

Обувь с самоподтягивающимися шнурками

Перфильев Вячеслав Сергеевич
perfon1988@mail.ru



ПРОБЛЕМА

- Люди хотят упростить свою жизнь
- Хотят инноваций
- Хотят быть модными
- Продукция конкурентов дорогая
- Сложная
- Или низкокачественная



ПРОБЛЕМА

И кроме того есть люди, которые уже не могут или еще не умеют пользоваться шнурками



ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА

1. Удобство обувания
2. Комфорт использования
3. Отсутствие обслуживания
4. Разумная цена
5. Адекватный дизайн
6. Инновационность



СУЩЕСТВУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

Система компании Найк

Кроссовки Nike air mag. Имеют внутри себя датчики, электромоторы для подтягивания шнурков. Отличаются высокой ценой и необходимостью обслуживания (замена

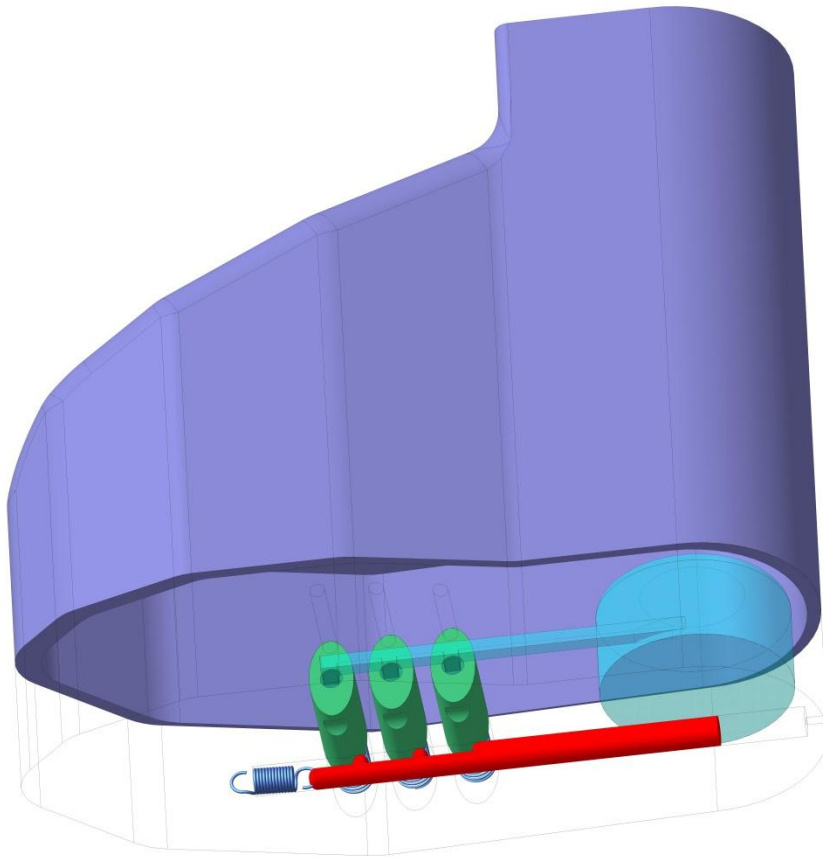
Системы других производителей

Основаны на исключении необходимости завязывания узла. В остальном не отличаются от использования обычных шнурков. Отличаются дешевизной и необходимостью манипулирования шнурками.



НАШЕ РЕШЕНИЕ

Использование механического привода подтягивания шнурков и отсутствие батареек.



Система действий: обул-пошёл-пришёл-поднял ногу-снял

РАБОТА КОНСТРУКЦИИ



Давление ноги

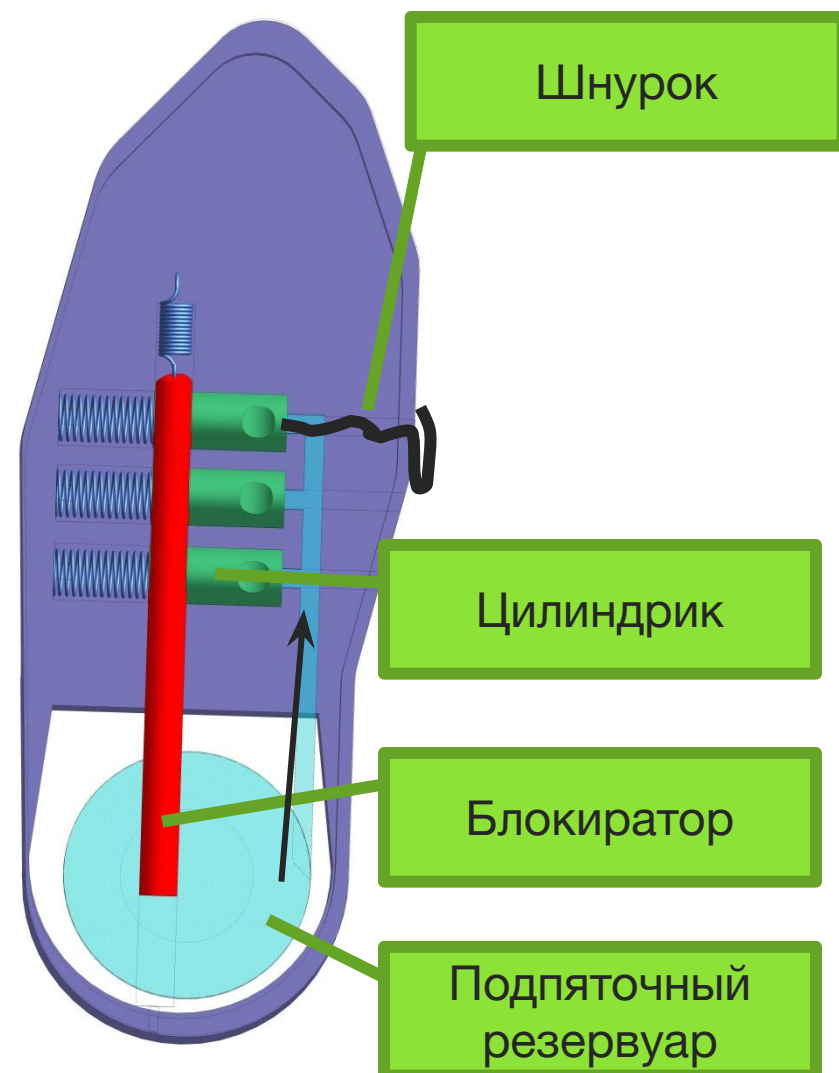
1. Человек суёт ногу в ботинок
2. Нога давит на подпяточный резервуар

Подпяточный резервуар

Места крепления шнурков (скрытно)



РАБОТА КОНСТРУКЦИИ

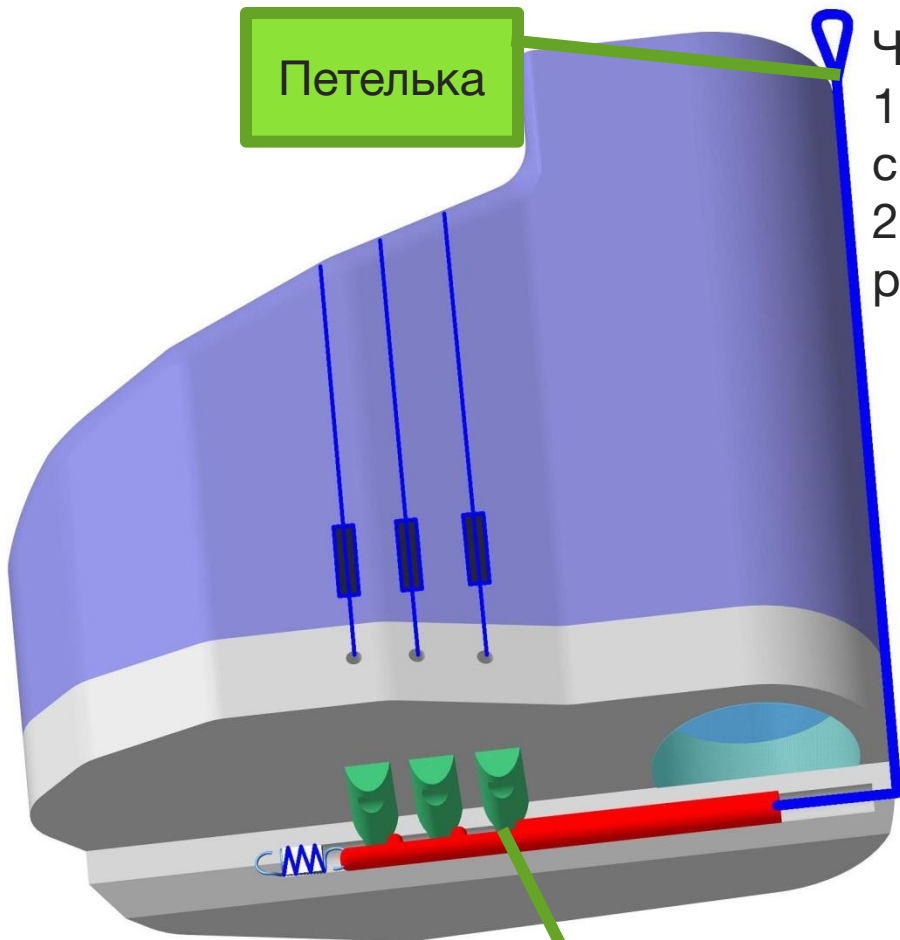


3. Жидкость из подпяточного резервуара по трубке перетекает к цилиндрикам
4. Цилиндрики перемещаются и подтягивают прицепленные к ним шнурки
5. В определенной точке срабатывает блокиратор. Он не даёт шнуркам ослабляться при ходьбе
6. И!!! Натяжение шнурков можно отрегулировать при первом использовании. Это единственное обслуживание!



РАБОТА КОНСТРУКЦИИ

Петелька



Чтобы снять обувь:

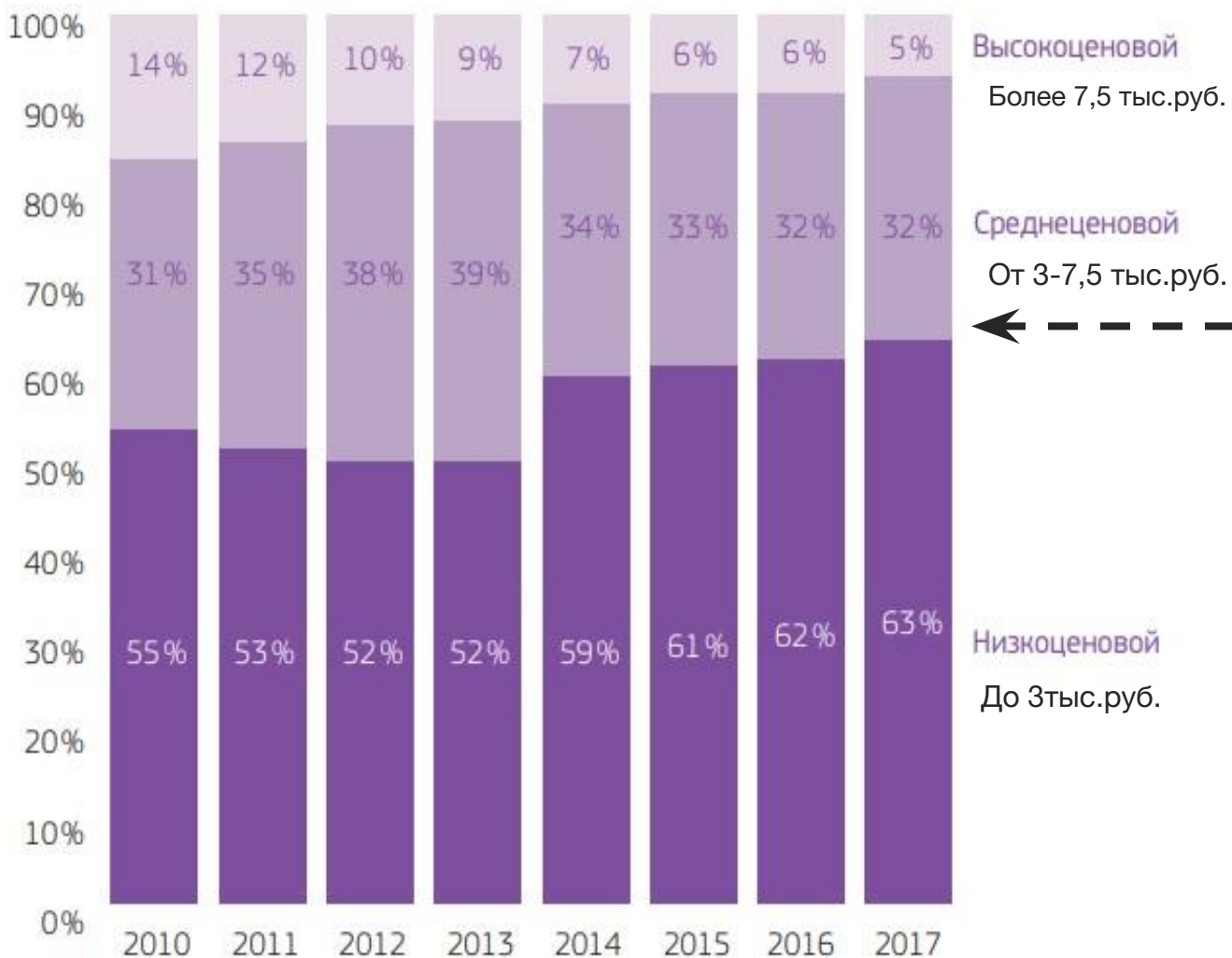
1. Поднимаем ногу (чтобы снять давление с резервуара)
2. Дергаем за петельку (чтобы разблокировать цилиндры)

Блокиратор



РЫНОК

Динамика рынка обуви за предыдущие года



Высокоценовой
Более 7,5 тыс.руб.

Среднеценовой
От 3-7,5 тыс.руб.

Низкоценовой
До 3тыс.руб.

Цель – среднеценовой сегмент и верхняя часть низкоценового сегмента



ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ

Высокая стоимость
Высокая инновационность

Ботинки Nike
Air Mag и
подобные им

Низкая стоимость
Высокая инновационность

Наша
система

Обувь элитных
марок без
технических
инноваций

Высокая стоимость
Низкая инновационность

Обувь с
системой
зажима
шнурков

Бюджетные
модели обуви с
классическим
дизайном

Низкая стоимость
Низкая инновационность



БИЗНЕС-КОНЦЕПЦИЯ



МОНЕТИЗАЦИЯ

Продажа обуви

Производство обуви может быть организовано по принципу аутсорсинга на сторонних предприятиях

Предполагается производство обуви в классическом дизайне

Продажа систем

Система подтягивания шнурков может быть реализована отдельно от самой обуви, а значит мы можем поставлять системы другим производителям обуви

Продажа систем позволяет достичь большого объема прибыли без необходимости продвижения самой обуви (это сделают производители)

Доход с интеллектуальной собственности

Планируется продажа лицензий на производство (по большей части за рубежом)



ФАКТОРЫ УСПЕХА

1. **Инновационность** – мы предлагаем долгожданную технологию
2. **Низкая цена** – Обувь с нашей технологией может быть представлена в низкоценовом сегменте
3. **На нас работают другие производители** – Найк периодически проводит маркетинговые акции на тему «самоподтягивающихся шнурков»...
Спасибо!



ПАТЕНТ

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



ПАТЕНТ

НА ИЗОБРЕТЕНИЕ

№ 2670322

**ОБУВЬ С СИСТЕМОЙ САМОПОДТЯГИВАЮЩИХСЯ
ШНУРКОВ**

Патентообладатель: *Перфильев Вячеслав Сергеевич (RU)*

Автор: *Перфильев Вячеслав Сергеевич (RU)*

Заявка № 2018104672

Приоритет изобретения 07 февраля 2018 г.

Дата государственной регистрации в

Государственном реестре изобретений

Российской Федерации 22 октября 2018 г.

Срок действия исключительного права

на изобретение истекает 07 февраля 2038 г.



Руководитель Федеральной службы
по интеллектуальной собственности

Г.П. Ивлиев Г.П. Ивлиев



КОМАНДА



**Перфильев Вячеслав
Сергеевич**

Руководитель

Бывший работник
Автополигона НАМИ

Образование:

Среднее-специальное:
техническое
обслуживание

Высшее:

Менеджмент
организаций



**Денис Владимир
Владимирович**

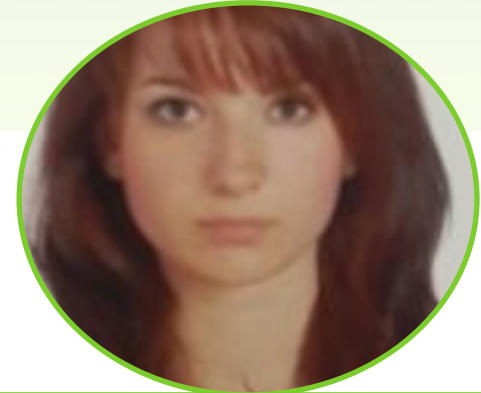
Главный инженер

Образование:

Среднее-специальное:
техническое
обслуживание авто

Высшее:

Автоинженер



**Милаева Дарья
Игоревна**

Менеджер

Опыт:

Частные и сетевые
компании - менеджер по
продажам, обязанности
- подготовка,
проведение переговоров

Образование:

Высшее:

Менеджмент
организаций

ДОРОЖНАЯ КАРТА

3 месяца – подготовка полноценного прототипа обуви и подготовка прототипа встраиваемой системы

2 месяц – испытание и разработка дизайна обуви, запуск доп.патентования

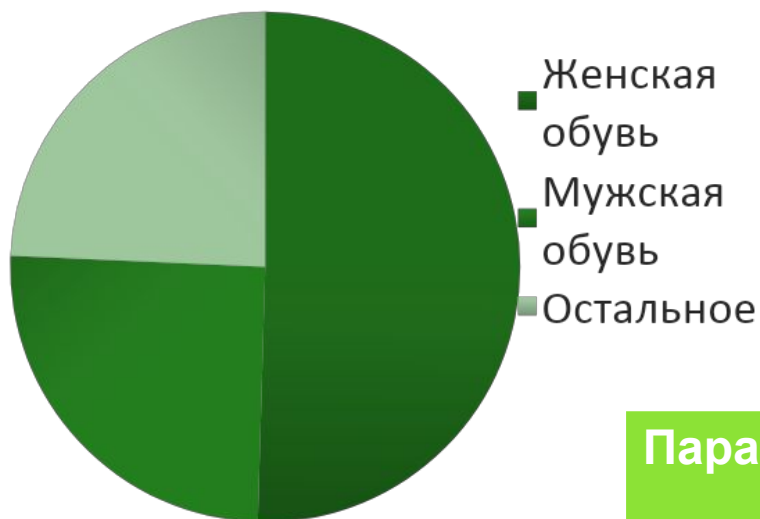
3 месяца – определение окончательного вида продуктов, подготовка производства

3 месяца – маркетинговая подготовка и сбытовая подготовка (проведение презентаций, запуск рекламы, поиск сбытовых партнёров, запуск интернет-магазина)



ПРОГНОЗ ДОХОДА С ПРОДАЖ

Объем рынка России,
млн.пар



Клиент = преимущественно мужчина в возрасте от 18 до 35 лет

Методика расчёта = 1% от продаж мужской обуви потенциальным клиентам

Параметр	Обувь	Встраиваемая система
Объем продаж	22 000	650 000
Цена	3500	500
Себестоимость	2000	300
Доход	77 000 000	325 000 000
Прибыль	33 000 000	130 000 000

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

	Сумма
Затраты	245 800 000
Заработная плата	4 200 000
Помещение	180 000
Оборудование	500 000
Подготовка прототипа	50 000
Дизайн	50 000
Испытание	20 000
Маркетинг	1 500 000
Логистика	300 000
Производство	239 000 000
Доход	402 000 000
Прибыль	156 200 000

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

Условия участия	Значения
Оценка проекта	27 000 000 рублей
Необходимый объем инвестиций	10 000 000 рублей
Долевое участие инвестора	25%
Показатели	
Годовая прибыль после запуска производства	160 000 000 рублей



КОНТАКТЫ

- Руководитель:
Перфильев Вячеслав Сергеевич
- Тел.: 8 905 787 5443
- Тел. доп.: 8 925 346 0593
- E-mail: perfon1988@mail.ru



Ценностное предложение

