

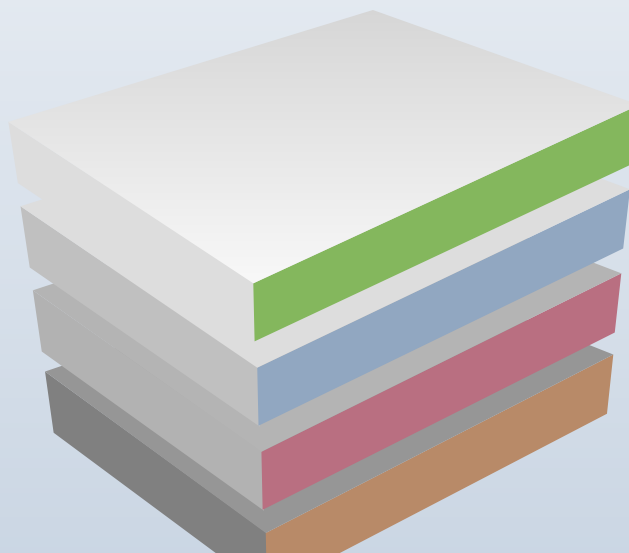


# **Комплексная очистка и восстановление двигателя**

# ДЕРЖАТЕЛИ И УЧРЕДИТЕЛИ ПРОЕКТА

ООО «Сервисные технологии»

БИЗНЕС  
ИННОВАЦИОННЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ



Патенты РФ

№ 2257765

№ 2213338

№ 2258820

№ 2378631

# КОМАНДА ПРОЕКТА



Усольцев Александр Александрович - автор и руководитель проекта, имеет опыт участия в программах СТАРТ и БИТ.

Зорин Андрей Владимирович - ассистент.  
Обеспечивают технически-информационную поддержку проекта.

Корниенко Владимир Сергеевич - помощник ассистента (студент).  
Обеспечивают технически-информационную поддержку проекта.

# ИННОВАЦИОННАЯ ИДЕЯ



ООО «Сервисные технологии»

Бесплатная демонстрация технологии

Продажа лицензии дает право на коммерческое использование продукта и технологии

Продажа лицензиату продукта для коммерциализации



# ОТЛИЧИЕ НАШЕГО БИЗНЕСА



Мы предполагаем сотрудничество, а не собственную розничную торговлю.

В связи с известностью бренда и доверием со стороны клиента повысится спрос на



# ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕРЕД КОНКУРЕНТАМИ



По сравнению с такими производителями, как: Xado, Forsan, Niod и т.д.

Стоимость примерно в два раза меньше

Полностью растворим в масле

Частицы одинакового размера (фильтр не забивается)

Адресная направленность

Технология и авторская композиция защищены патентом

Не требуется разборка и вывод из эксплуатации

Предотвращение «поедания масла»

# ПРОДУКТ ПРОЕКТА



## КОМПЛЕКТ ТЕХНОЛОГИИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЧИСТКИ ДВИГАТЕЛЯ:

### «АНТИНАГАР»

ВВОДИТСЯ В ТОПЛИВО, ОЧИЩАЕТ, КАНАВКИ ПОД НИМИ, ДНИЩЕ ПОРШНЯ, КАМЕРУ СГОРАНИЯ, СВЕЧИ, СЕДЛА КЛАПАНОВ ОТ НАГАРА

### «МАСТИФ»

ВВОДИТСЯ В СТАРОЕ МАСЛО ПЕРЕД ЕГО ЗАМЕНОЙ И ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЭФФЕКТИВНУЮ ОЧИСТКУ МАСЛОСЪЕМНЫХ КОЛЕЦ, ДРУГИХ ЧАСТЕЙ ЦПГ И ДВС ОТ ПРОДУКТОВ УГАРА И ОКИСЛЕНИЯ МАСЛА

fotolia

fotolia

fotolia

lia

fotolia

fotolia





# ПРОДУКТ ПРОЕКТА



## «REDCOM»

- реметаллизатор нового поколения, обеспечивающий восстановление компрессии изношенных ЦПГ двигателей.





# ИННОВАЦИОННАЯ ИДЕЯ



**Новизна заключается в использовании авторской, защищенной патентом химической композиции, не оказывающей отрицательного влияния на детали двигателя, но при этом позволяющих эффективно восстанавливать пары трения ДВС.**

**Данная технология отличается от уже известных гораздо меньшей трудоемкостью и возможностью применения на любой станции замены масел.**

# ПРОДУКТ ПРОЕКТА



**Данная продукция удовлетворяет следующие потребности:**

**потребность в экономии времени, в скорой очистке двигателя, устранении его дефектов.**

**потребность в экономии денег, затраченных на процесс очистки двигателя**

**Посредник получает возможность быстро и качественно производить услугу очистки компрессионных колец и восстановления компрессии изношенных ЦПГ двигателей.**

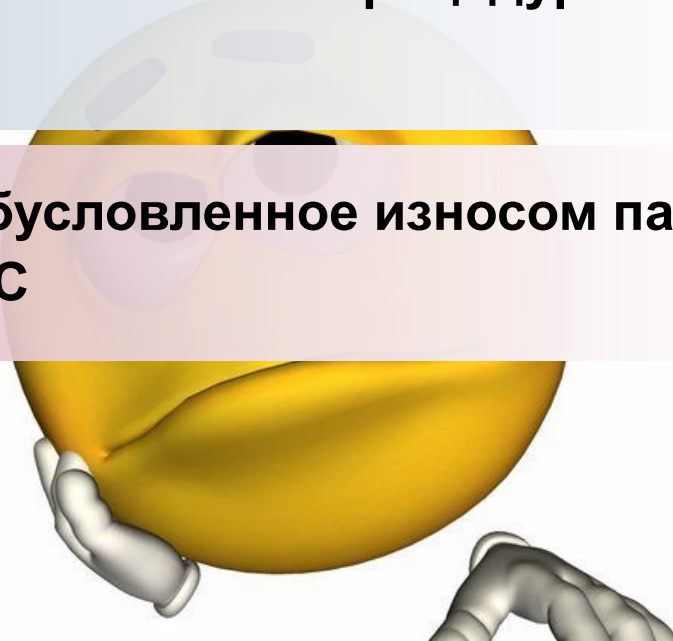
# ПРОБЛЕМА



**Ухудшение штатной работы двигателя, связанное со снижением компрессии по цилиндрам, предполагаемым «залеганием» колец.**

**Проблема качества стандартной профилактической процедуры при сезонной смене масла.**

**Снижение компрессии по цилиндрам, обусловленное износом пар трения цилиндропоршневой группы ДВС**



# ПОТРЕБИТЕЛИ И РЫНКИ СБЫТА



## Сеть сервисов технического обслуживания

на территории России, имеющая известный бренд, заинтересованная в долгосрочных партнерских отношениях и готовая к закупкам и продвижения нового товара.



# МАРКЕТИНГ И СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ



**Провести исследование рынка СТО**

**Провести бесплатную демонстрацию продукта**

**С помощью компании потребителя (сотрудника) проведение крупной рекламной компании, тем самым увеличивать объем продаж.**



# АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА

## Сильные стороны

- Небольшая стоимость
- Высокая эффективность
- Наличие патентов

## Возможности

- Выход на больший объем рынка (масштабирование проекта)
- Занятие новых рыночных позиций



## Слабые стороны

- Отказ СТО от данной продукции и технологии
- Отсутствие спроса
- Недостаточно грамотная организация проекта

## Угрозы

- Недостаточная заинтересованность потенциальных заказчиков
- Копирование конкурентами

# СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА ИЗ РИСКОВЫХ СИТУАЦИЙ

**ВИТ ДВ** БИЗНЕС  
ИННОВАЦИОННЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ

Недостаточная заинтересованность потенциальных заказчиков и отсутствие спроса может быть нивелирована с помощью грамотной маркетинговой политики.

Грамотную организацию проекта можно обеспечить с помощью сотрудничества со специалистами в области бизнес-планирования.

В случае отказа СТО от данной продукции или технологии возможно сотрудничество с автопарками, заправками.



**ВЫХОД**



# ПРОГНОЗ ПРОДАЖ И ПРИБЫЛИ

**ВИТ ДВ** БИЗНЕС  
ИННОВАЦИОННЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ

	2010	2011	2012	2013	2014
Объем продаж (шт.)	2100	10800	21600	36000	56400
Объем продаж (млн. руб.)	2,52	12,96	25,92	43,2	67,68
Затраты (млн. руб.)	2,1	10,8	21,6	36	56,4
Объем прибыли (млн. руб.)	0,41	2,16	4,32	7,2	11,28



Презентацию подготовили

**Приходько Денис**

**Андреева Александра**

**Панкратова Ксения**

**Дыга Павел**



**Спасибо за внимание**