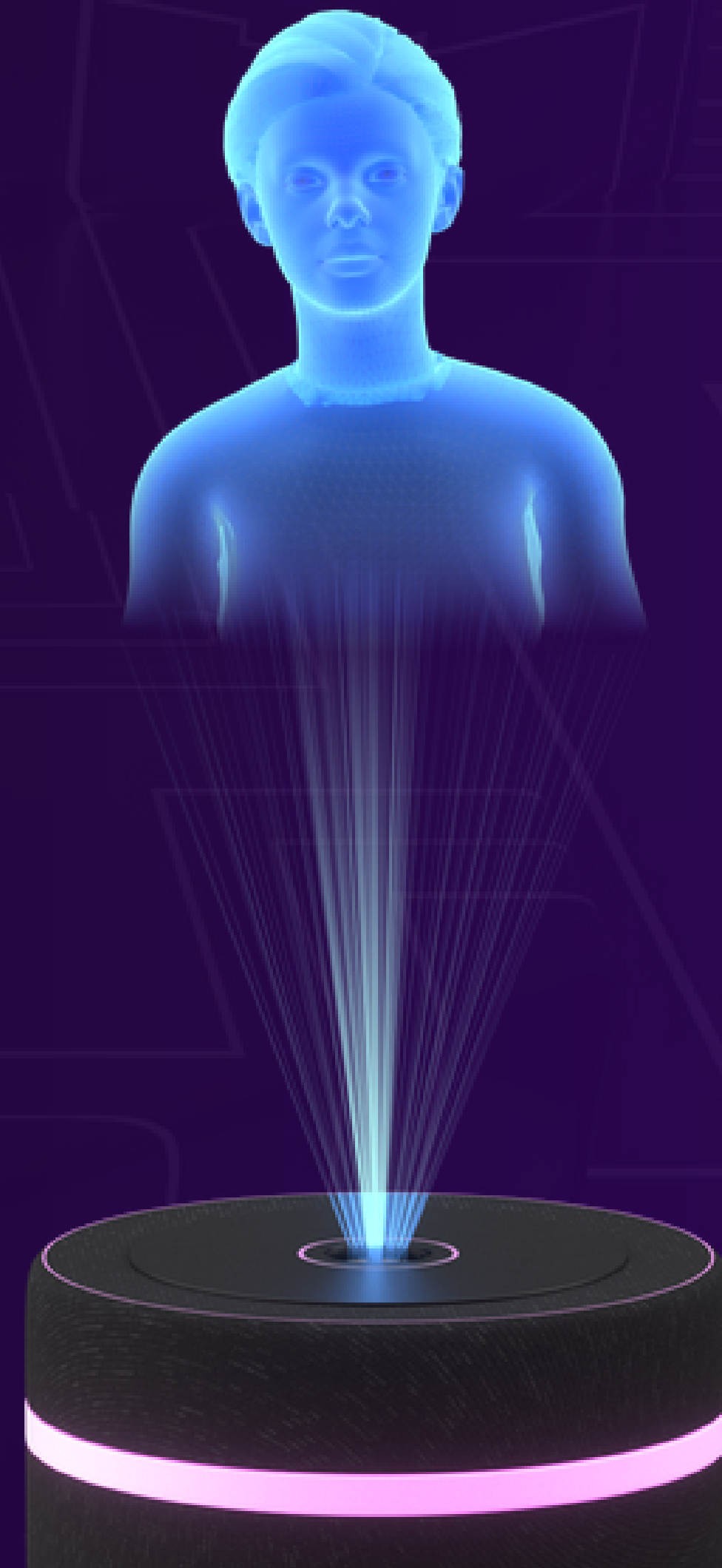




ЗАДАЧА БИМО - ВАШ КОМФОРТ

**Станция помощник голограмма
для улучшения качества жизни**



ПРОБЛЕМА №1

Пожилые люди одиноки, забывчивы и уязвимы. Родственники не могут быть рядом 24/7.

CustDev БИМО

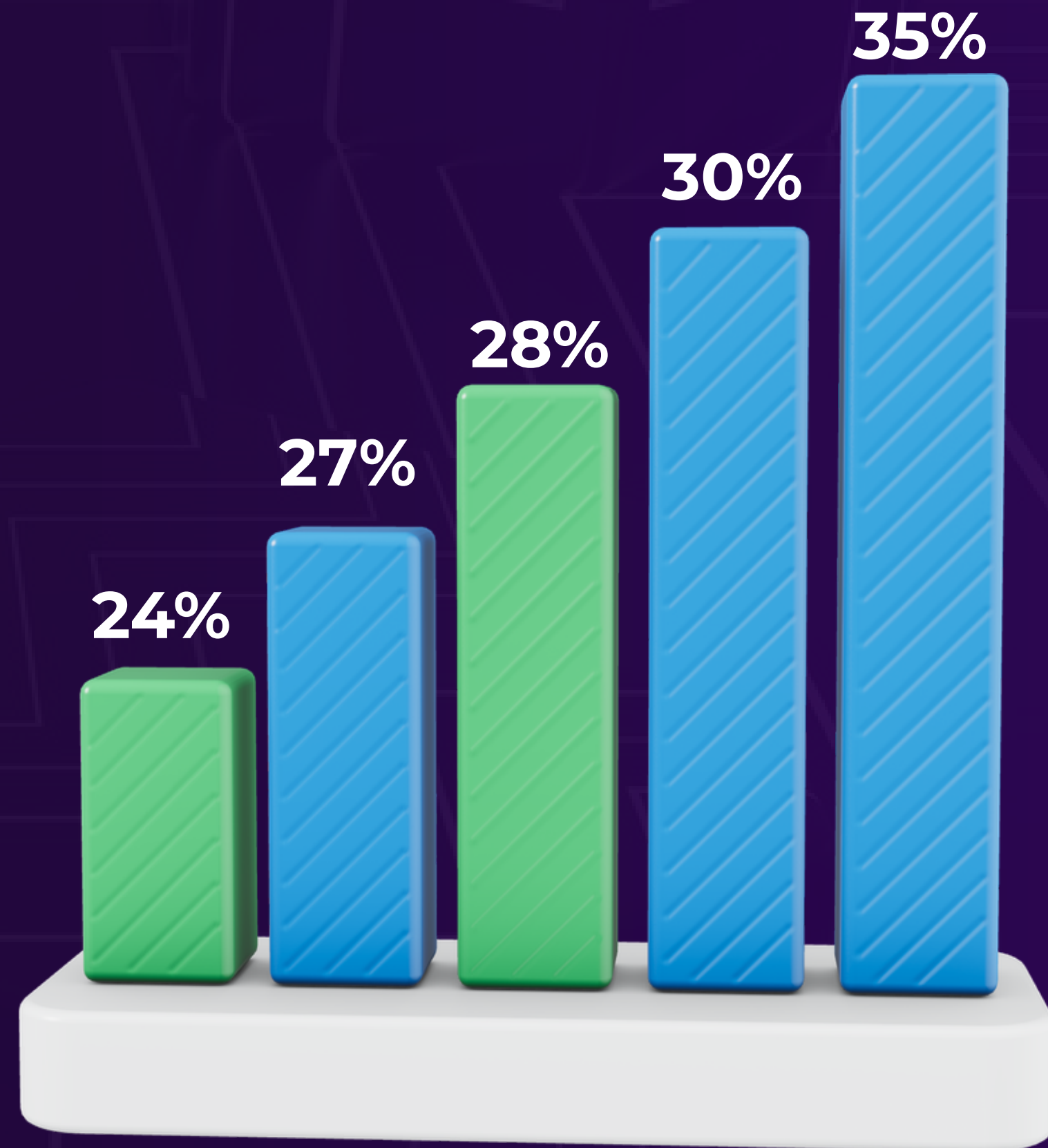
80% 90% 75%

Готовы купить,
для ухода

Беспокоятся о состоянии
родственников

Хотят видеть голограмму
и понятный интерфейс

По данным РОССТАТ к 2040 году число
пенсионеров составит 46.4 миллионов



ПРОБЛЕМА №2

Умные дома сложны в управлении и лишены человеческого взаимодействия. Голосовые ассистенты безлики и не вызывают доверия. Зависимость от интернет-соединения и облачных сервисов.

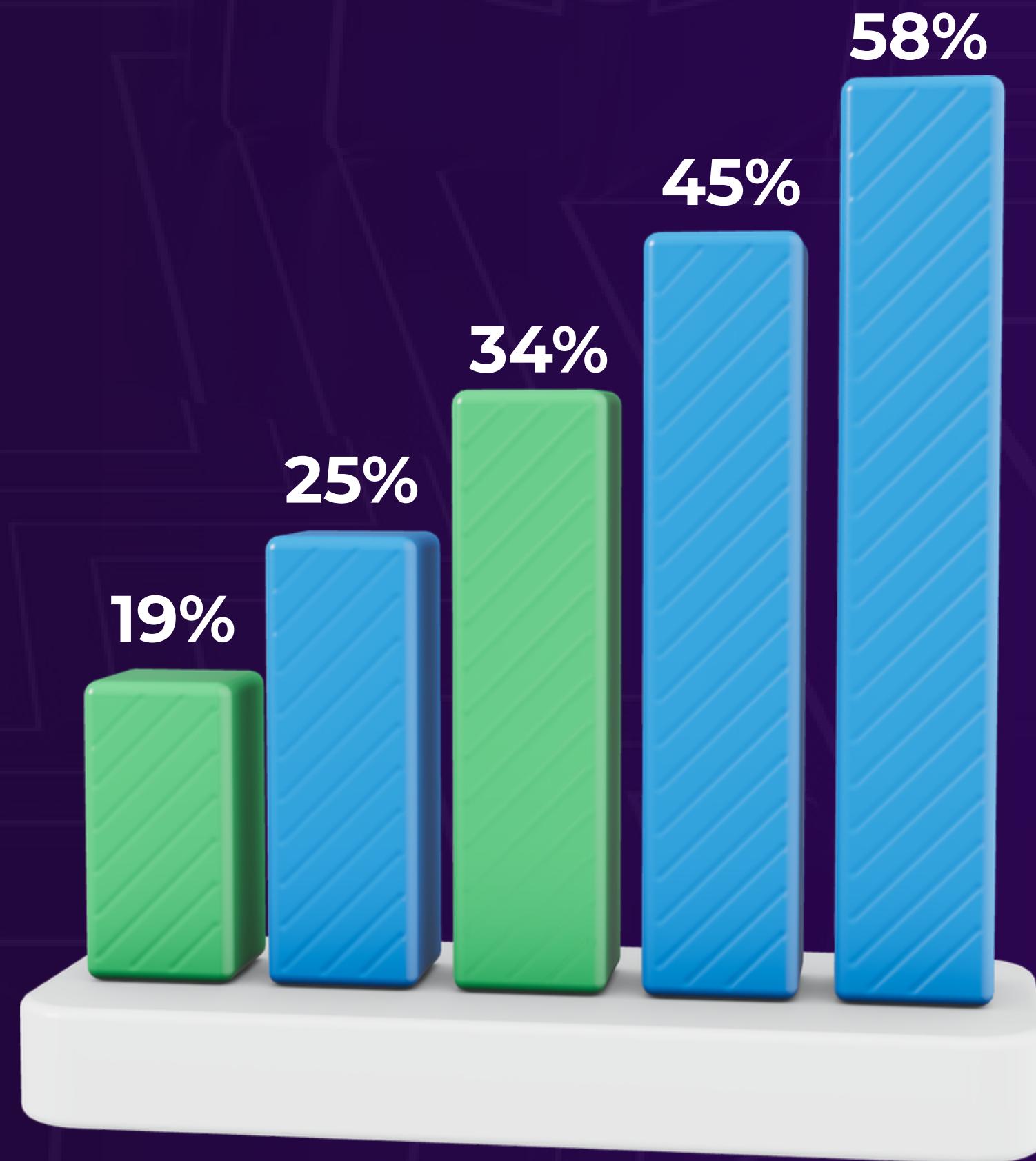
CustDev БИМО

60% 37% 70%

Проблемы с работой
устройств

Недоверие к
производителям

Готовность сменить
устройство



К 2026 году в России свыше 58% людей
устали от проблем работы с устройствами

CUSTDEV ИНТЕРВЬЮ



Петров Константин Геннадьевич

45 лет



Феоктистов Евгений Сергеевич

30 лет

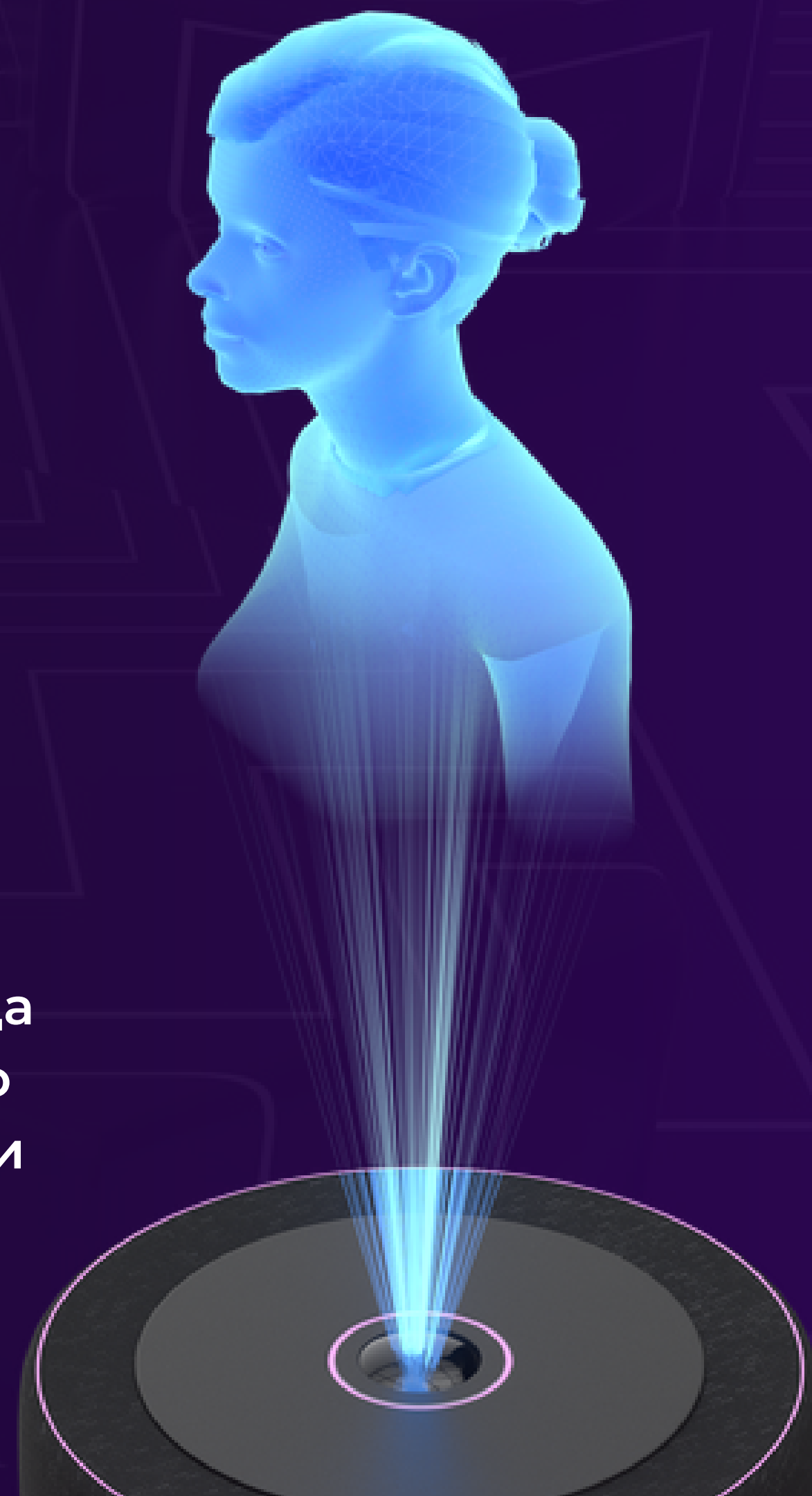
РЕШЕНИЯ

1

Бимо — голографический помощник, который делает управление умным домом простым, понятным и человечным.

2

Бимо — голографический помощник, который всегда рядом: напомним о лекарствах, скрасит одиночество общением и вызовет помощь в экстренной ситуации одним голосом.



ПРОДУКТ



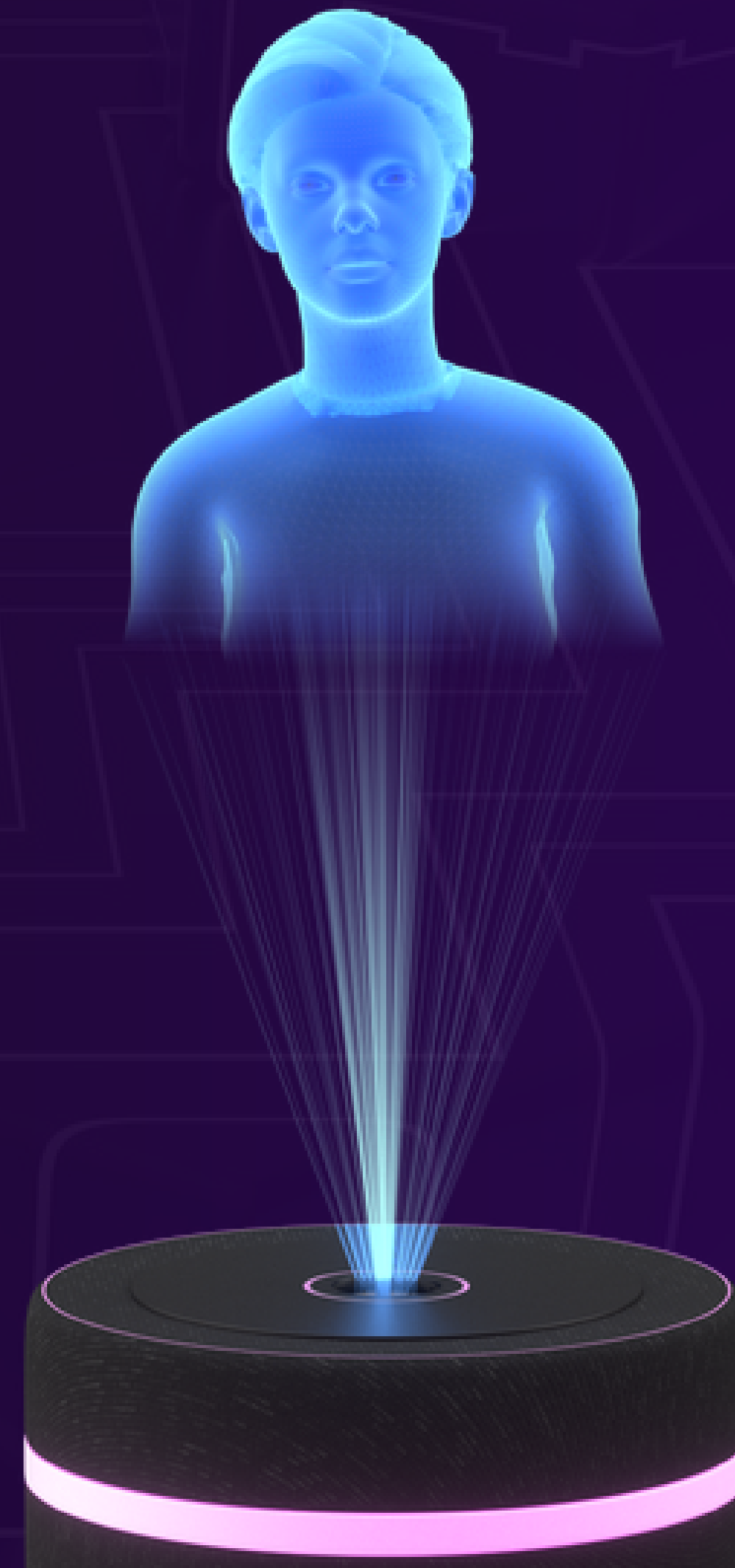
Анализирует настроение
и помогает с тревогой



Экстренная помощь
без кнопок



Управление умным
домом



ИННОВАЦИИ

ТЕХНОЛОГИИ

Что?

Персональный
голографический
помощник «БИМО»
для улучшения
качества жизни



AI-Технологии
Ядро системы

Кто?

B2C: Умные дома,
пожилые люди.

B2B: Дома
престарелых

Как?



Когнитивные
технологии

Почему?

Похожие бизнес
модели уже
успешно работает
на рынке.

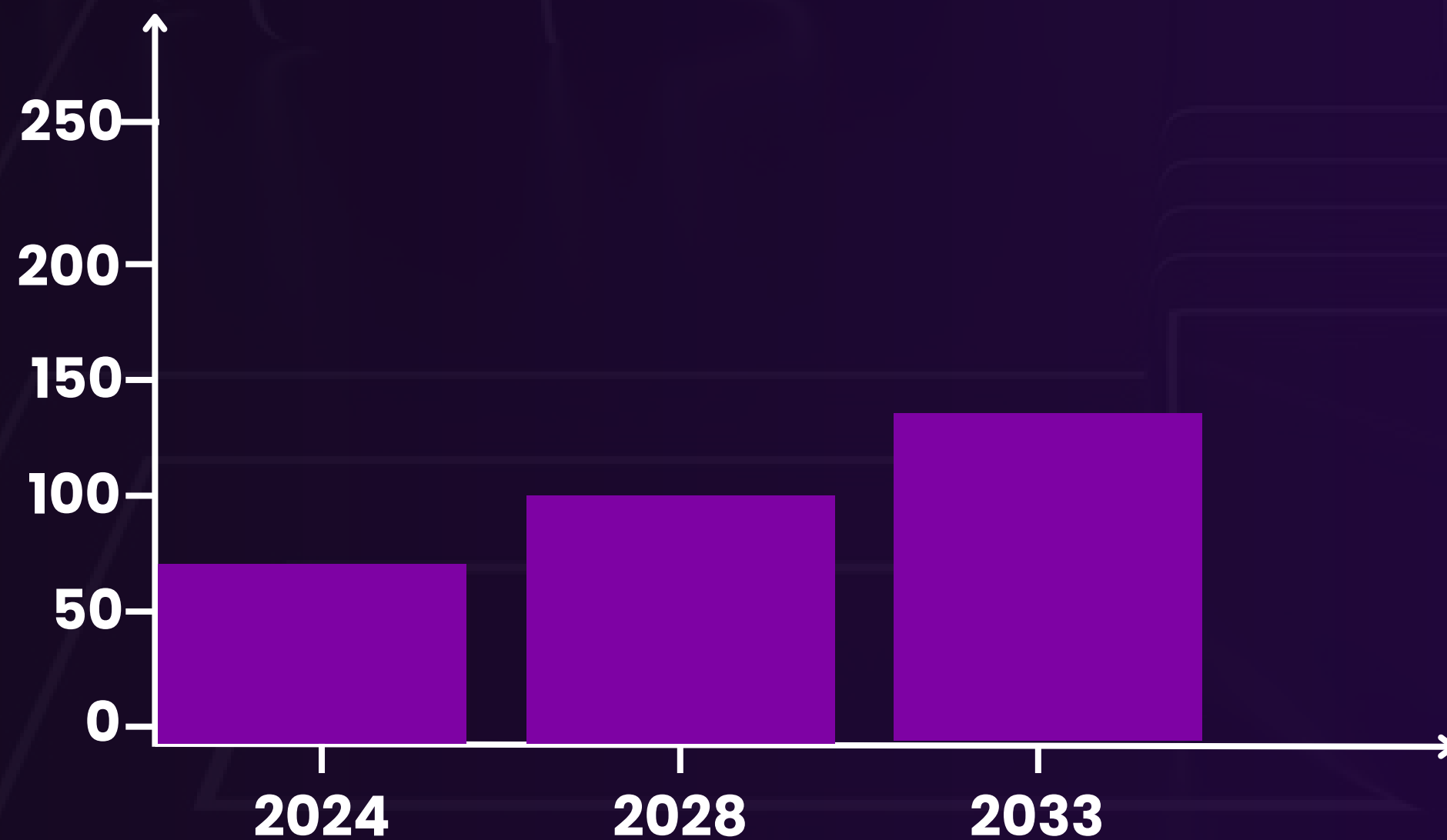
Привлечение
Удержание
Монетизация
Лояльность



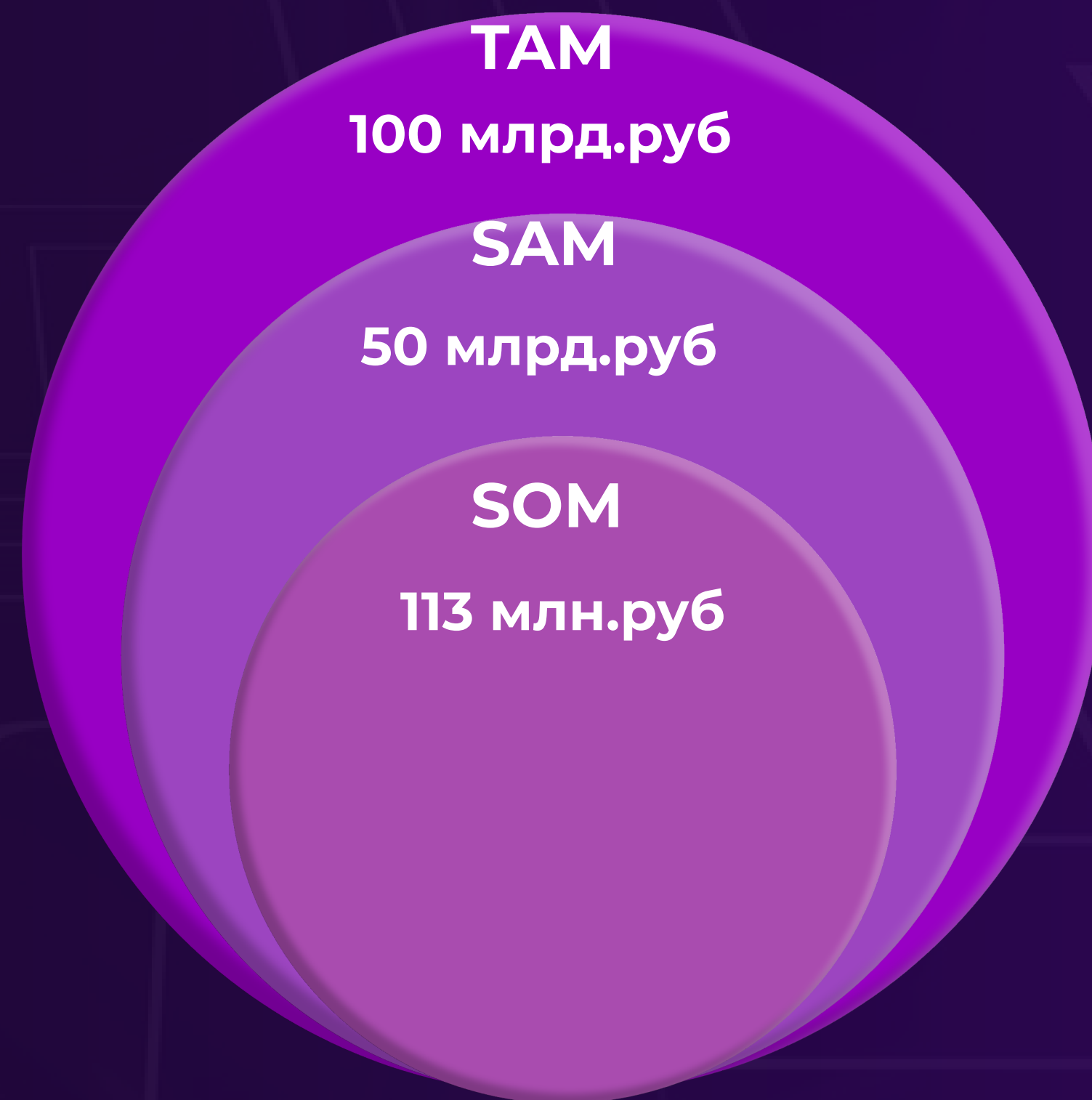
Геймификация

АНАЛИЗ РЫНКА

Стейкхолдеры: B2C: Взрослые дети пожилых родителей, а также “современные” пенсионеры
Стейкхолдеры: B2B: Дома престарелых, частные школы и поликлиники.



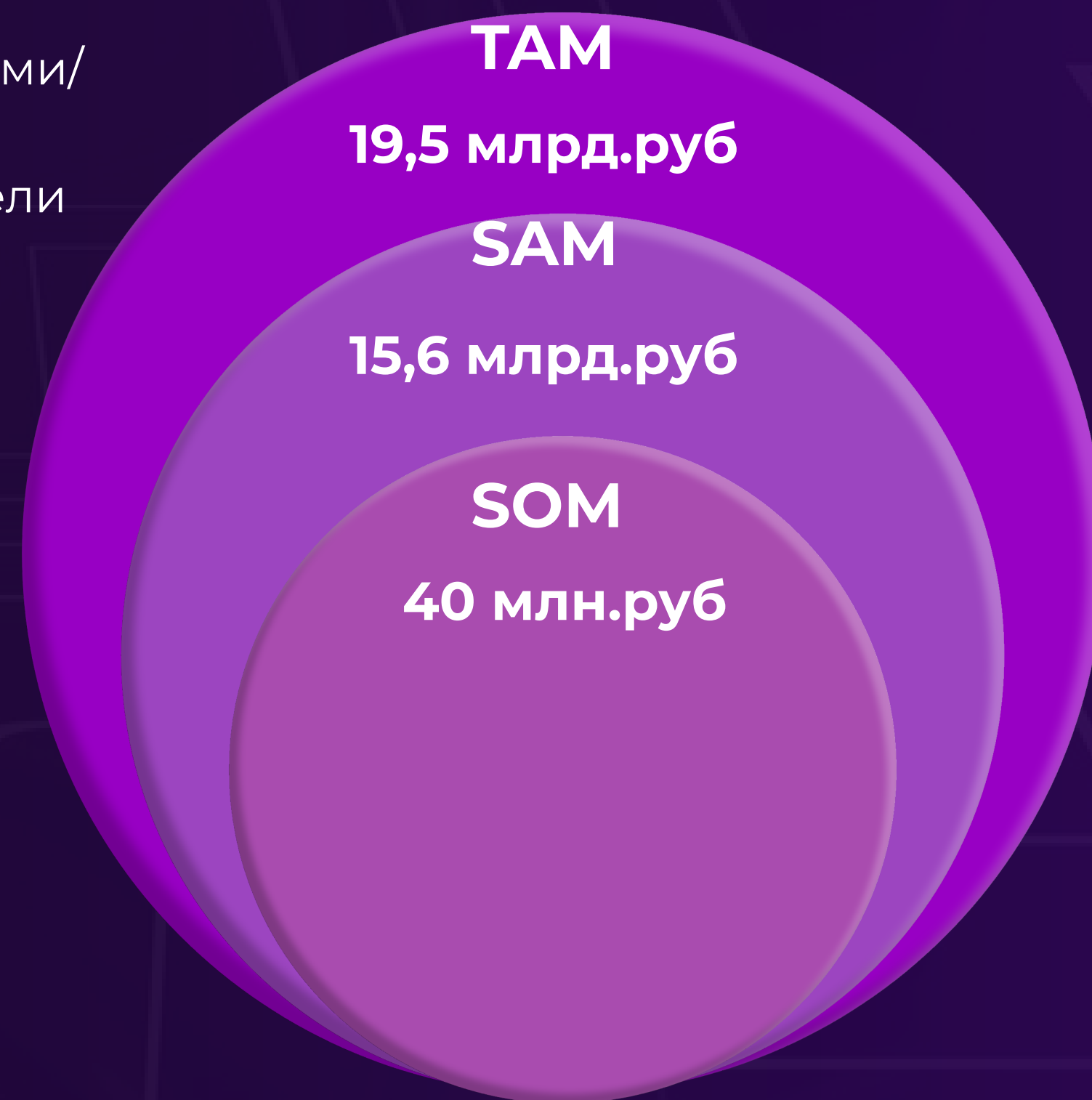
Рынок ухода за пожилыми людьми



АНАЛИЗ РЫНКА

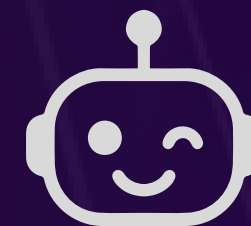
Стейкхолдеры: B2C: владельцы умных домов, семьи с детьми/пожилыми, покупатели новостроек и IT-энтузиасты.

B2B: застройщики, управляющие компании, производители умных устройств, системные интеграторы и ритейлеры.



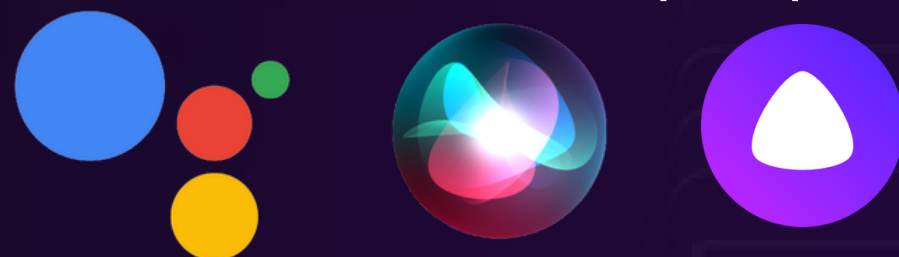
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Станции ИИ голограмма

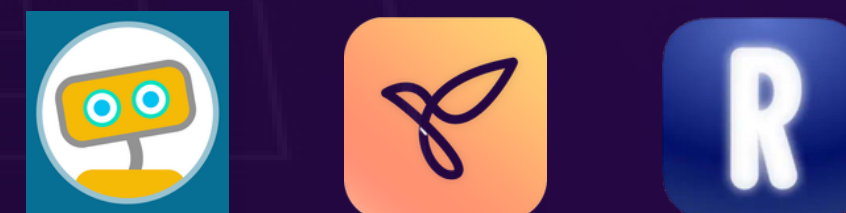


БИМО ВАШ КОМФОРТ-НАША
ЗАДАЧА

AI помощники общего профиля



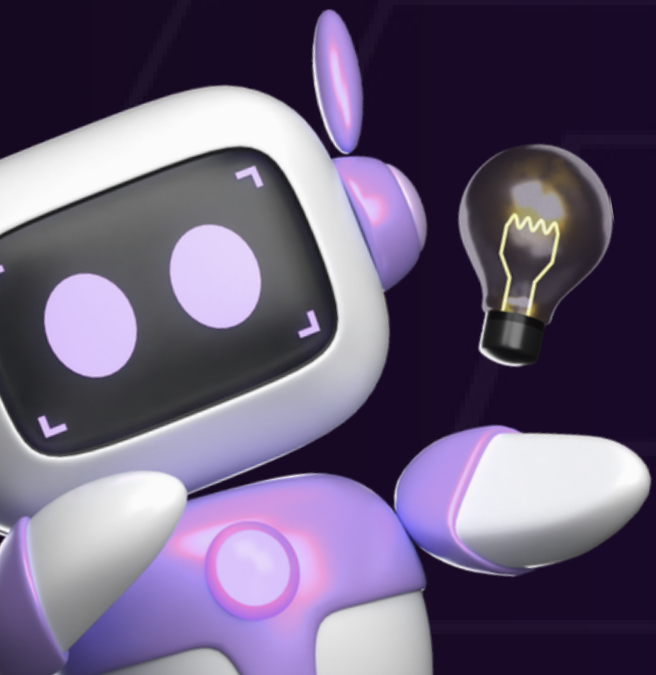
Психотерапевтические чат-боты



Трекеры привычек и
ментального здоровья

КФУ

Фактор	Оценка	Вес	Взвешенная оценка
Удобство использования	9	0,15	1,35
Эмоциональная поддержка	10	0,15	1,5
Персонализация	9	0,15	1,35
Широта функционала и помощь в задачах	9	0,1	0,9
Доступность (цена и использование)	7	0,1	0,7
Безопасность и конфиденциальность данных	9	0,15	1,35
Качество голографического изображения и ИИ	8	0,1	0,8
Поддержка и сервис для пользователей	7	0,1	0,7
		1	8,65



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ценностное предложение

- Персональный голографический помощник с эмоциональным интеллектом
- Интеграция в экосистему умного дома
- Проактивная помощь в организации жизни
- Снижение когнитивной нагрузки и борьба с одиночеством
- Постоянное обучение и адаптация под пользователя

Потребительские сегменты

- B2C:**
- Техноэнтузиасты
 - Пользователи умных домов
 - Пожилые люди
 - Люди с ограниченной мобильностью
- B2B:**
- Премиальные жилые комплексы
 - Бизнес-центры
 - Медицинские учреждения

Потоки доходов

1. Прямые продажи устройств
2. Подписка на премиум-функции
3. Корпоративные решения
4. Партнерские программы
5. Грантовая поддержка и инвестиции



ДОРОЖНАЯ КАРТА



КАРТА РИСКОВ

Ключевые риски	Низкое влияние	Среднее влияние	Высокое влияние
Низкая вероятность	-	• Нехватка квалифицированных специалистов в команде	• Ответственность за некорректные рекомендации пользователю
Средняя вероятность	-	• Низкая точность распознавания жестов • Ограниченная совместимость с некоторыми устройствами	• Фундаментальные проблемы с голографическим качеством • Существенное превышение бюджета проекта • Несоответствие требованиям защиты персональных данных • Задержки поставок компонентов
Высокая вероятность	-	-	• Быстрое устаревание технологии • Недостаточное финансирование для полного цикла разработки • Отсутствие необходимых разрешений и сертификатов • Низкое принятие технологии конечными пользователями • Выход на рынок крупных технологических конкурентов



ИНВЕСТИЦИИ



АО

«Щекиноазот»



Р И Ф
ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ

ООО

«Производственный
комплекс «РИФ»



Студенческий
стартап



Яндекс

ПРАВОВАЯ ФОРМА

ООО (Общество с ограниченной ответственностью)

Основной ФЗ: № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»

Рассматриваемый ФЗ № 478-ФЗ «О развитии технологических компаний в РФ»



ФИНАНСЫ

ARPU

**55 000
руб.**

NPV

**14,86
млн руб.**

PP

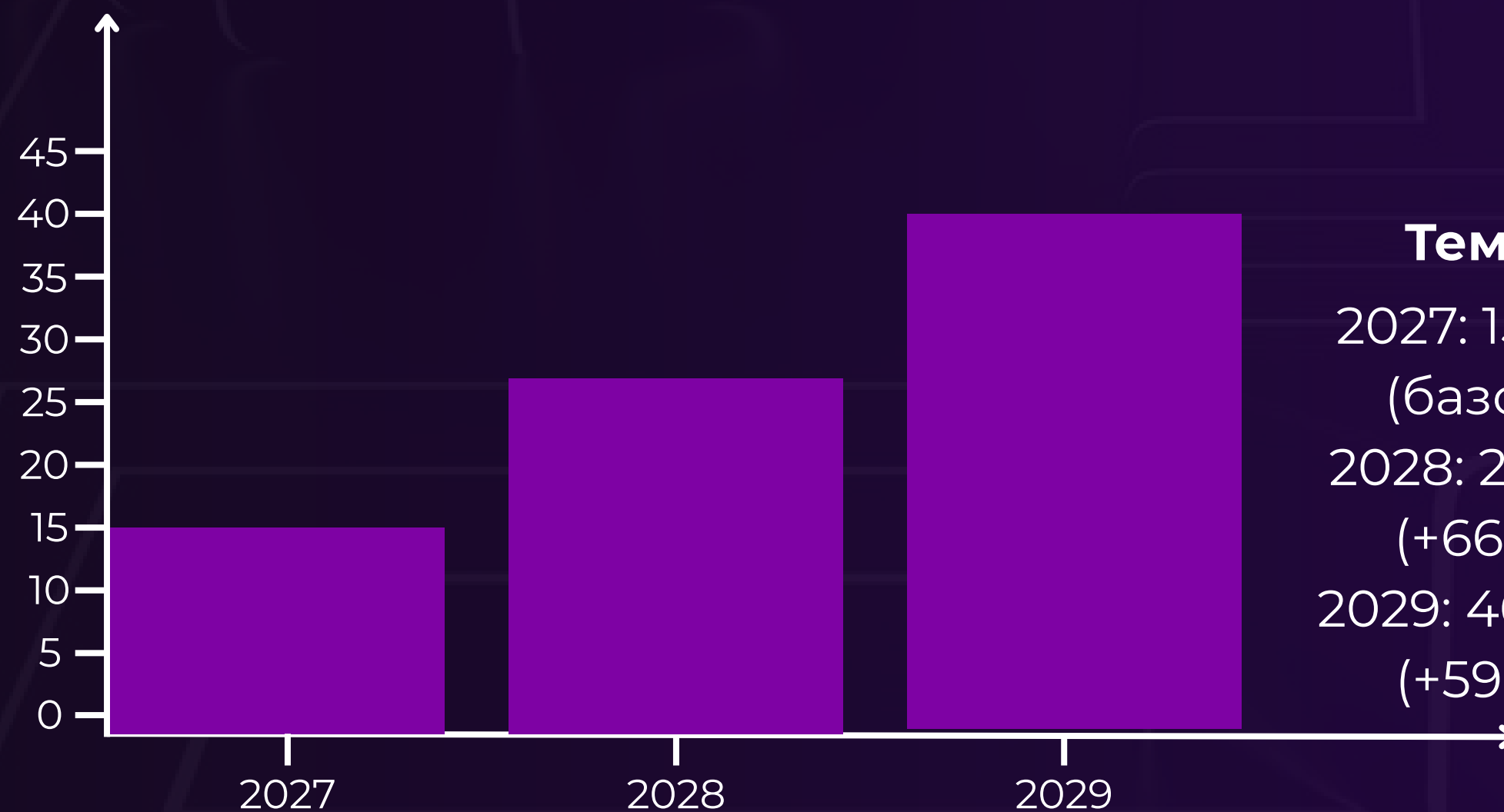
**1.7
диск.**

RENT%

171%.

Модель Монетизации - Гибридная.

**Необходимая сумма инвестиций:
6 600 000 руб.**



Темп Роста:

2027: 15.1 млн руб.
(базовый год)

2028: 25.1 млн руб.
(+66% к 2026)

2029: 40.0 млн руб.
(+59% к 2027)



КОМАНДА



Пономаренко Артем

Аналитик, дизайнер, экономист



@PAV5515



Виноградова Анфиса

Визуализатор, контент мейкер,
маркетолог



@IITSANF



Левенец Екатерина

Интервьюер, клиент - менеджер



@LEVENZUHA