

clouder

Myšlenka Clouderu vznikla na základě zpětné vazby klientů a partnerů naší mateřské firmy Xevos. Ti často při nákupu nových počítačů musí dělat kompromisy mezi cenou a výkonem. Současně nás žene kupředu růst světového Cloudového trhu a zvyšující se rychlost a připojení internetu po celém světě. Baví nás vize vytvořit zařízení, které bude kdykoli aktuální, uživatelsky přizpůsobivé, designově zajímavé a především cenově dostupné.

Jak tedy bude zařízení fungovat? Clouder jednoduše připojíte k monitoru a pracovní plochu, jak ji znáte, máte okamžitě k dispozici. Veškerá data jsou uložena v cloudu, takže k nim máte snadný přístup z domova nebo z práce. Clouder je také snadno přenositelný a skladovatelný. Clouder stačí připojit, přihlásit se a během několika okamžiků můžete pracovat, hrát hry nebo sledovat video. Ať už potřebujete prvotřídní výkon, nebo jen odpovědět na pár emailů, Clouder se hodí pro obojí, čím méně výkonu a kapacity potřebujete, tím méně zaplatíte. Nastavení Clouderu si můžete také kdykoli změnit dle vlastních potřeb a požadavků. Stejně tak si můžete zvolit i operační systém podle libosti, vždy aktuální a zabezpečený. Jednoduše řečeno chceme zkombinovat řešení hardwaru a softwaru tak, že uživatel platí jen za výkon, který skutečně používá a své nastavení může kdykoliv změnit.

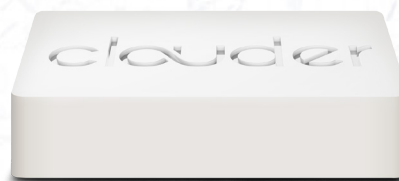
Naše řešení nemá v tuto chvíli přímou konkurenci. Nejbližší konkurence operuje v řešeních, kdy se jedná především o produkty/služby zasahující naši oblast jen částečně.

V současné době se zabýváme technologickou - softwarovou proveditelností produktu. Dle našich výpočtů a testů je tento produkt bez výraznějších nástrah realizovatelný. Nově vytvořený tým programátorů už pracuje na realizaci uživatelského rozhraní. Máme vyřešené hardwarové komponenty a design produktu. Hledáme investora a partnera, který má zkušenosti s nasazováním produktů jako je ten náš na globální trh.



Datum uvedení produktu na trh

Naším cílem je rok 2018, kdy bychom chtěli finální a odzkoušený produkt uvést na trh.



Stupeň Inovace

Clouder představuje řešení hardware-software-infrastruktury, která má za cíl nahradit stolní počítače, jak je dnes známe. Toto řešení umožňuje vměstnat v podstatě neomezený výpočetní výkon do zařízení velikosti několika málo centimetrů s energetickou spotřebou srovnatelnou s mobilním telefonem při zajištění maximální mobility, uživatelské přívětivosti a za minimální pořizovací náklady.

Clouder je řešení, které zahrnuje jak infrastrukturu tak i koncové zařízení a využívá stále rostoucího trhu cloudových služeb. Řešení uspokojí firemní i koncové zákazníky, kdy v obou případech je záměr poskytovat toto řešení jako službu v rámci měsíčního předplatného s náklady pro zákazníka obdobnými jako dnes utrácí za telefon. Čím méně výkonu a kapacity zákazník potřebuje, tím méně zaplatí.

I přesto, že jsme na projektu začali pracovat v lednu 2017, tak jsme byli vybráni mezi české startupy, které se mohly prezentovat na Tech Crunch Disrupt v San Franciscu, kde jsme nasbírali spoustu kontaktů na potenciální investory, partnery a zákazníky.

Řešení je zcela inovativní i z důvodu, že neexistuje stejný (podobný) produkt. Počítač jako takový si můžete nosit s sebou a kdykoli ho budete potřebovat, stačí připojit k monitoru a klávesnici. Výkon můžete mít v prakticky neomezený výkon. Velikost je srovnatelná s větším mobilním telefonem. Samotný Hardware lze připojit nejen k monitoru, ale obsahuje také možnost připojení USB zařízení, zvukových zařízení, paměťových karet, wi-fi, LAN a Bluetooth konektivitu.

Náš produkt naplňuje obecné představy šetření energií. Pro srovnání standardní počítač má spotřebu přibližně 65w, oproti tomu naše řešení má spotřebu cca 5w.

Přidaná hodnota pro zákazníka:

Hardware – přijatelný rozměr, připojitelnost k LCD/TV, Wi-Fi, LAN & BT konektivita, USB, Audio/ video výstupy, podpora příslušenství

Software – přívětivé uživatelské rozhraní, možnost změny nastavení, kvalitní zabezpečení, vždy aktuální operační systém

- Data vždy a všude
- Nízké pořizovací náklady a provozně srovnatelné s tím co utratí za volání
- Velmi nízká spotřeba (5w)
- Potenciálně neomezený výkon počítače
- Dlouhá životnost

Uplatnitelnost na trhu

Cílovým trhem jsou všichni koncoví uživatelé technologicky vyspělých lokalit – spotřebitelé, domácnosti připojených k internetu, nicméně podstatným milníkem budou firemní zákazníci, pro které toto řešení bude znamenat významné snížení provozních nákladů při stejné nebo vyšší výkonnosti, a současně nepřímo pomohou připravit produkt na spotřebitelský trh. Prvotní spotřebitelský trh předpokládáme ve vyspělejších částech světa – západní a severní Evropě a USA. Naším cílem je zasáhnout celý globální trh.

Tržní příležitosti:

- Kombinace technického a obchodního modelu
- Růst globálního cloudového trhu - 18% v roce 2017
- Velikost trhu podnikových zákazníků – 70 mil. PC / rok
- Velikost spotřebitelského trhu – 40 mil. PC / rok
- Zvyšující se rychlost a pokrytí internetu - 15% za rok
- Spolupráce s poskytovateli internetových služeb

V první fázi plánujeme vstoupit na trh firemních zákazníků, kde se ročně operuje s cca 70 mil. kusů stolních PC, a který stejně jako v případě obdobných IT řešení nejen z historie poslouží jako „mezistanice“ pro celkový trh koncových spotřebitelů, kde se velikost trhu odhaduje na dalších 40 mil. kusů ročně. Cesta, jak se dostat k firemním zákazníkům, je především v jasně spočitatelné úspoře nákladů, flexibilitě nasazení našeho řešení a současně zajištění uplatnění v budoucích scénářích fungování IT prostředí každé organizace. Vstup na „consumer“ trh předpokládáme společně s jedním či více budoucími partnery z řad ISP či telco providerů, jejich business model je postaven obdobně jako je náš záměr, a kdy je možné uvažovat o částečném začlenění do jejich infrastruktury.



**Clouder
Air Client**



**User friendly
yet professional**



**Literally
personal**



**Performance
on demand**



**Custom data
protocol in the
making**



**Eco friendly
yet powerfull**

Ekonomický dopad na firmu

V současné době již jednáme s odběrateli a analyzujeme možnosti obchodního modelu.

Naší představou je obchodní model podobný telekomunikačním službám s podporou. Monetizace celého řešení spočívá v množství platících uživatelů za službu Clouderu, kdy zásadním ukazatelem jsou zvyšující se výnosy z rozsahu. Tzn. Čím více platících uživatelů, tím větší zisk. Tato monetizace je také postavena na celkovém snižování provozních nákladů na kus, protože je využívána sdílená infrastruktura-konkrétní uživatel pravděpodobně nikdy nevyužije celý přidělený výkon. Výrobní náklady na zařízení bychom rádi pokryli z výnosů za prodej služby.

Vzhledem k tomu, že se jedná o globální produkt, předpokládáme velmi výrazný dopad na obrát společnosti. Z tohoto důvodu bychom rádi produkt globalizovali za podpory silného a stabilního investora. Celý obchodní model počítá s návratností investice do 5 let.