

**АКСЕЛЕРАТОР**  
**МГУ** имени  
М.В. Ломоносова



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова



# PORTAL

Маркетплейс аддитивных технологий

*p.aleksandrova@yandex.ru*

25.10.2022

# Команда проекта

1. Александрова Полина Алексеевна - менеджер
2. Кузнецова Елизавета Сергеевна - менеджер
3. Плотников Артем - программист

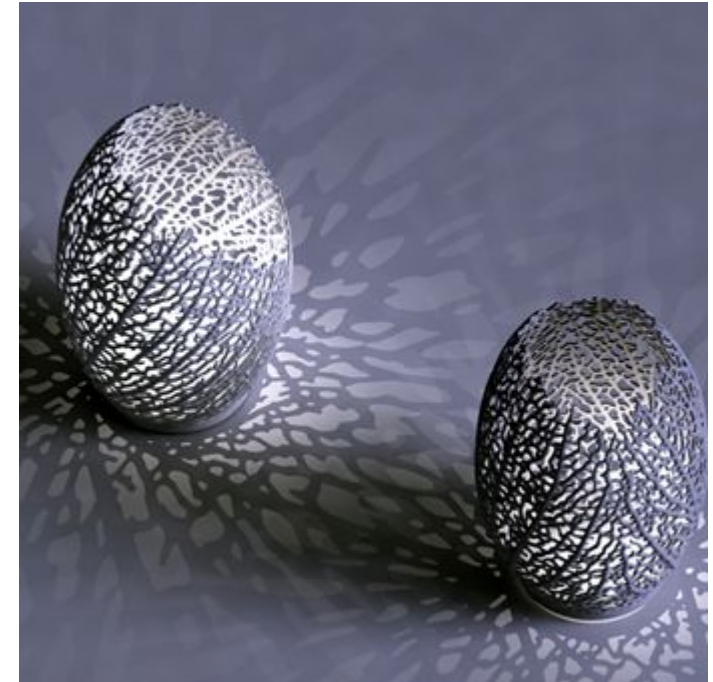
# Portal -

это маркетплейс, объединяющий спрос и предложение на рынке аддитивных технологий (а именно **заказчиков, дизайнеров 3D моделей, владельцев 3D принтеров**)

**Сегмент:** *дизайн интерьеров* (как жилых помещений, так и публичных пространств)

## Почему?

- Нет потребности в 100% точности (автопром);
- Нет прямого влияния государства, законодательства (медицина, космос);
- Для потребителя “понятна” потребность;
- В России есть компании специализирующиеся на создании объектов интерьера с помощью 3d принтеров;
- Не сложно в исполнении (по материалам и габаритам) → заказ могут выполнить люди без супер профессионального оборудования



[2]SimilarWeb. Аудитория 3ddd (3D модели интерьерного дизайна)

[3]SimilarWeb. Аудитория 3DToday

[1,4]<https://blog.domclick.ru/post/kto-pokupaet-kvartiry-portret-rossiyanina-s-tochki-zreniya-nedvizhimosti>

# Анализ рынка дизайна

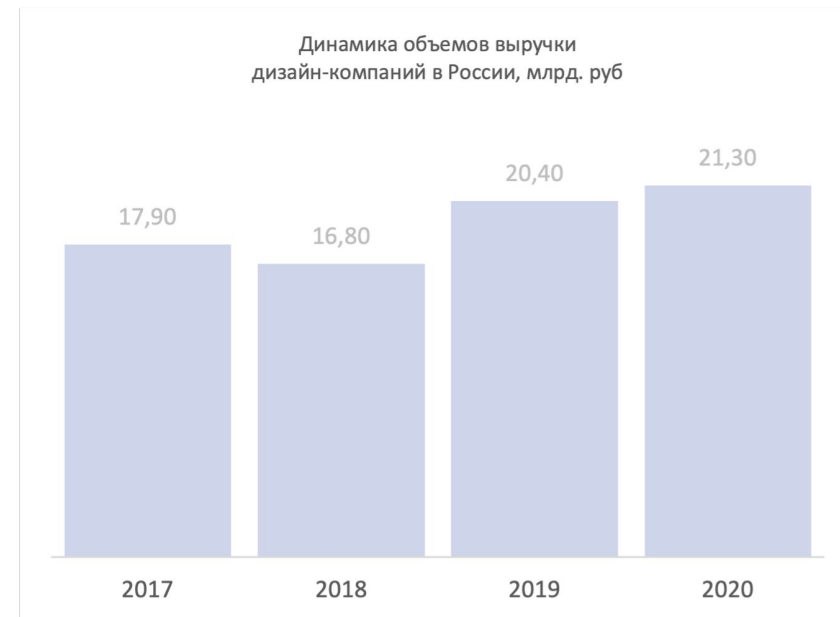
5% игроков имеют 45% выручки (компании занимаются крупными проектами)<sup>4</sup>

**TAM:** все люди в России, которые занимаются дизайном (любым)

1. Емкость рынка дизайна РФ - 1,235 трлн руб (потенц.– 2,26 трлн руб)<sup>1</sup>
2. Общее кол-во участников рынка дизайна в России примерно 13 500<sup>1</sup>
3. Совокупная выручка предприятий 197,2 млрд руб. в год<sup>1</sup>
4. Выручка 40% предприятий от 1 до 10 млн руб. в год - малый бизнес

**SAM:** все люди в России, которые занимаются **дизайном интерьеров**

1. Емкость рынка интерьерного дизайна 73,8 млрд руб. в год<sup>1</sup>
2. Объем рынка дизайна интерьеров в России в 2021 г. составил 32 695 480 тыс. руб<sup>3</sup>
  - В Москве 332 компаний (дизайн интерьеров)<sup>2</sup>
  - 61,9% - доля Москвы в объеме рынка дизайна интерьеров в стоимостном выражении в РФ<sup>3</sup>



**Источники:**

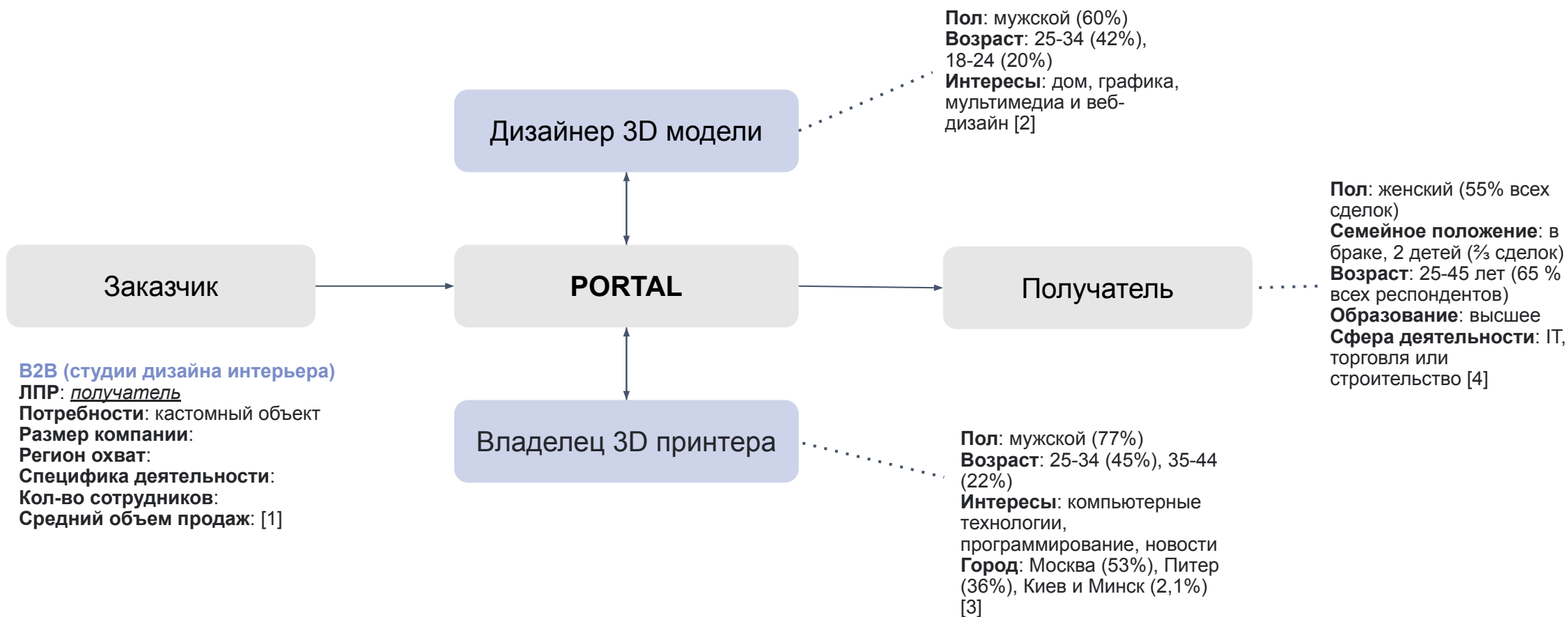
[1] ЕМКОСТЬ РЫНКА И СИСТЕМА КВАЛИФИКАЦИЙ ДИЗАЙНА В РОССИИ И МИРЕ 2020 <https://clck.ru/32UoNH>

[2] КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДИЗАЙНА ГОРОДА МОСКВЫ 2021 <https://moscow-creative.ru/assets/content/aki-si-rvinok-dizaina-msk-publichnava-versiya-itog.pdf>

[3] DISCOVERY Research Group. Анализ рынка дизайна интерьеров в России 2021. [https://s.rbk.ru/v5\\_marketing\\_media/demo/3/97/786606454632973.pdf](https://s.rbk.ru/v5_marketing_media/demo/3/97/786606454632973.pdf)

[4] Собственные расчеты на основе отчетности СПАРК за 2021 г. (ОКВЭД 74.10 "Деятельность, специализированная в области дизайна")

# Как и чью проблему решает PORTAL?



[2]SimilarWeb. Аудитория 3ddd (3D модели интерьерного дизайна)

[3]SimilarWeb. Аудитория 3DToday

[4]Портрет среднестатистического россиянина, купившего жилье в 2020-2021 г.

<https://blog.domclick.ru/post/kto-pokupaet-kvartiry-portret-rossiyanina-s-tochki-zreniya-nedvizhimosti>

# Какую проблему решает PORTAL?

Каждый хочет решить свою проблему в 1 клик, наша платформа это обеспечит.

## **Заказчик:**

1. Отсутствие альтернатив в выборе поставщиков + плохая репутация
2. Ненадежность поставщиков услуги
3. Кто? нарисует/напечатает/доставит
4. Долгая доставка/производство
5. Уникальность предложения

## **Дизайнер / Владелец 3D принтера:**

1. Отсутствие спроса = нереализуемые мощности. Что нужно потребителю?
2. Где выставлять работы? (просмотр покупка – 1 шаг)
3. Как продвигаться?
4. Ненадежность заказчика

## **Получатель:**

1. Долгая, ненадежная доставка
2. Хочу не как у всех (кастом)

# Первоначальные гипотезы о клиентах и их «болях»

целевые аудитории и проблемы, на которые направлено решение

1. Люди, обращающиеся к дизайнерам интерьера, хотят уникальный декор (провалена)
2. Люди, имеющие 3Д принтер имеют проблему с недостаточной загрузкой мощностей и простаиванием оборудования. (подтверждена)
3. Крупные студии дизайна, сталкиваясь с желанием клиента иметь кастомный товар, ищут возможности его создать. (провалена)
4. Нашей ЦА в B2B сфере являются крупные дизайн-студии, т к у них есть возможность потратить деньги на аддитивные технологии. (провалена)
5. У владельцев 3Д принтеров есть проблема с поиском заказов. (подтверждена)
6. Сначала лучше развиваться в B2C сегменте. (провалена)
7. У дизайн-студий есть проблема в создании кастомизированных объектов. (подтверждена)

# Инсайты по итогам интервью (интересные замечания и находки)

- Показалось, что дизайнеры уделяют **больше** внимания **крупным элементам декора** (мебели, электронике). Когда предложили закастомить, что-то маленькое это не особо заинтересовало;
- Подумать о **фрилансерах** дизайнерах (гипотеза: меньшая база поставщиков и более склонны к эксперименту), а также студиях, ориентированных на индивидуальные заказы
- Крупный бизнес завязан на поиске похожих решений через поставщиков
- Дизайнеры реализуют потребность в кастоме, через специалистов в сфере (мебельщики, световеки и тд), но встречаются с нежеланием делать единичные заказы и их видением на объект;
- Для печати нужна STL-модель.
- ВАЖНО: чтобы в нашей экосистеме было **ВЗАИМОПОНИМАНИЕ** между участниками, т к могут возникнуть проблемы.
- Нужно понять: За счет чего сформировать большую ДС? За какую ценность клиент готов заплатить большие деньги?
- Когда дизайнеры ищут исполнителя, они обращаются к своим знакомым дизайнерам, чтобы те посоветовали определенную компанию.



# Как мы зарабатываем?

## Бизнес-модель - Смешанная

Монетизация:

- **комиссия с продаж** (10-15%) в зависимости от категории товара
- оплата за листинг
- платное продвижение

**Безопасная сделка:** заказчик платит сервису сумму вначале, исполнитель получает ее после сдачи работы

# Конкуренты

## Печать 3D моделей

Купить/загрузить модель  
→ найти производителя

## Маркетплейсы 3D моделей

Печать от производителя

Модели для визуализации,  
не подходят для печати

3D Quality

3D Crafter

CGtrader

Sketchfab

Печать, моделирование,  
сканирование модели

3D.ru

**PORTAL**

## Кастомные товары / на заказ

купить/загрузить модель  
→ найти производителя

3D Today

купить кастомизированный  
товар

**Ярмарка  
Мастеров**

**Авито**

## Поиск исполнителей печати

# Ваши технологии и «секретный соус»

## Технологии для MVP:

1. подключенная платежная система
2. подключенные онлайн карты с расположением 3D принтеров (в дальнейшем предложение точек будет производиться ИИ)

## Сквозные технологии:

1. Аддитивные технологии
2. 3D прототипирование
3. Искусственный интеллект

## Отличие PORTAL-а от косвенных конкурентов:

- дизайнеры, 3D модели владельцы принтеров и находятся на одной платформе.

# Что уже было сделано по проекту

Достижения по состоянию на **26 октября 2022 года**

1. Собрали команду (1 программист, 2 менеджера)
2. Разработали идею (схема)
3. Составили портреты ЦА
4. Оценили объем рынка дизайна
5. Провели несколько глубинных и экспертных интервью с потенциальными пользователями платформы

# Цели на акселератор – до 15 декабря

- Провести 50 глубинных и 15 экспертных интервью
- Запустить MVP на г.Москва
- Сделать 1 продажу

Для этого необходимо:

1. Составить вопросы для Custdeva и выборку
2. Нанять 1 фронтенд разработчика до 15 ноября
3. Составить техническое задание до 7 ноября