

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

| Месяц / Название этапа | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|
| 1. Формирование Технического задания и плана НИОКР |  1 месяц | | | | | | | | | | | |
| 2. Проектирование оригинальных узлов оптической системы |   5 - 6 месяцев | | | | | | | | | | | |
| 3. Создание программы аналитики и обработки результатов. |   5 - 6 месяцев | | | | | | | | | | | |
| 4. Сборка и апробация макета лабораторной установки |   2 - 2.5 месяца | | | | | | | | | | | |
| 5. Разработка и апробация опытного образца |   2 - 2.5 месяца | | | | | | | | | | | |
| 6. Отчет о НИОКР |   1.5-2 месяца | | | | | | | | | | | |

 - Максимальный срок выполнения этапа

 - Возможный срок выполнения этапа

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

1. Регистрация в Минздраве новой лабораторной системы
защищенность,
2. Передача первых продаж дистрибьютору с широкой
неподготовленность
кадров
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!