

## 1. STRESZCZENIE PROJEKTU

Nasz produkt to mobilny sklep kontenerowy, działający 24/7 bez udziału personelu na miejscu. Wyróżnia nas zaawansowana technologia – system nie polega na zwykłych kamerach, lecz na analizie behawioralnej i biometrii szkieletowej. Projekt posiada gotowe zaplecze prawne (status maszyny vendingowej), finansowe (leasingi, ubezpieczenia) oraz przetestowany prototyp. Celem inwestycji jest budowa sieci 5 sklepów i "wytrenowanie" centralnego systemu zarządzania (AI Manager) na żywym organizmie, co umożliwi skalowanie projektu do setek sklepów autonomicznych.

## 2. PRZEŁOMOWA TECHNOLOGIA: BIOMETRIA SZKIELETOWA

Wyeliminowaliśmy największe ryzyko sklepów autonomicznych – kradzieże i anonimowość, zachowując jednocześnie pełną zgodność z RODO. AI zaprojektowane do naszych sklepów ma ponad 330 różnych funkcjonalności, z czego najważniejsze to:

### a) Analiza Szkieletu zamiast Twarzy

System nie rejestruje wizerunku twarzy. AI analizuje ruch szkieletu człowieka na podstawie ok. 160 punktów na ciele. Sposób poruszania się (chód, postawa) jest cechą biometryczną tak unikalną jak odcisk palca. Pozwala to na bezbłędną identyfikację klienta nawet w tłumie.

### b) System Antykradzieżowy i "Ban Biometryczny"

AI monitoruje każdy ruch towaru. W przypadku wykrycia kradzieży (np. schowanie produktu do kieszeni) czy też przypadkowego zabrania towaru za który nie zapłacił:

- AI wysyła klientowi informację w aplikacji z załączonym dowodem wideo.
- Jeśli klient nie ureguluje należności, otrzymuje dożywotni zakaz wstępu.
- Dzięki identyfikacji szkieletowej, system rozpozna tę osobę fizycznie. Złodziej nie wejdzie do sklepu nawet jeśli spróbuje użyć aplikacji innej osoby (np. kolegi). Drzwi pozostaną dla niego zamknięte w całej sieci.

### c) Funkcje Operacyjne i Bezpieczeństwo

- Wykrycie utraty przytomności skutkuje automatycznym wezwaniem karetki.
- AI rozpoznaje klienta wchodzącego do sklepu i personalizuje ofertę (zmiana cen na półkach, dedykowane reklamy na ekranach). Jest też możliwość automatycznego zarządzania cenami (np. po godz. 23:00 wszystkie ceny mogą wzrosnąć o 20%).
- Generowanie listy zadań dla serwisu (np. mycie podłogi, uzupełnienie kawy, przestawienie towaru) na podstawie wizyjnej oceny stanu lokalu.

## 3. SKALOWALNOŚĆ: AI MANAGER

Pojedynczymi sklepami steruje AI lokalne ("Kierownik"), natomiast całą siecią zarządza AI centralne ("Manager").

Funkcje AI Managera (Cel Inwestycji):

- Logistyka 4.0: Automatyczne zamawianie towaru w hurtowniach.
- Inteligentna Dystrybucja: Przesuwanie towaru między sklepami na podstawie lokalnych trendów sprzedażowych (np. sklep A sprzedaje więcej napojów, sklep B więcej przekąsek).
- Optymalizacja HR: Układanie dynamicznych tras i grafików dla pracowników technicznych obsługujących sieć.

## 4. MODEL BIZNESOWY I PRZEWAGI

Zredukowaliśmy koszty stałe do minimum, tworząc model odporny na wahania rynkowe.

- Redukcja Kosztów Pracy: Jeden pracownik techniczny obsługuje do 8 sklepów (w modelu tradycyjnym to 24 etaty).
- Brak Kosztów przystosowania lokalu, który w przypadku zmiany lokalizacji jest stratą: Sklep to kontener <2,5T (z towarem), transportowany HDS-em.
- Status Prawny: Klasyfikacja jako maszyna vendingowa. Brak pozwolenia na budowę, brak zgłoszenia. Możliwość postawienia w dowolnym miejscu z dostępem do prądu.
- Mobilność: Jeśli lokalizacja nie generuje zysku, sklep jest przenoszony w inne miejsce.

Partnerstwa Strategiczne:

- PZU: Polisa ubezpieczeniowa, w tym ochrona od kradzieży całego asortymentu.
- PKO Leasing: Promesa leasingowania gotowych sklepów.
- Odbiory Sanepid i PPOŻ.

## 5. PROGNOZA FINANSOWA (UNIT ECONOMICS)

Koszt uruchomienia 1 w pełni wyposażonego sklepu (przy małej serii): ok. 500 000 PLN netto. Koszt ten maleje wraz ze skalą (oprogramowanie jest kosztem jednorazowym).

Szacowany Zwrot z Inwestycji (ROI) w skali roku: Sklep pracuje 24/7. Rentowność zależy od natężenia ruchu (Traffic):

- Scenariusz Konserwatywny (50 klientów/dobę): ~25%
- Scenariusz Bazowy (100 klientów/dobę): ~75%
- Scenariusz Optymistyczny (150+ klientów/dobę): ~100%

*Benchmark: Średnia dzienna liczba klientów w sklepach typu "Żabka" to ok. 280. Osiągnięcie zbliżonego wyniku przy naszej strukturze kosztów oznaczałoby ROI na poziomie 220%.*