетинг, участие в выставках, акселераторах • Юридические и административные расходы (сертификация, договоры, бухучёт)</p>

# Финансы

**Ключевые допущения:**

- Модель: продажа комплекта MadVision (очки + ПО + настройка)
- Средняя цена: 75 000 Р / комплект
- Переменная себестоимость: 25 000 Р / комплект.
- Себестоимость: 25 000 Р / комплект → маржа ~50%
- Валовая маржа: ~67% (или ~50 000 Р с устройства)
- Горизонт: 3 года после запуска MVP

**Потребность в финансировании:** ~1-1,2 млн Р

- ~600 000 Р — разработка MVP и пилоты (0–6 мес)
- ~500 000 Р — первые партии устройств и кассовый разрыв до выхода в плюс

Дальнейшее масштабирование — в базовом сценарии за счёт собственной прибыли

Временной промежуток	Продажи, шт.	Выручка, млн Р	Результат (денежный поток), млн Р
1-й год, 1-е полугодие	0	0.0	-0.6
1-й год, 2-е полугодие	40	3.0	+1.1
ИТОГО за 1-й год	40	3.0	+0.5 (кумулятивный)
2-й год, 1-е полугодие	150	11,25	~+8.45
2-й год, 2-е полугодие	250	18.75	~+8.55
ИТОГО за 2-й год	400	30.0	~+17.0
ОБЩИЙ ИТОГ (2 года)	440	33.0	~+17.5 (кумулятивный)



# РИСКИ

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ РИСК

Используем проверенные компоненты, поэтапные пилоты, обновляемые модели «через смартфон», оставляем простые резервные режимы

## НЕПРИНЯТИЕ ПРОДУКТА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ

Простой интерфейс, фокус на понятных маршрутах («дом–поликлиника»), регулярная доработка по обратной связи

## РЕГУЛЯТОРНЫЕ И ТСП-РИСКИ

Проектируем продукт как ТСП с учётом текущих требований, подключаем профильных экспертов, не завязываем модель только на госзакупках (ставка на НКО и фонды)

## КОНКУРЕНТЫ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Локализация под российскую среду, обновляемая платформа, уникальные сценарии навигации, контроль себестоимости и гибкость в цене

## ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Низкий CAPEX, общий запрос инвестиций 0,8–1,0 млн ₽, комбинированное финансирование, выпуск партий под подтверждённый спрос

## РИСК КОМАНДЫ И ПАРТНЁРСТВ

Чёткое разделение ролей и документация, возможность привлекать внешних специалистов, диверсификация каналов (НКО, центры, фонды, регионы, точечный B2C)

# Команда



**Полеаев Артемий Андреевич**

сооснователь, CEO / бизнес-лид



**Алексеенко Денис Алексеевич**

сооснователь, CPO / технический лидер

## КОНТАКТЫ

Телефон: +7 (985)510-05-08

Почта: 5100508@mail.ru

Telegram: @Deal\_777



**СПАСИБО  
ЗА ВНИМАНИЕ**

