

# Inventa



# Vista



## הפתרון

ויסטה היא מערכת התראה לכלי רכב דו גלגליים הפועלת על ידי סנסור ומסמנת לרוכב האם יש רכבים המסכנים אותו. ההתרעה תתקבל על ידי שני צמידים (אחד לכל יד) ותסמן לרוכב דרך מילוט על ידי רטט ואור.



## הבעיה

בכל שנה מיליונים ברחבי העולם נפצעים בזמן רכיבה על כלי רכב דו גלגליים. כיום, יש עליה של כ-47% במומצע. במדינת ניו יורק אף הוכרזה "מלחמה" על כלים אלה. נכון להיום אין פתרון מספק לבעיה זו.



## מתחרים

### Continental vision zero

באמצעות חיישן ובלם חירום בגלגלים, ברגע שיש סכנה קרובה האופנוע בולם ובכך שומר על הנהג ומצמצם לו את זמן התגובה, הזמן שלוקח לו להבין מה קורה ומה צריך לעשות.

### Ride vision

המוצר משתמש ב-2 מצלמות, אחת בחלק האחורי של האופנוע ואחת על הכידון וב"מוח", שהוא מכיל את הקוד. המוצר מתריע לנהג באמצעות אורות וקולות על איומים אפשריים.

## מודל פיננסי

אנו מניחים שלנקודת האיזון נגיע ב-2021 מכיוון שההוצאות שלנו מצומצמות, לאחר מחירת 100 יחידות אנחנו מתכננים להגיע לרווח של 26,950 ש"ח. ובשנת 2022 אנחנו מתכננים להגיע לרווח של 136,950 ש"ח.

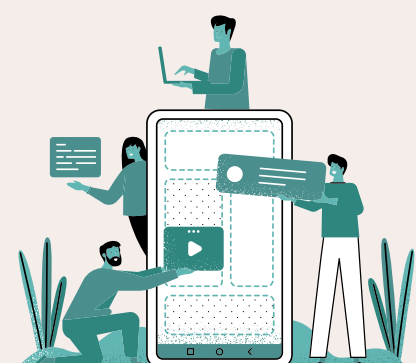


## דרכי הפצה

אנחנו מתכננים להפיץ את המוצר לחנויות אופניים ובהמשך גם לחברות גדולות שימכרו את המוצר ויפיצו אותו לעסקים איתם הן עובדות.

## מודל שיווקי

המוצר ישווק באמצעות רשתות חברתיות כמו אינסטגרם ופייסבוק החברה, עמוד אינטרנטי של המוצר ודפי מידע.



## קהל יעד

אנו פונים אל חנויות מסחריות ואל לקוחות פרטיים. הלקוחות שלנו הם רוכבי האופניים לרבות בני משפחתם על אחת כמה וכמה אם הרוכב מתחת לגיל 18. בנוסף, נפנה לעסקים המעוניינים למכור את המוצר.



## ייחודיות/הצגת הצורך

הייחודיות שלנו היא דרך ההתרעה בה בחרנו. לאחר מחקר מעמיק למדנו שהתרעה בעזרת מגע, רטט ואורות היא הדרך האפקטיבית ביותר שמאפשרת למשור את תשומת ליבו של האדם אבל לא להבהיל אותו, וזוהי הדרך שיישמו למוצר.



## מודל עסקי

אנחנו משתמשים במודל העסקי זה (B to B to C). בחרנו במודל זה בעקבות השאיפה שלנו למכור את המוצר ישירות ללקוח ולחנויות ספורט ייעודיות שימכרו את המוצר גם הם.

