Спектролюкс

Бизнес модель

Прибор «Спектролюкс»

комплексное решение экспресс-диагностики качества пищевой продукции

ПРОДУКЦИЯ

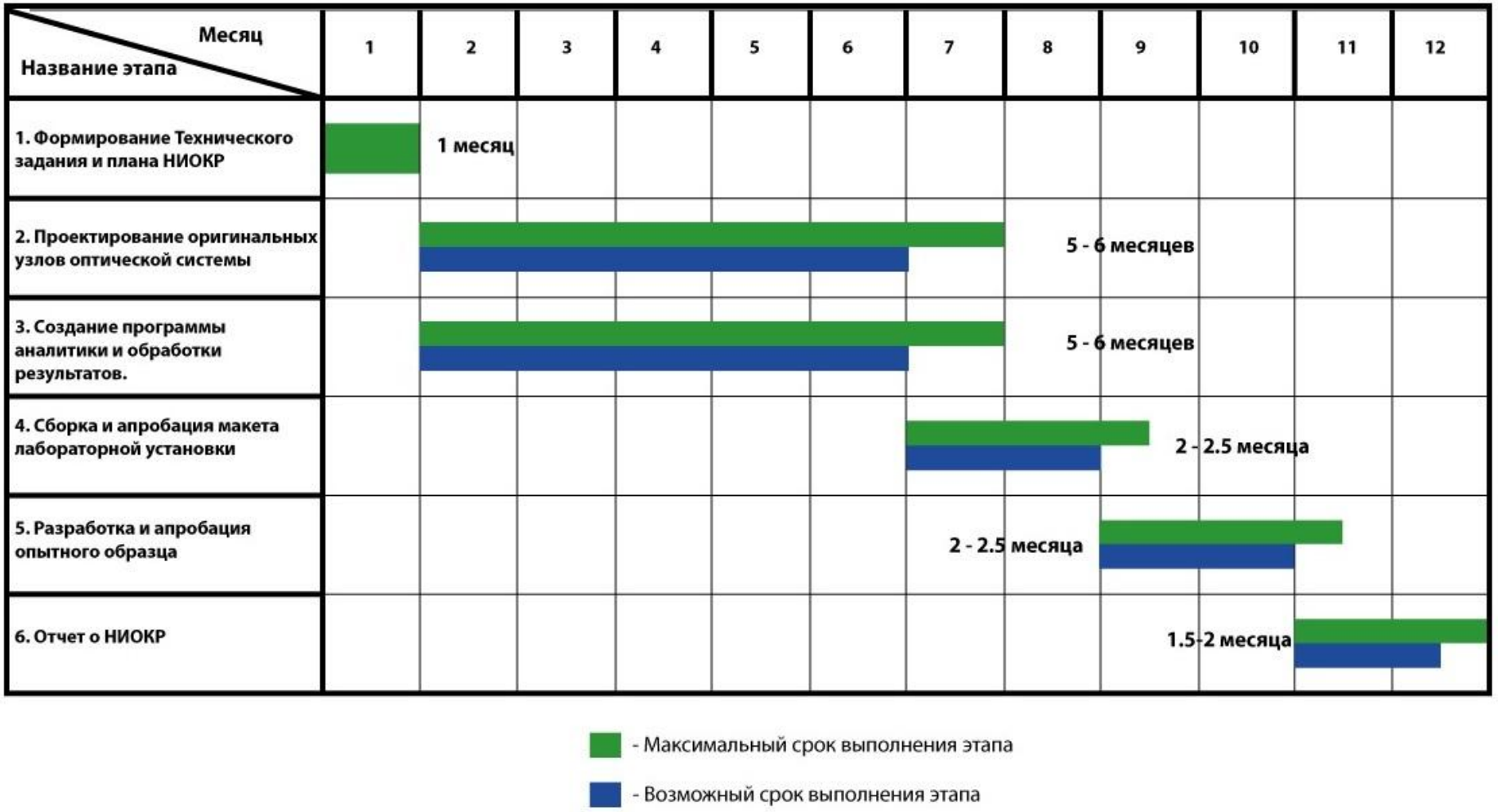
- **Прибор** (установка и обучение, гарантия 1 год)
- **Дополнительное программное обеспечение** с эталонами для нового пищевого продукта
- **Пролонгация сроков гарантии** (договор на единоразовое или годовое сервисное обслуживание)
- **Услуга «выездного» специалиста** для приспособления прибора для конкретного производства, наладка, внедрение в производство и обучение

РАЗРАБОТКА ПРИБОРА

- Разработка ведется на основе «Спектролюкс-МБ» –сертифицированной лабораторной системы для экспресс-диагностики туберкулеза.
- Необходима наработка статистики и «эталонов качества» в пищевой промышленности
- Ведется разработка программного обеспечения
- Имеется патент на оборудование
- Планируется подать заявку на патент по средству диагностики

План временных затрат

Приложение к плану НИОКР



МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

- Прямые продажи и продажи через дистрибьюторов
- Участие и презентация на выставках, в том числе международных
- Создание сайта продукции
- Начало продвижения на зарубежных рынках с создания дистрибьюторских пунктов в ряде заинтересованных стран

Проект производства приборов марки «Спектролюкс»

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
СЕРТИФИКАЦИЯ ПР-ВА, ПРОДУКЦИИ	1 500 000				
ВЫРУЧКА	7 200 000	89 880 000	171 735 000	294 011 000	377 510 000
СЕБЕСТОИМОСТЬ	3 440 000	25 766 000	49 231 000	84 283 000	108 220 000
КОЛИЧЕСТВО АППАРАТОВ	10	70	125	200	240
КОСВЕННЫЕ ЗАТРАТЫ	10 014 000	23 589 440	34 461 960	50 044 900	63 324 800
ПРИБЫЛЬ ГОДОВАЯ	-6 254 000	26 341 200	57 227 900	103 794 600	133 877 900

РИСКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ

Комплектующие заказываются в Германии, Китае и Японии

- Поиск российских производителей комплектующих
- Освоение комплектующих в рамках собственного производства

РИСКИ ПРОДАЖ

Малая диллерская сеть,
Низкая защищенность,
неподготовленность кадров

1. Регистрация в Минздраве новой лабораторной системы
2. Передача первых продаж дистрибьютору с широкой диллерской сетью
3. Патентование, в том числе и международное
4. Обучение пользования системой на месте ее установки

РИСК ПОЛОМОК/ВОЗВРАТА

- При поломке во время действия гарантии из-за заводского брака – замена аппарата
- При прочих условиях поломки – ремонт за счет клиента
- Грамотное составление договоров продажи уменьшит вероятность возврата.

Спасибо за внимание!