



Решение для людей с нарушением зрения

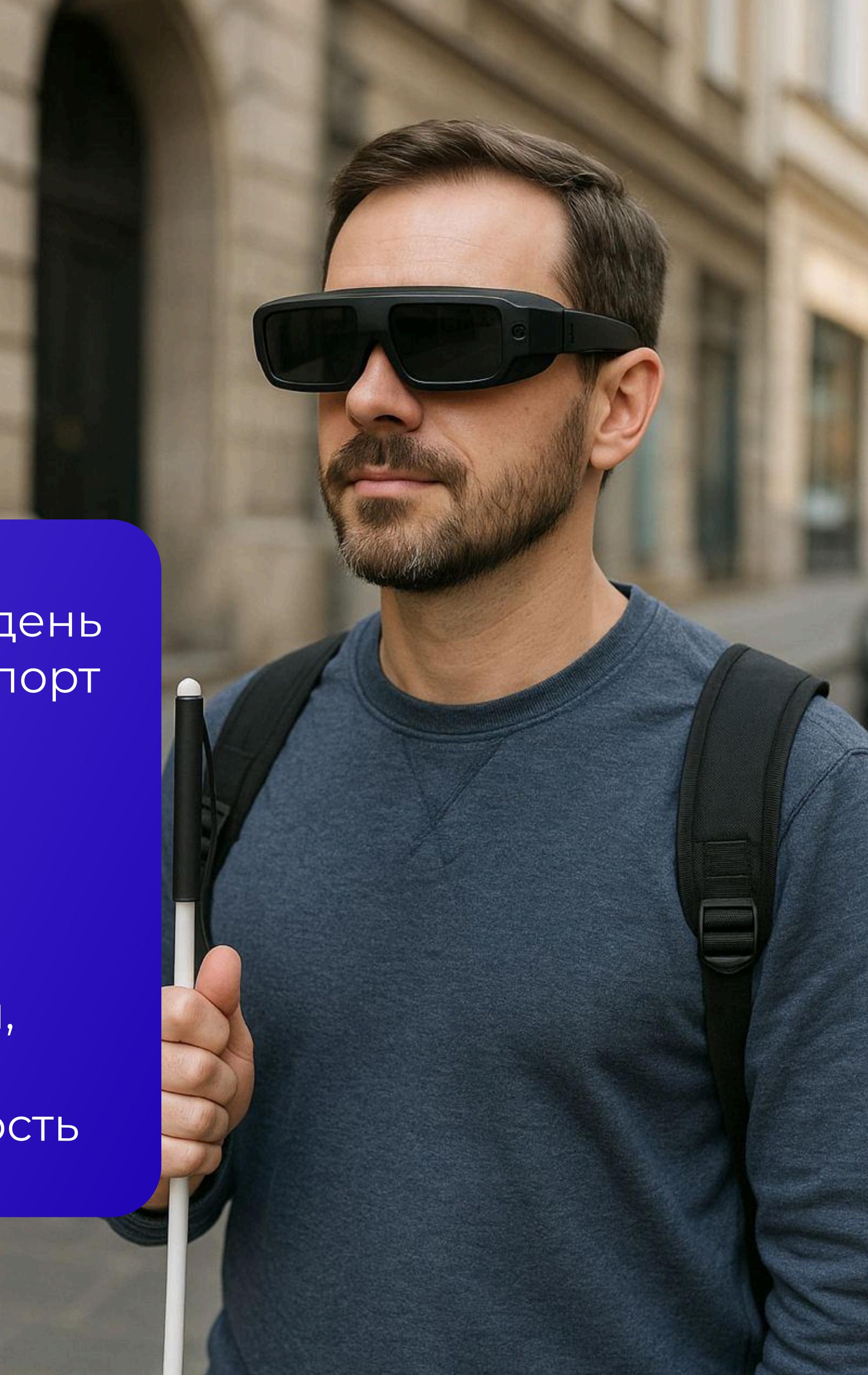
Умные очки для людей с нарушением зрения, которые помогают безопасно и самостоятельно передвигаться по городу и в помещениях, распознавая препятствия, объекты и текст и превращая их в удобные голосовые подсказки. Наша цель — сделать обычную среду доступной без специальных условий и постоянной помощи

Полетаев Артемий Андреевич
Алексеенко 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

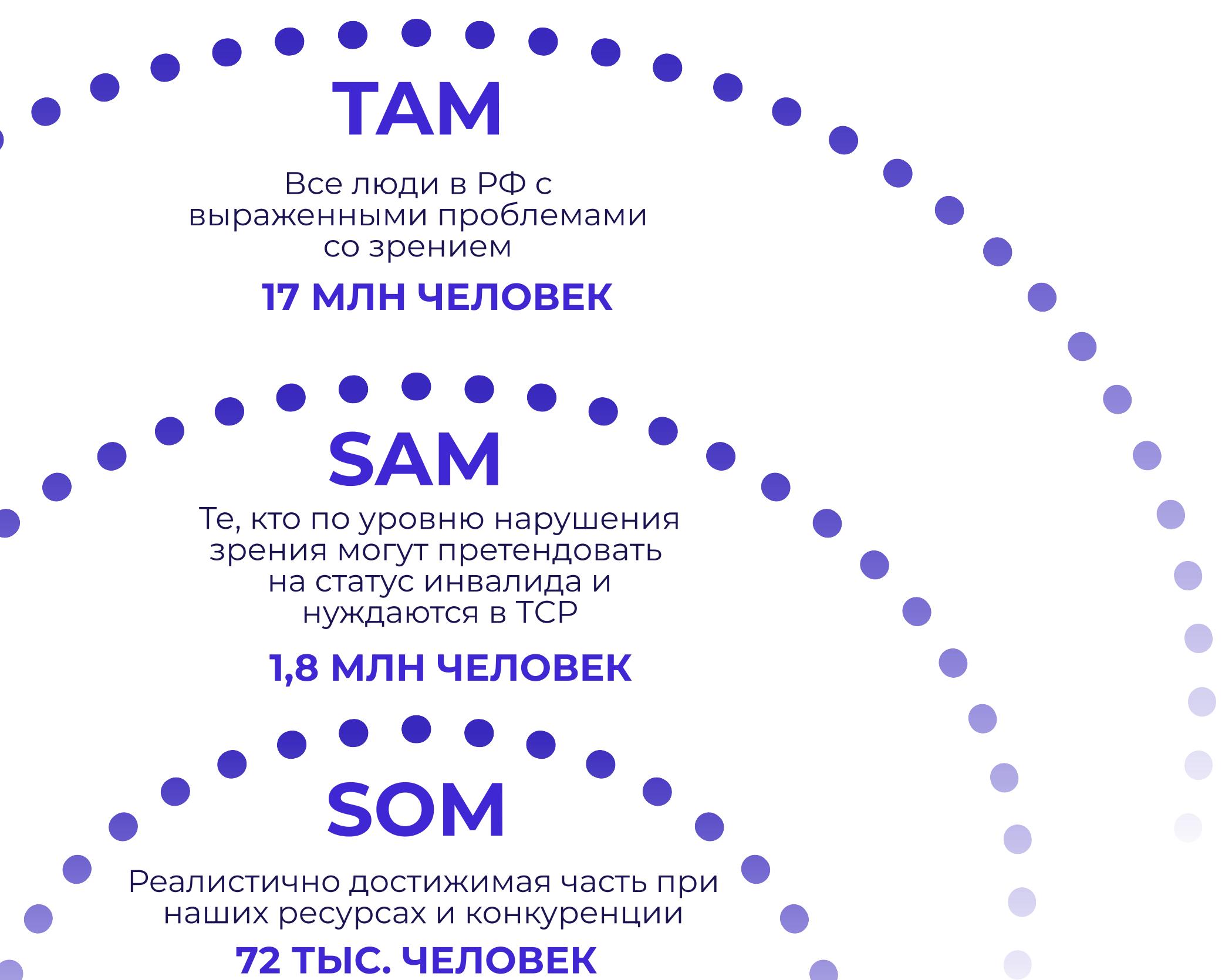
1. Оправа и дужки
2. Фронтальный модуль камеры
3. Датчик расстояния / лидар
4. Микрофон
5. Кнопка управления
6. Линзы
7. Акустические зоны (динамики)

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



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 реабилитации 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
Acesight, eSight и др. электронные очки	Импортные электронные очки для слабовидящих	Качественная картинка, увеличение изображения, отработанный продукт	Очень высокая цена, фокус на "увеличении картинки", слабая адаптация под РФ, слабая навигация	Ниже чек + навигация, а не только увеличение. Действия: удерживать доступную цену, показывать навигационные сценарии, делать акцент на российском рынке и поддержке.
OrCam MyEye, аналогичные камеры	Мини-камера на оправе + ИИ	Распознавание текста, объектов, «hands-free» формат	Очень дорого, акцент на чтении/распознавании, а не на непрерывной навигации по маршруту	Комплексная навигация + чтение, но дешевле. Действия: показывать реальные маршруты "дом–улица–учреждение", упрощённый UX для пожилых.
Oriense и др. российские навигаторы	Российские решения для слепых/слабовидящих	Локальный продукт, фокус на навигации и препятствиях, опыт пилотов	Сложный интерфейс, нишевость, нет массовой айдентики и простого позиционирования	Более "человеческий" продукт, проще и ближе к обычным очкам. Действия: делать удобный UX, работать с брендом и НКО как «массовое решение, а не только для продвинутых».
Системы типа «ПАРУС», звуковые маяки	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	Личный ассистент, а не только "там, где установили маяки". Действия: интегрироваться с объектами, где такие системы есть, но делать акцент: пользователь всегда «берёт с собой» навигацию.
Классическая тифлотехника (трости, лупы и т.п.)	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	Комплексное решение, дополняющее трость, а не заменяющее. Действия: позиционировать как "на следующий уровень" после базовой тифлотехники, предлагать комплект «трость + MadVision».
Смартфонные приложения для слабовидящих	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	Удобный hands-free форм-фактор + работа в связке со смартфоном. Действия: интегрироваться с популярными приложениями, но объяснять, что очки делают использование безопасным и удобным.

Бизнес-модель

КЛИЕНТЫ	ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	КАНАЛЫ
<p>Клиентские сегменты • НКО и общества инвалидов по зрению • Реабилитационные центры и спецучреждения • Фонды и благотворительные организации • Региональные/госструктуры (TCP, «Доступная среда») • Частные пользователи с нарушением зрения (через партнёров и прямой канал)</p>	<p>MadVision – умные очки для людей с нарушением зрения: • 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>	<ul style="list-style-type: none"> Партнёрства с НКО и ВОС • Реабилитационные и медицинские центры • Участие в тендерах и госпрограммах (TCP, «Доступная среда») • Профильные мероприятия, акселераторы, витрины инноваций • Сайт/лэндинг и точечные онлайн-продажи
ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ	ПОТОКИ ДОХОДОВ	КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ
<ul style="list-style-type: none"> Персональное сопровождение партнёров (пилоты, внедрение, обучение) • Обучение специалистов и пользователей в НКО/центрах • Техподдержка и обновления ПО • Сбор обратной связи и улучшение продукта 	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> Технологии: ИИ и компьютерное зрение, мобильное приложение, архитектура «очки + смартфон» • Аппаратная платформа очков и цепочка поставщиков • Команда (бизнес/продукт + технид + разработчики) • Партнёрские связи с НКО, центрами, фондами • Кейсы пилотных внедрений и репутация
КЛЮЧЕВЫЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЁРЫ	СТРУКТУРА ЗАТРАТ
<ul style="list-style-type: none"> 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, тендрами и госпрограммами • Маркетинг в профессиональном и НКО-сообществе 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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)

Финансы

Ключевые допущения:

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

Потребность в финансировании: ~1–1,2 млн ₽

- ~600 000 ₽ — разработка MVP и пилоты (0–6 мес)
- ~500 000 ₽ — 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 ₽	Результат (денежный поток), млн ₽
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 ТСР-РИСКИ

Проектируем продукт как ТСР 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 В2С)

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**

