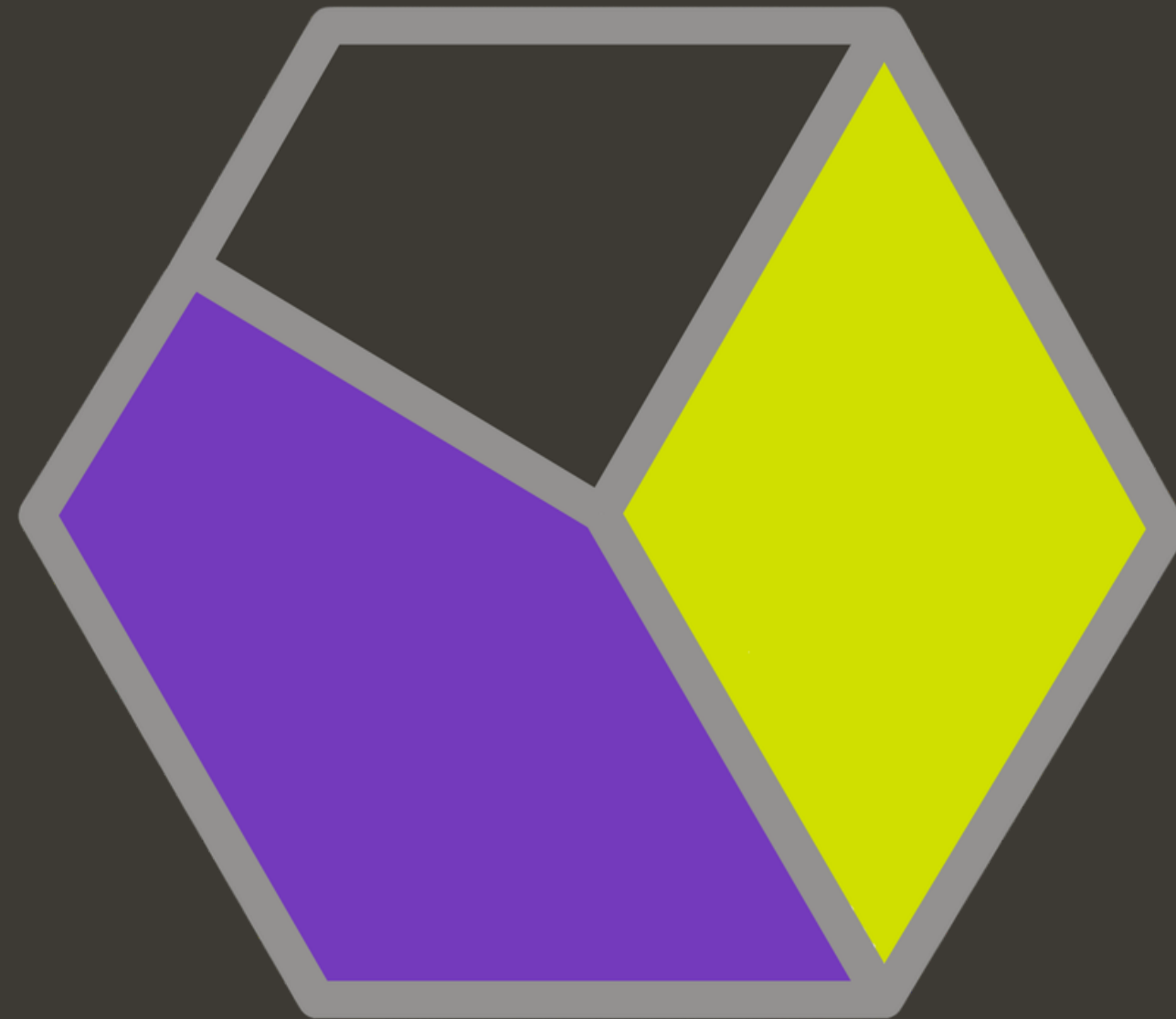


[RUN-SLOT_STARTUP] СЛОТ

СЛОТ – автономное пространство для проведения настольно-ролевых игр и варгеймов, где все пространство подконтрольно мастеру



ОПЕРАТОРЫ:

>Студенты

15.14.Д-ГГ01/24мц

–Андреева А.А.

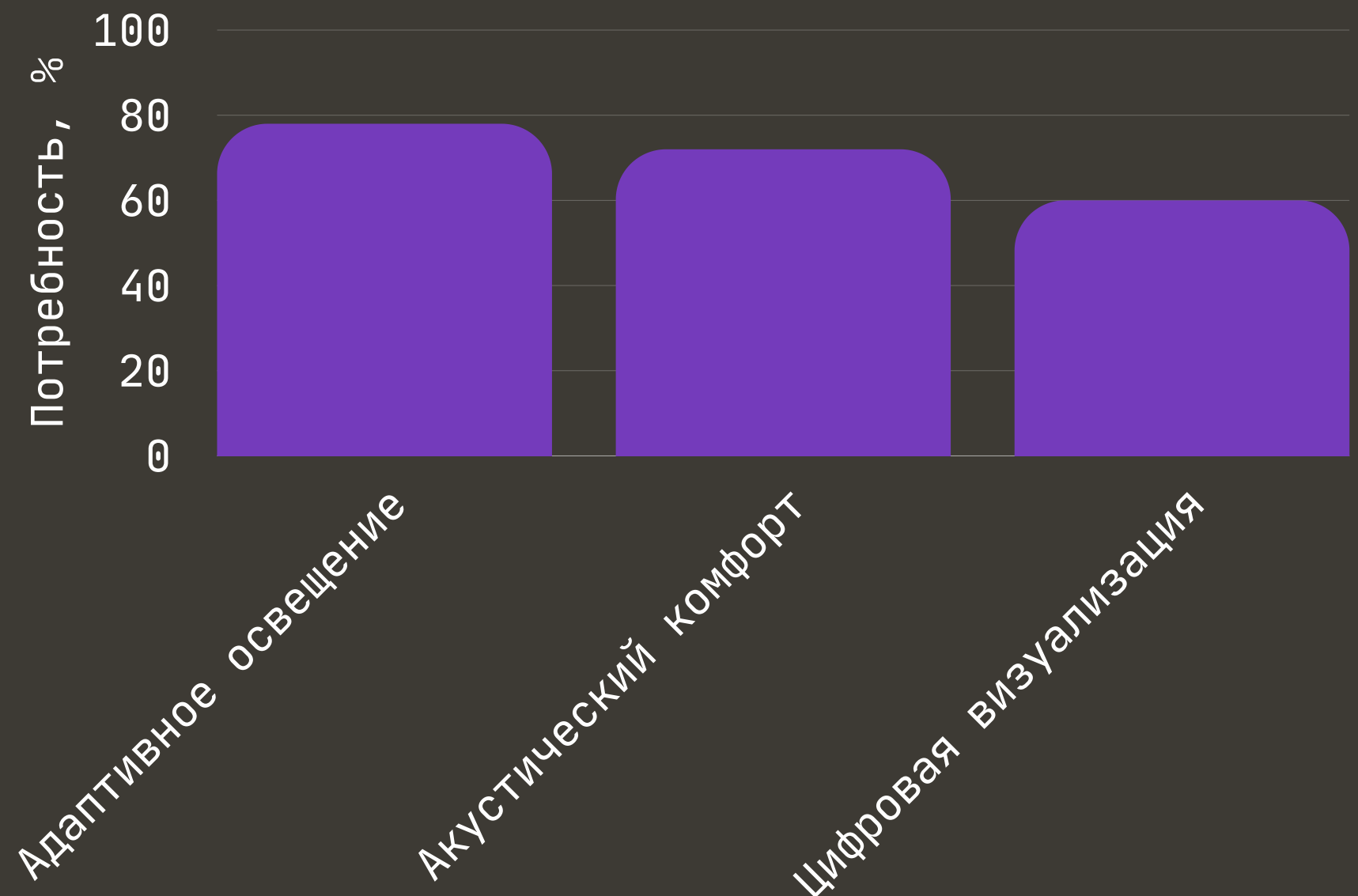
–Золотухин Д.К.

РУКОВОДИТЕЛЬ:

Елина О.А.

[LOG_ID: DIAGNOSTICS] ПРОБЛЕМА

> КОМУ: Гейм-мастеру (ведущему игры);
-ЗАПРОС: "WOW-эффектом" и бесшовное погружение;
-ПРОБЛЕМА: Шум с других столов, духота, задержки отклика техники;
-БАРЬЕР: Ручное управление = техническая пауза, разрушающая погружение

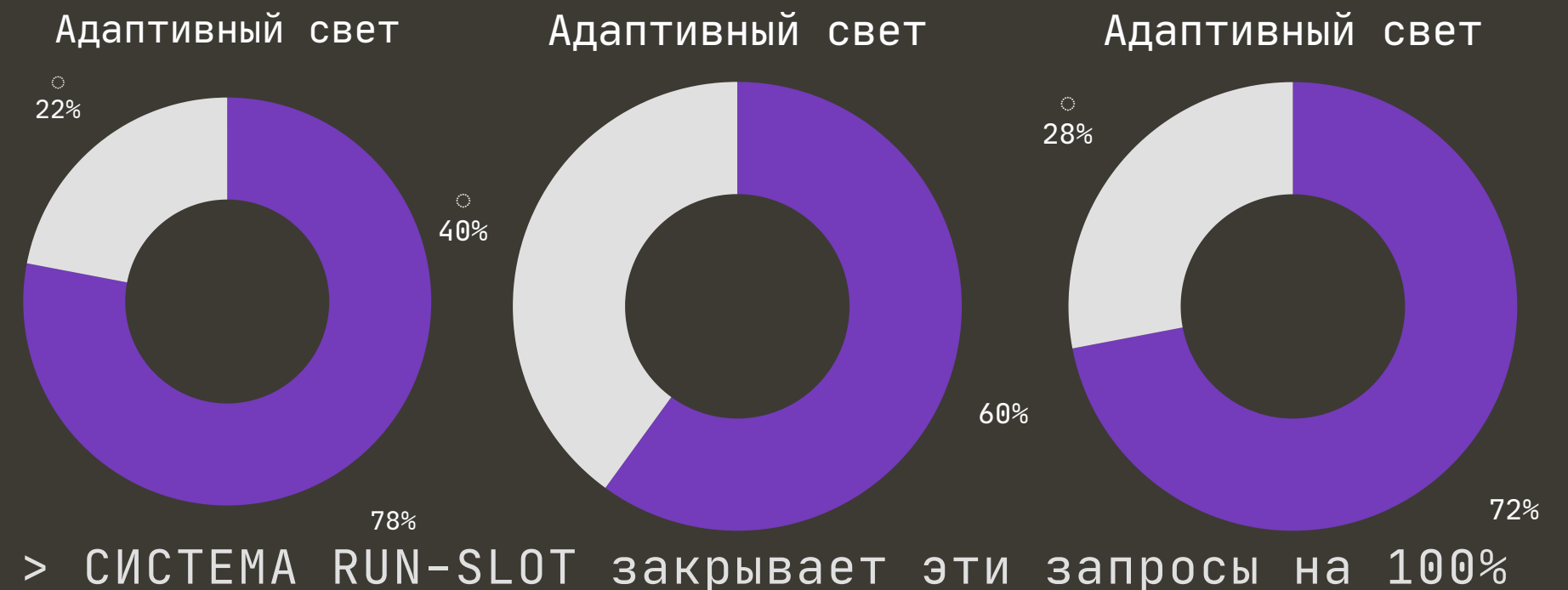


/// Зафиксированы побочные дефекты в сегментах B2C (Игроки), B2B (Корпорации) и B2G (Государство). Детализация проблем вынесена в приложение 1 и готова к дешифровке по запросу комиссии.///

Источник: Разработано Авторами по итогам Customer Development

[LOG_ID: SOLUTION] РЕШЕНИЕ

> ТЕЗИС: Изолированное пространство, полностью управляемое мастером в один клик.



/М.И.М. (Master Interface Module) – программа, избавляющая от рутины
//ИНФРАСТРУКТУРА: Пространство с Digital-комфортом и изоляцией
///ДОСТУПНОСТЬ: Автономность 24/7

[LOG_ID: PRODUCT] ПРОДУКТ

Автономная высокотехнологичная **Phigital-капсула**, объединяющая физический комфорт и глубокую цифровую интеграцию через ядро М.И.М. (I.O.T.), для бесшовного погружения в игру, в формате zero-admin.



Иллюстрация Phigital-пространства



Иллюстрация М.И.М. (Модуля интерфейса мастера)

Глубокое погружение, управляемое Мастером в один клик. Трансформация “театра разума” в визуализированную реальность без технических пауз.

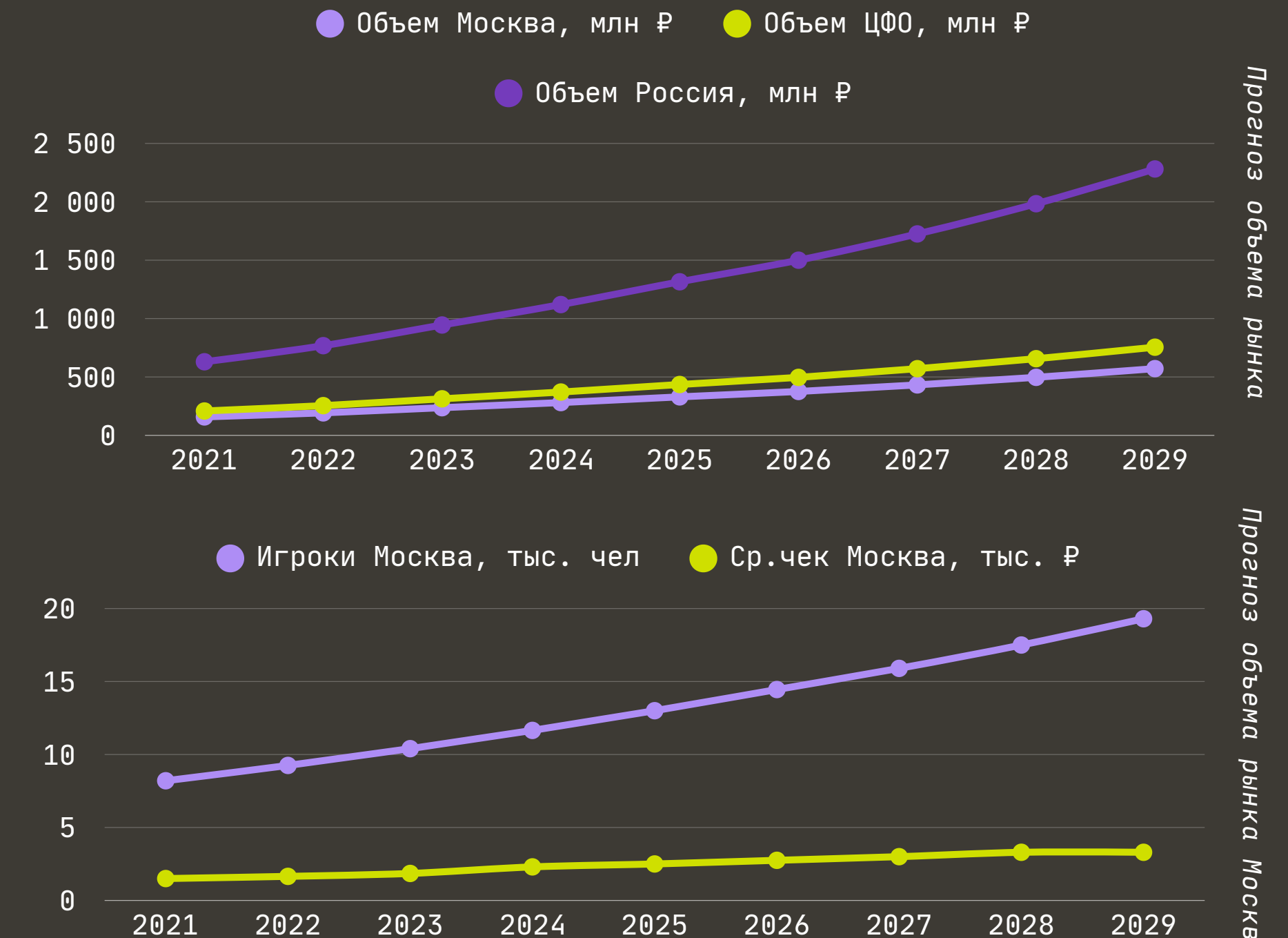
[LOG_ID: GROWTH] РОСТ



[LOG_ID: MARKET] ОБЪЕМ РЫНКА



Расчет SOM на базе 14 450 активных игроков
Москвы с дифференцированным LTV 2500 ₽



LTV в год рассчитан на базе средневзвешенного количества игр 10.4 в год

[LOG_ID: COMPETITOR] КОНКУРЕНТЫ

Критерий Показатель/вес	СЛОТ	РЫНОК Терра Бездна Единорог Чертоги героев ЛОГОВО
Акустическая приватность / 0,25	9/10	2-7/10
UX-интеграция / 0,25	10/10	1-7/10
Микроклимат / 0,15	8/10	3-6/10
Доступность / 0,10	10/10	3-8/10

>Преимущества:

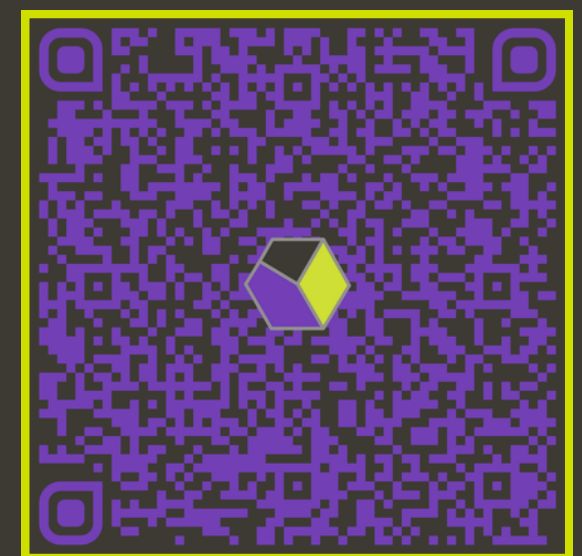
- Бесшовный UX (Phygital-экосистема): Единый интерфейс управления сценариями игры против разрозненных пультов конкурентов;
- Zero-admin модель: Полная автономия и доступность 24/7 по QR-коду, что снимает ограничения по графику работы персонала;
- Капсульная изоляция: Главная боль рынка - шум от соседнего стола. Физическая изоляция решает проблему

>Конкурентные действия:

- Технологическое опережение: Регулярное обновление софта М.І.М. и интеграция новых VTT-платформ;
- Система лояльности на базе ачивок: Создание "цифрового следа" игрока (статистика, достижения) для повышения возвращаемости игроков и барьера конкурентам;
- Модульность инфраструктуры: Быстрая замена технических узлов для поддержания высокого уровня надежности при отсутствии администратора на месте;
- Оперативная работа: поддержка онлайн и обработка phygital-пространства между слотами.

>Слабая сторона

//Отсутствие комьюнити и живого общения с персоналом//



>Полная матрица анализа 8 конкурентов

[LOG_ID: БИЗНЕС МОДЕЛЬ] LEAN CANVAS

>Проблема:	>Решение:	>УТП:	>ПРЕИМУЩЕСТВО:	>Сегменты потребителей:
-Физический дискомфорт; -Ригидность графиков игроков; -Низкая конфиденциальность общественных пространств; -Кризис стандартных форматов тимбилдингов	-Изолированные Smart-комнаты -Иммерсивные сценарии -Единая платформа М.І.М.	Погружение, управляемое в один клик	1.Совокупность М.І.М. и phygital-пространства 2.Гильдия IoT мастеров 3.Инсайдерский доступ к рынку 4.Привязанность результатов труда клиентов к продукту	Вечер будни/выходные: а.а. Гейм-мастера а.б. Игроки в НРИ а.с. Игроки в Варгеймы
	>Ключевые метрики:		>Каналы:	Будни день (b2c): б.а. Фрилансеры б.б. Контент-мейкеры
	-Загрузка пространства; -Возврат клиентов -Глубина исследования технологий -База гильдии IoT мастеров		1.TG, VK, MAX: лонгриды и мемы; 2.Youtube:обзоры, записи игр 3.Фестивали(B2B): прямые продажи клубам и сертификация мастеров 4.Партнерство с Event-агенствами	B2B: с.а. Клубы организаторы с.б. Корпоративные HR
>Расходы:			>Доходы:	
1.Капитальные затраты: -Оборудование пространств; -Ремонт и звукоизоляция -Разработка платформы М.І.М.	2.Постоянные расходы: -Аренда помещения; -Клининг; -Тех.поддержка пространства и М.І.М.; -Сервера и базы данных; -Амортизация	3.Переменные расходы: -Маркетинг; -Расходники и коммунальные платежи; -Комиссии и налоги	- B2C 1.Вечерний слот (а); 2.Подписка на хранение (а.с.); 3.Дневной слот (б); 4.Комиссия платформы (а.а.); 5.Доп.продажи снэков(а:б) - B2B 1.Партнерская комиссия (с.а.); 2.Пакетное предложение под ключ (с.б.)	

Уточнение:
Соответствующие буквы у сегментов и в доходах отражают сегмент для получения доходов



Полная бизнес-модель

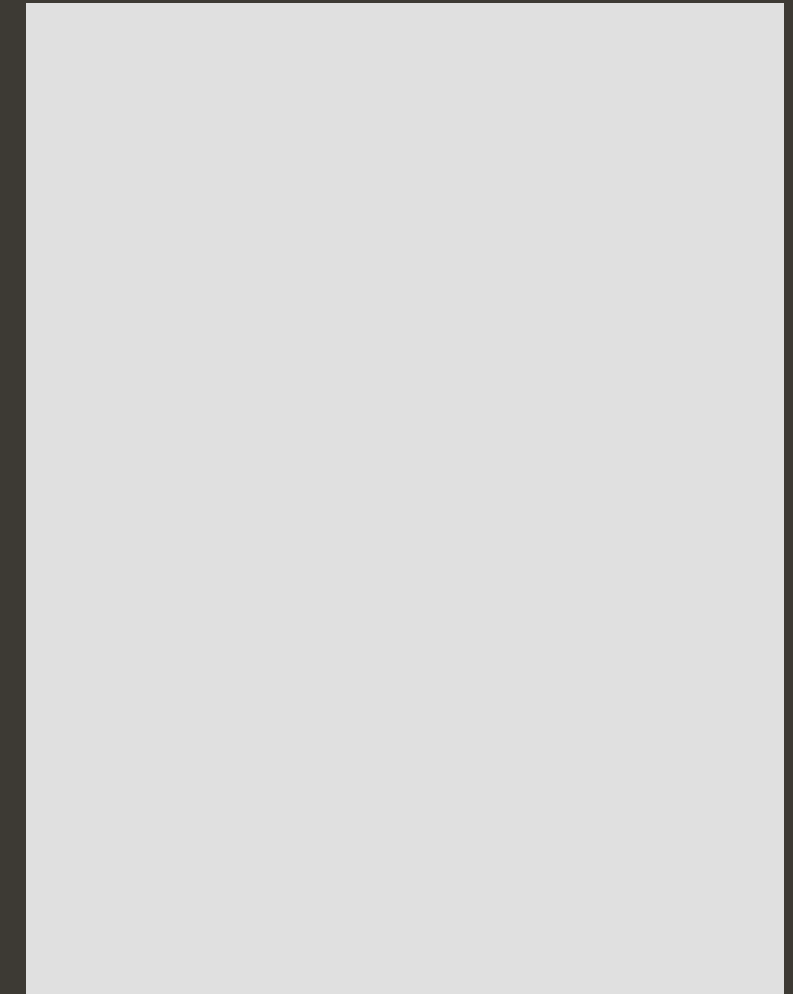
[LOG_ID: TEAM] КОМАНДА



>Андреева А.А.
Маркетинг и
исследование
рынка



>Золотухин Д.К.
Операционное
управление, закупки



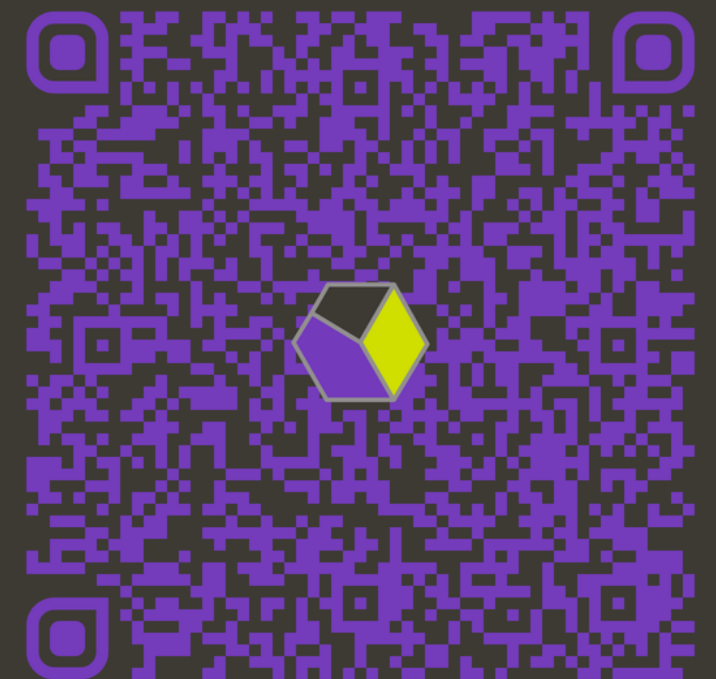
>**ВАКАНСИЯ**
Разработка М.І.М.
и техническая
поддержка проекта

[LOG_ID: FINANCIAL] ФИНАНСЫ

>Выручка за 1 год: 3 490 000₽;
//Чистая прибыль за 1 год: 460 865₽//
>Окупаемость: 23,3 месяца;
//Рентабельность: 13,2%//
>Точка безубыточности: ~20% загрузки;
>SGR (устойчивый рост на 1 локацию):
51,4%;

>Оборотный капитал: 379 122₽. Прогнозный баланс на
конец года положительный (Активы>Пассивов).

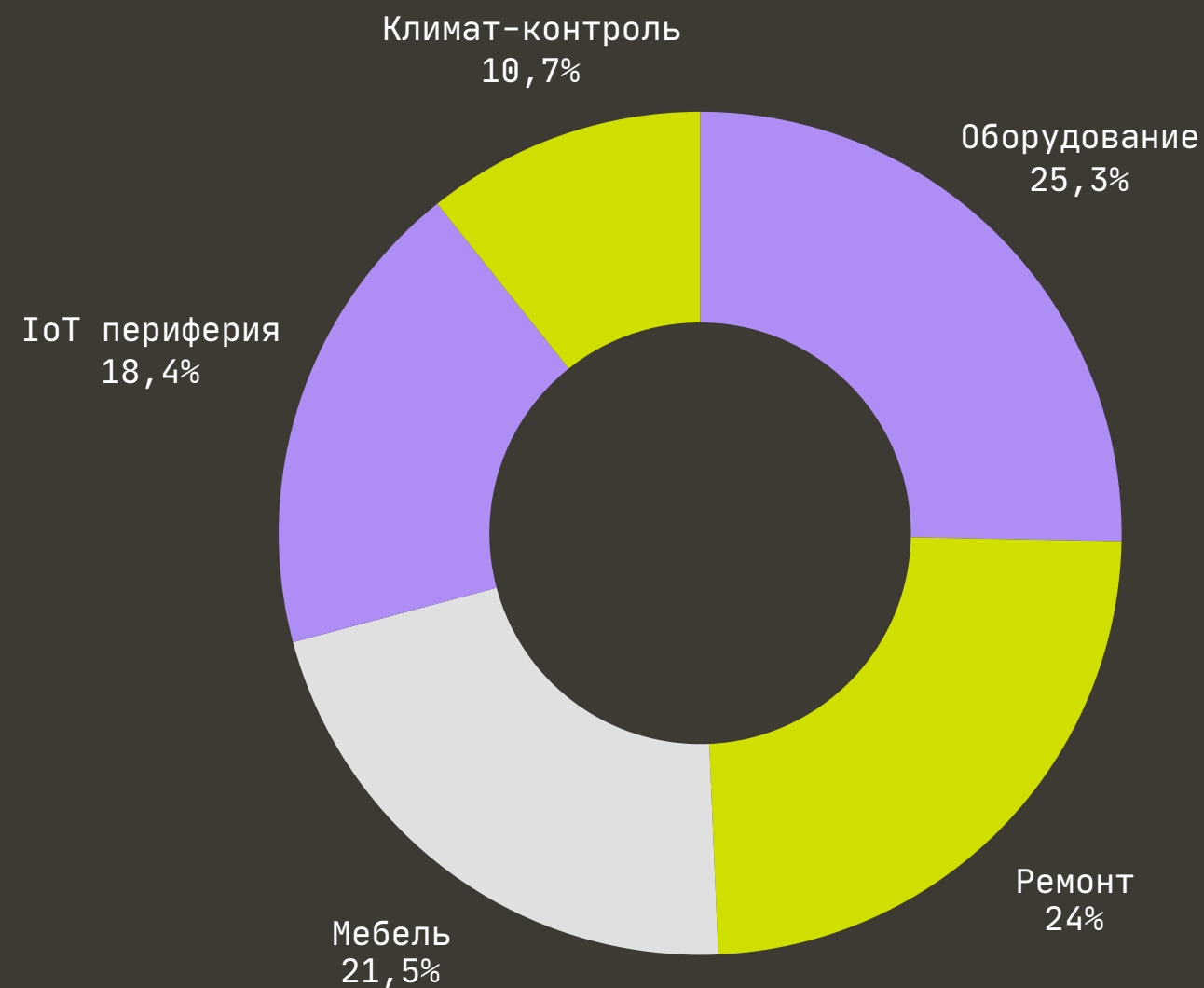
//Финансовая
модель рассчитана
на год, с момента
привлечения
аудитории//



>Полная финансовая
модель

[LOG_ID: INVESTMENTS] ИНВЕСТИЦИИ

> CAPEX (1 юнит) = 682 940₽



// Общий объем инвестиций для запуска:
896 078 ₽ //

> Источники финансирования
(ЭТАП: ЗАПУСК ПРОЕКТА)
- 100% собственные средства



> Источники финансирования (ЭТАП:
МАСШТАБИРОВАНИЕ) - собственные
средства + достигнуты предварительные
договоренности с частным инвестором;

// Иные стартовые расходы:

- Аренда первый и последний месяц: 125 000₽;
- Юридическое оформление: 87 800₽;
- Домен: 338 ₽ //

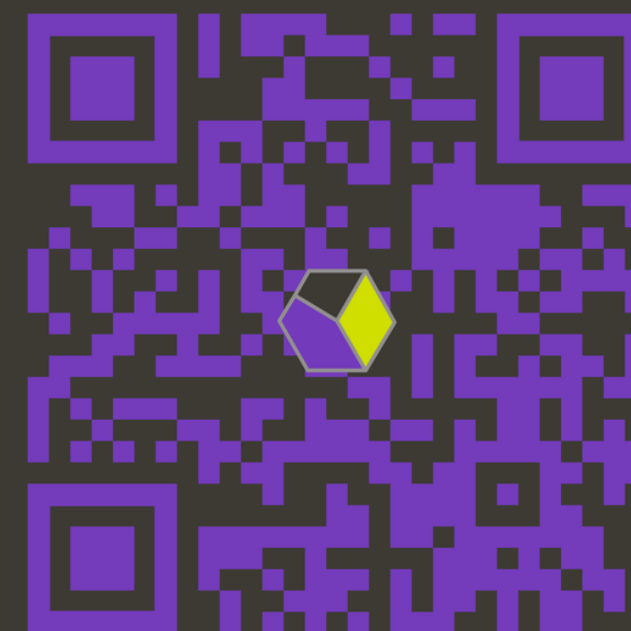
[LOG_ID: RISKS] РИСКИ

Риск	Управление риском
>Вандализм	//система рейтинга "доверенных мастеров" и полное страхование имущества//
> Сбой системы автоматизации М.І.М.	//Модульная архитектура//
> Низкая заполняемость	//Система "счастливых часов", искусственное удержание спроса//
> Износ техники	//Регулярная амортизация и наличие подменного фонда техники//
> Зависимость от топ мастеров	//Программа лояльности, помощь в поиске игроков для сессий, привязка результатов их труда к платформе проекта//
> Конфликты между группами	//Звукоизоляция, автоматическое выключение сессии, штрафы в оферте, формирование дружелюбного комьюнити//

[LOG_ID: CONTACTS] КОНТАКТЫ



https://vk.com/run_slot_ru



https://t.me/run_slot_ru



+7 (968)-553-22-09



run-slot.ru
runslot.ru