

Инструмент
для
выравнивания
поверхностей
революция в
штукатурном
деле



Докладчик- автор Овсянников А.А

Цели проекта

- ОКР серийного инструмента
- Производство
- Продажа



Область применения

- Штукатурные работы
- Выравнивание полов
- Монтаж перегородок
- Монтаж окон и дверей

Условия строительного рынка

- Возросшая конкуренция среди подрядчиков на строящихся объектах
- Необходимость снижения себестоимости кв. метра жилья
- Малоэффективные устаревшие технологии в штукатурных работах
- Качество отделки на 80% зависит от подготовки поверхностей

Объем рынка

В мире:

- Вводится 1 млрд. кв. метров жилья в год -
2 млрд кв. метров стен
- Производительность 1-й бригады штукатуров –
20000 кв. метров стен
- 100 тыс. бригад штукатуров

В России:

- 10 тыс. бригад штукатуров
- 30 тыс. бригад по прочей отделке

1 инструмент - 1 бригада

Описание инструмента

- Лазерный нивелир в специальной оснастке с координатным столом
- Направляющие рейки с распорными узлами
- Приспособления для дополнительных функций

Функции инструмента

- Лазерный нивелир выполняет функцию сканирования поверхности
- с его помощью задается оптимальная плоскость штукатурных работ
- Направляющие рейки устанавливаются при помощи нивелира и служат опорной поверхностью для выравнивания штукатурного слоя

Инструмент обеспечивает

- Идеальное выравнивание поверхностей (стены, полы, потолки)
- Экономии штукатурного раствора в 1,5-2 раза
- Увеличение производительности штукатурных работ в 1,5-2 раза
- Устраняет потребность высокой квалификации штукатуров

Конкуренты инструмента

- Прямых конкурентов нет
- Косвенные конкуренты:
маячковые рейки
строительные уровни
отвесы

Конкурентные технологии

	«По маякам»	«Под правило»	Новая
Экономия смесей	*	**	***
Производительность	*	***	***
Качество	**	**	***
Зависимость от квалификации	нет	да	нет
Доп. шпаклевание	требуется	не требуется	Не требуется

Стадия проекта

- Создана действующая модель инструмента
- Инструмент успешно используется на строительных площадках
- Оформлено и получено 5 патентов на изобретения, вложено 80 тыс. руб. личн. средств
- Присуждено 1-е место в конкурсе Фонда инновационных технологий «Грани будущего» 2008 г.
- Занял 1-е место в конкурсе на лучший бизнес-проект «Успешный старт 2009»

Предложение инвестору

предлагаем 50 % доли в создаваемом ООО,
часть интеллектуальной собственности
в обмен за

- 48 млн. руб. инвестиций (\$1,6 млн.)
- Помощь в организации команды
- Помощь в организации продаж

90 млн. руб. - доход за 3 года проекта
срок окупаемости – 28 месяцев

Контакты

- Овсянников А.А.
9028727155
ovsya-andrej@yandex.ru
- Hayada Group
9630378878
hayada@yandex.ru

Спасибо за внимание!



План продаж и освоения рынка

Себестоимость продукта 15 тыс.руб./шт.

Цена продажи 30 тыс. руб./шт.

Планируемые продажи доход, млн. руб.:

- 2 год – 1000 шт. в РФ 30
- 3 год – 2000 шт. в РФ и др.странах 60

Доход за 3 года проекта: 90 млн. руб.

План освоения инвестиций

Этап	Виды работ	Срок (год)	Требуемые инвестиции, \$
1	ОКР международное патентование	0,5	100 тыс ...
2	Опытное про-во продажа 100 шт.	0,5	50 тыс.
3	Серийное про-во продажа 900 шт.	1	450 тыс.
4	Серийное про-во продажа 2000 шт.	1	1000 тыс.
Итог:		3 года	1600 тыс.

Команда

- Овсянников Андрей Александрович разработчик, патентообладатель, 9 лет опыта строительных работ.
- Nayada Group –компания-партнер по трансферу технологий, инновационному менеджменту

Риски

- Форсмажор
- Автор может не дожить до получения инвестиции, формирования реального конкурентного рынка инвестиций в России
- Пока инвестор думает – кто-то другой за рубежом может начать производить и продавать
- Отсутствие команды продавцов

ПАТЕНТЫ



Дипломы и призы конкурсов

