

# МУРЕТ

Цифровая экосистема для владельцев домашних  
животных

Возисова Ирина Андреевна

Инновационный приоритет

5.2.2.7.3. Повышение эффективности  
сбытовых, маркетинговых и рекламных  
процессов

# Структура презентации

- Проблема
- Описание предлагаемого решения (MVP PPT)
- **Технология**
- Конкурентные преимущества
- Бизнес—модель
- Оценка рынка
- Команда
- План развития

# Проблема

**Проблема рынка:** отсутствие единой цифровой экосистемы для владельцев домашних животных с комплектацией товаров, продуктов и услуг в одном приложении.

- В России 30 660 000 (73%) семей у которых есть 1 и > домашних животных.

- По данным интернет-ресурсов процент семей, содержащих домашнего питомца растет с каждым годом на 5-10%.

**Решение на сегодняшний день:** рынок предлагает приложения для животных такие как обучение, дневник ухода, поиск человека для выгула, онлайн зоомагазины и другое. Для полноценного ухода за питомцем требуется скачать более 15 различных приложений, что в контексте регулярного использования неудобно, время- и энергозатратно.

# Описание предлагаемого решения (MY PET)

- Рынок предлагает разные варианты попыток решения проблемы: от продажи товаров на крупных маркетплейсах, до создания узкоспециализированных приложений с ограниченным функционалом. Но это не решает проблему. Приложение «MY PET» - уникально, многофункциональное содержание позволяет объединить все необходимое в одном месте.
- Суть предлагаемого решения будет состоять в многофункциональном использовании приложения, что позволяет быстро и удобно записать питомца к ветеринару, в салон красоты, подобрать отель для животных в случае своего отъезда, совершить покупки, отследить геолокацию и многое другое. И все это в одном приложении с удобным интерфейсом.



# Описание предлагаемого решения (MY PET)

- **Продукт находится на стадии разработки**
- **Инновационность проекта** заключается в наличии искусственного интеллекта, который на основе загруженных данных способен давать рекомендации для пользователя и предлагать услуги
- **Как продукт решает проблему пользователя?**
  - 1) Разработка единой цифровой экосистемы для владельцев домашними животными с комплектацией товаров, продуктов и услуг в одном приложении позволяет сократить затраты по времени пользователя на поиск, а также расширяет предлагаемые возможности
  - 2) Для юридических лиц решается проблема скудного потока клиентов за счет высокой актуальности приложения, в котором предприниматели могут размещать свои товары и услуги.

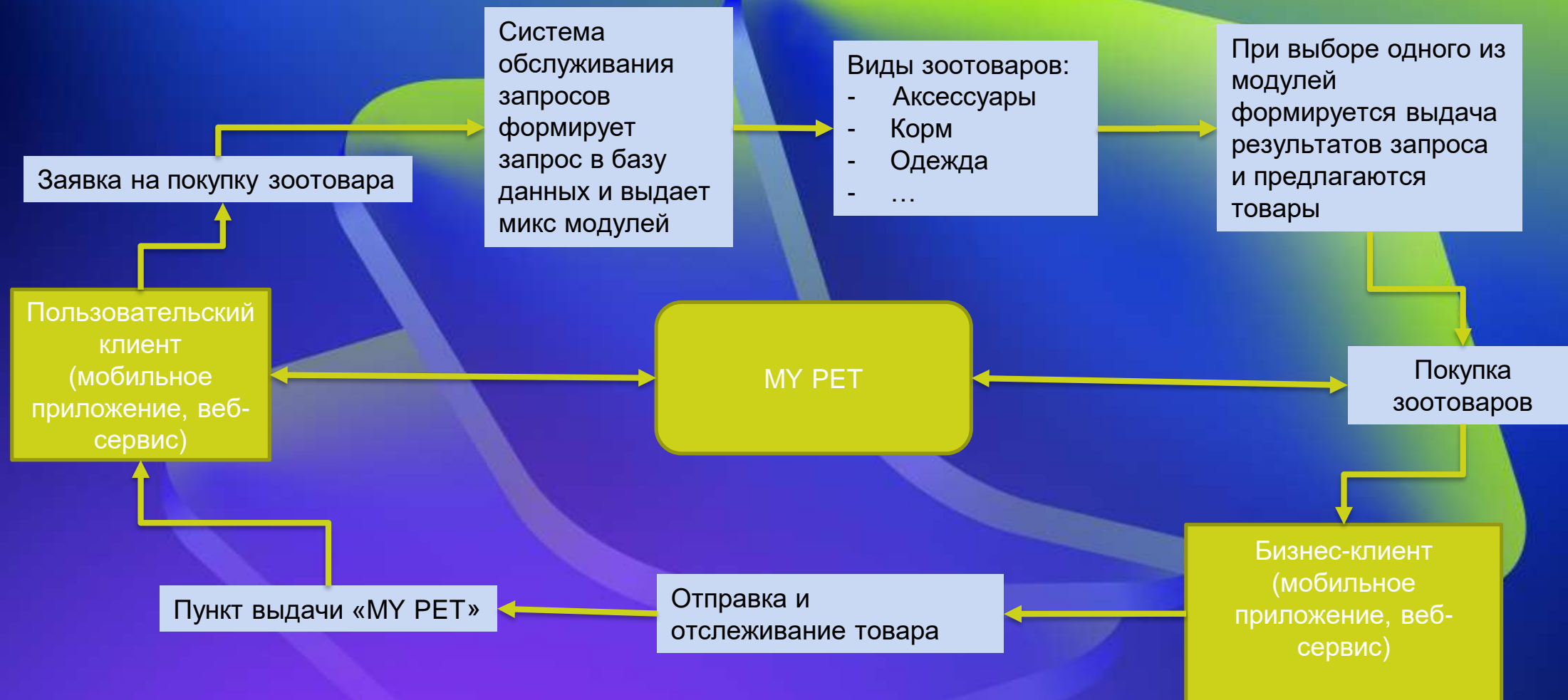
# Описание предлагаемого решения (MY PET)

- **Выгода для клиента :**
- Клиент (физическое лицо) получит возможность эффективного поиска необходимого товара или услуги, возможность скачать только 1 приложение, чтоб пользоваться огромным функционалом
- Клиент (юридическое лицо) получит прибыль при большом потоке покупателей и клиентов через наше приложение, возможность разместить рекламу

# Базовая технология

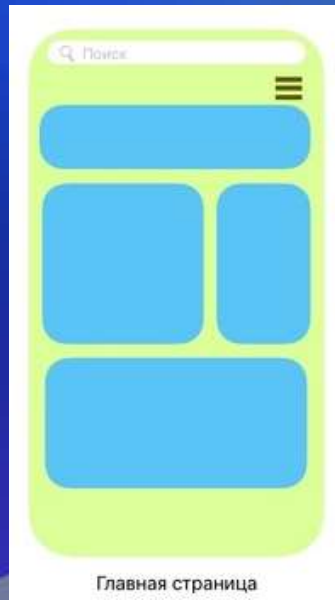


# Пример технологии

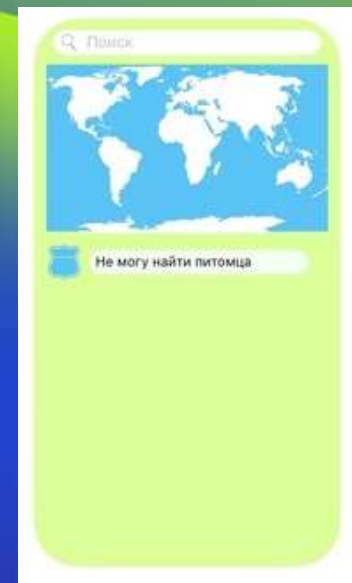
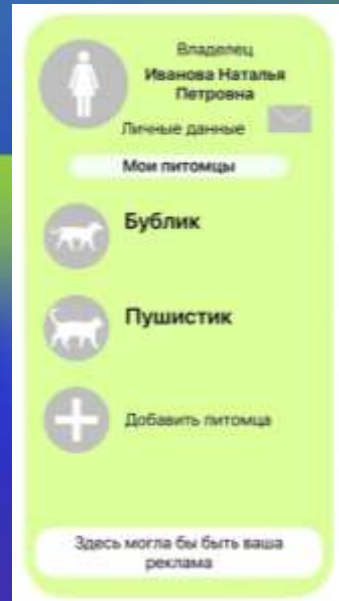




# Примерная схема интерфейса MY PET



Главная страница



## Варианты

## ЛОГОТИПА

# Конкурентные преимущества

	MY PET	OZON, WILDBERRIES	Узкоспециализированные приложения (Дневник здоровья, Собака-гуляка и др.)	Узкоспециализированные брендинговые приложения ветклиник и зоомагазинов
<b>Технология</b>	Приложение включает себя маркетплейс, возможность получать услуги, вести и хранить личные данные, записи о делах и медицинскую карту животного, Также предусмотрено общение между пользователями в отдельном блоге приложения – блог, в котором можно вести свою страничку, делиться новостями, смотреть за новостями других пользователей, интернет магазинов и интернет-ресурсов.	Крупный маркетплейс, покупка и продажа товаров. Есть реклама	Приложение разработанное для узкого функционала. Например, заполнение данных о животном или поиск специалиста по уходу	Маркетплейс, продажа товаров, запись к специалистам.
<b>Интеграционные сервисы с ERP</b>	Global, 1C, Oracle и др.	Есть	Нет	Нет
<b>Бизнес-модель</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продажа товаров предпринимателями через онлайн платформу, запись к специалистам.</li> <li>2. Сбор выручки приложением за счет удержания комиссии с продажи товара предпринимателями.</li> <li>3. Поддержание связи с пользователями за счет службы поддержки и PUSH-уведомлений</li> <li>4. Продажа рекламы</li> <li>5. Продажа PREMIUM подписки</li> <li>6. Сбор выручки за счет взимания комиссии по проценту стоимости оказанной услуги, запись на которую осуществлялась через приложение</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продажа товаров предпринимателями через онлайн платформу</li> <li>2. Сбор выручки маркетплейсом за счет удержания комиссии с продажи товара предпринимателями</li> <li>3. Поддержание связи с пользователями за счет службы поддержки и PUSH-уведомлений</li> <li>4. Продажа рекламы</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поддержание связи с пользователями за счет службы поддержки и PUSH-уведомлений</li> <li>2. Продажа рекламы</li> <li>3. Продажа PREMIUM подписки</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поддержание связи с пользователями за счет службы поддержки и PUSH-уведомлений</li> <li>2. Продажа рекламы</li> <li>3. Продажа товара</li> <li>4. Поддержка основного бизнеса</li> </ol>
<b>Сертификации ERP</b>	1C, Global	Есть	Нет	Нет
<b>Монетизация</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Лицензии на размещение магазина или услуги на платформе приложения</li> <li>• Подписка PREMIUM</li> <li>• Размещение рекламы</li> <li>• В будущем возможна коммерциализация приложения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Лицензии на размещение магазина или услуги на платформе приложения</li> <li>• Размещение рекламы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Продажа PREMIUM подписки</li> <li>• Продажа рекламы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Размещение рекламы</li> <li>• Поддержка основного бизнеса</li> </ul>
<b>Размещение</b>	Мобильное приложение, веб-приложение	Мобильное приложение, веб-приложение	Мобильное приложение	Мобильное приложение, веб-приложение

- Для получения первой прибыли как можно раньше, привлечения клиентов и партнеров, планируется продажа первым 100 предпринимателям не лицензии на продажу товаров и услуг по комиссии с полученной прибыли, а фиксированную цену за место на платформе в приложении. Также рассматривается первый месяц демо-версии с бесплатным размещением магазина
- Таким образом, в первое время будет привлечение не только пользователей, а также партнеров малого и среднего бизнеса.
- Для пользователей предусматривается система виртуального кэшбека, для мотивации пользоваться именно нашим приложением. Система кэшбека будет начисляться на виртуальную карту в приложении «My pet card».

# Бизнес—модель MY PЕТ

## Формат использования продукта:

- SaaS сервис
- On-prem

## Монетизация:

- Лицензии на размещение магазина или услуги на платформе приложения
- Подписка PREMIUM
- Размещение рекламы
- В будущем возможна коммерциализация приложения

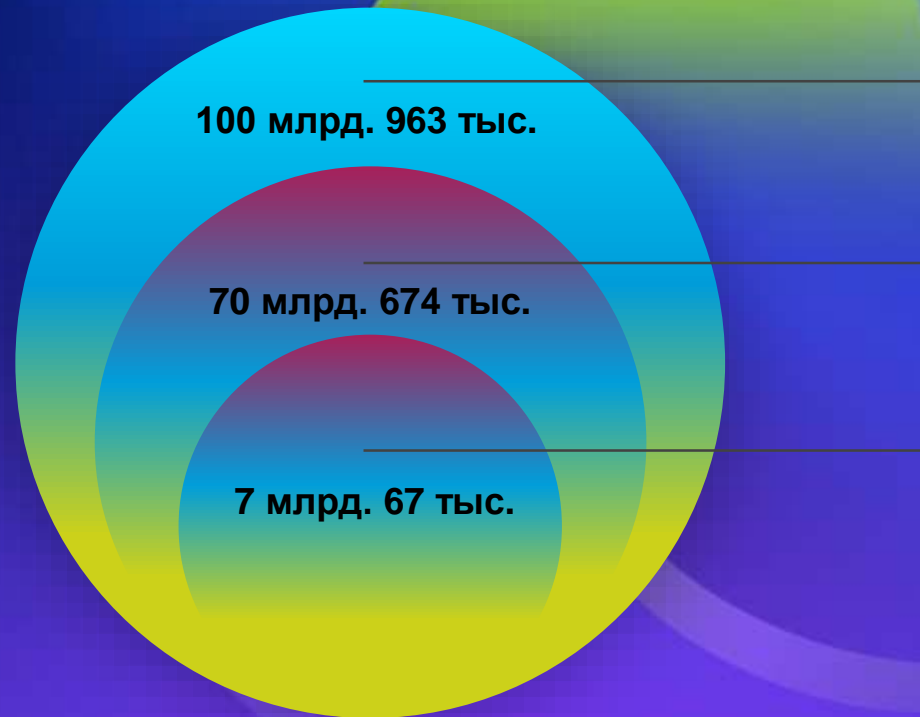
## Каналы продаж:

- Личные продажи
- Маркетинговые активности
- Пассивные продажи
- Косвенные продажи

## Текущие клиенты:

Отсутствуют, так как нет пилотной версии проекта

# Расчёт рынка в формате TAM-SAM-SOM



**TAM** Total Available Market

**SAM** Serviceable Available Market

**SOM** Serviceable Obtainable Market

# Команда МУ РЕТ



**Возисова Ирина Андреевна,  
Роль: руководитель разработки  
Студент ФБГОУ ВО ИГМА  
Минздрава России  
специальность «Педиатрия»**

**Секунов Алексей Васильевич,  
К.М.Н,  
Роль: научный консультант специалист  
отдела НИОКР ООО «Спринг»  
Резидент Сколково**



# План дальнейшего развития

	2024	2025	Комментарии
<b>Исследования и разработка</b>	<p>1.Разработка MVP – июнь 2024 Размеченные датасеты стилей БД объектов Онтологии и классификаторы Блок анализа пользовательских предпочтений Блок генерации изображений Блок генерации документации Исследование рынка</p> <p>2.Разработка версии 1.0 – август 2024 Пополнение датасетов, БД, онтологий и классификаторов Блок работы с предпринимателями Расширение видов документации Блок работы с дизайнерами</p>	<p>1.Разработка версии 2.0 –март 2025 Пополнение датасетов, БД, онтологий и классификаторов Улучшение (при необходимости) качества работы алгоритмов Блок работы с дизайнерами Блок работы с маркетплейсом Развитие интерфейса Дополнение новыми функциями</p> <p>2.Испытания приложения – апрель 2025</p>	<p>1.В дальнейшем планируется большая работа по исправлению ошибок (при их наличии), рекламе приложения, поиске спонсоров и дальнейшему развитию приложения. Планируется обновление с добавкой нового функционала, блоков в приложении</p> <p>2.Возможна подготовка для выхода на международный рынок</p>
<b>Орг.развитие и план по найму</b>	<p>Усиление команды специалистом по организации проекта</p>		
<b>Защита интеллектуальной собственности</b>	<p>Государственная регистрация программ для ЭВМ – август 2024 Регистрация библиотек алгоритмов – июль 2024</p>	<p>Заявка на патент</p>	
<b>Привлечение инвестиций</b>	<p>Безвозвратное грантовое финансирование.</p>	<p>Привлечение внешних инвестиций от венчурных инвесторов в России.</p>	<p>Привлечение внешних инвестиций от венчурных инвесторов.</p>
<b>Маркетинг, продажи, продвижение</b>	<p>Окончательное исследование рынка, 50 рекламных и интегрированных партнеров, соцсети, сайты, выход на предпродажи места на маркетплейсе внутри приложения.</p>	<p>Активная реклама, продажа лицензий на продажу товаров в приложении. Первая прибыль.</p>	<p>1.Подготовка к запуску продукта на международном рынке. 2.Возможен переход приложения на платное пользование.</p>