

# «Вихревые насадки для бытовых и промышленных пылесосов».

Проект представляет  
Севальнев Дмитрий Сергеевич

# Назначение проекта.

Назначением проекта «Вихревые насадки для бытовых и промышленных пылесосов» является получение дохода от реализации основанных на вихревом эффекте насадок для различных видов пылесосов.



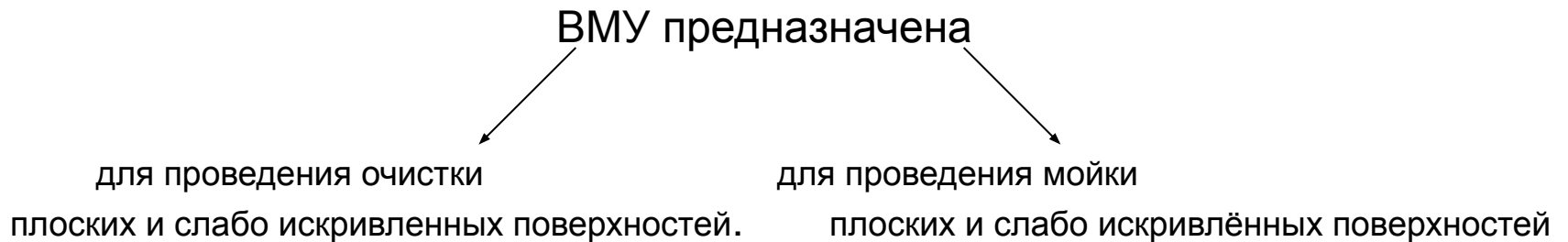
# Краткое техническое описание

Рабочий орган в проекте - вихревая моющая установка (ВМУ).

Предназначена для проведения очистки и мойки плоских и слабо искривленных поверхностей.

Применяется: - в бытовых условиях;  
- для уборки производственных помещений;  
- эксплуатация в медицинских учреждениях.

# Направления использования(область применения)



Основной принцип ВМУ - создание вихревого движения воздуха над участком обрабатываемой поверхности, покрытой вихревой моющей головкой, имеющей быстровращающуюся, щетку-активатор, подача в эту зону моющей жидкости и последующий полный отбор продуктов мойки в утилизирующую емкость. Вместе с продуктами мойки установка интенсивно удаляет и летучие составляющие, обеспечивая чистоту атмосферы на участке мойки.

# Анализ рынка

Российский и зарубежный рынок является частью рынка бытовых и промышленных пылесосов, в частности сегмент насадок.

Для зарубежного рынка :

- продажа лицензий производителям пылесосов ;
- продажа лицензий специализированным компаниям, производящим насадки для пылесосов.

Для российского рынка :

- к продаже лицензий добавляется возможность организации собственного производства ВМУ.

# Имеющиеся аналоги

В настоящее время все насадки к пылесосам используют принцип втягивания воздуха вместе с загрязнителями. Поэтому в качестве аналогов можно рассматривать существующие модели пылесосов .

**Пылесос Thomas 786500 Genius**



**Пылесос Karcher 5500 VEX**

**Пылесос DeLonghi WF 1500 EDL**



# Имеющиеся альтернативные решения

В настоящее время при использовании не моющих пылесосов происходит всасывание воздуха вместе с пылью и другими загрязнителями.

При использовании моющих пылесосов часть грязи всасывается в жидком виде. Сила отрыва грязи от поверхности зависит только от мощности пылесоса и размера сопла насадки.

Предлагается другая технология, которая дает возможность:

1. Чистить сильнозагрязненные поверхности, которые невозможно отчистить обычными насадками;
2. Обеспечить 100% сушку при использовании моющих пылесосов.

ВМУ могут производиться различными по конструкции: для ворсистых поверхностей, напольных покрытий, стекол, стен и потолков.

# Основные конкуренты.

Конкурентами являются производители традиционных насадок для бытовых и промышленных пылесосов.

В качестве конкурентных устройств выступают промышленные и бытовые моющие пылесосы в основном зарубежных фирм (Bosch, Siemens, Rowenta и др.) и отечественные поломоющие машины. При использовании ВМУ значительно сокращается расход моющей жидкости и улучшается качество удаления загрязнений.



# Конкурентные преимущества.

- возможность очистки сильнозагрязненных поверхностей с «въевшимися» в нее загрязнителями.
  - более высокая степень сушки ковровых изделий непосредственно после уборки. (при использовании моющих пылесосов).
  - микровихри «достают» микрочастицы влаги, обеспечивая полную сушку ковровых покрытий;
  - удобство при мойке вертикальных поверхностей. →
- Использование минивихрей приводит к появлению в области насадки пониженного давления. При этом возникает слабый эффект «прилипания» к убираемой поверхности. При уборке вертикальных поверхностей большой высоты этот эффект значительно уменьшает усилия, необходимые для обеспечения контакта насадки и поверхности.



# Объём и структура рынка.

Для оценки объема рынка бытовых пылесосов использовалась информация о маркетинговых исследованиях, проведенных в г. Санкт - Петербурге.

Уровень платежеспособного спроса определялся на основании вопроса о максимальной доступной (приемлемой) цене, которую готов заплатить потребитель за пылесос. Результаты опроса показали, что категория лиц с высоким доходом, способных приобрести пылесос по цене свыше 5000 руб. составляет около 10% опрошенных. Расчеты показывают, что по такой цене можно продать населению города около 60 тыс. пылесосов.

# Основные потребители.

- это люди, живущие не только в городской местности, но и в сельской, дачные районы.
- государственные(медицинские, школьные учреждения) организации
- коммерческие организации;
- люди, убирающие улицы

Самый емкий сегмент рынка составляет группа потребителей, ориентированных на цены от 2000 до 3500 руб. — около 25% (прогнозируемый объем покупок – около 150 тыс. пылесосов).

Таким образом, объем рынка ВМУ для бытовых пылесосов только для г. Санкт - Петербурга составляет порядка 210 тыс. штук.

# Экономические показатели

1. Доведение проекта до состояния, когда он будет понятен потенциальному инвестору.

В перечень основных работ по этапу входили:

- создание компании и внесение в нее всей относящейся к разработке интеллектуальной собственности;
- создание опытного образца установки, позволяющей демонстрировать заявленный эффект;
- разработка бизнес - плана коммерциализации проекта.

2. Поиск инвестора для создания промышленного образца, его сертификации и создания производства ВМУ.

- Себестоимость изготовления ВМУ – 250 - 270 руб.
- Оптовая цена реализации – 350 – 400 руб.
- Срок окупаемости проекта – 2 -2.5 лет.

# Предложения инвестору

1. Приобретение 27% акций в случае предоставления необходимых инвестиций;
  2. Предоставление исключительной лицензии на производство и реализацию вихревых фильтров в отдельном регионе (при внесении от 35 до 50% необходимых инвестиций);
  3. Продажа 100% акций компании.
- Портфельному инвестору:
    - \* Приобретение 30% акций ОАО «Вихревое моеющее устройство» при условии предоставления финансирования в объеме 5.5 млн. руб. При этом управление проектом может быть передано инвестору или оставаться в ЦАИР.
  - Стратегическому инвестору:
    - \* Предоставление исключительной лицензии на выпуск ВМУ в определенном регионе при инвестициях в размере 1-2 млн. (в зависимости от региона и количества лет, на которые предоставляется лицензия).
    - \* Продажа 100% акций ОАО «Вихревое моеющее устройство». При этом управление проектом по желанию инвестора может быть оставлено за ЦАИР.

# Стратегия бизнеса

Включает следующие этапы:

- *создание компании и внесение в нее всей относящейся к разработке интеллектуальной собственности;*
- *создание опытного образца установки, позволяющей продемонстрировать заявленный эффект;*
- *разработка бизнес - плана коммерциализации проекта.*

Все права на интеллектуальную собственность принадлежат ОАО «Вихревое моющее устройство»

# Текущее состояние проекта

Для достижения поставленной цели в первом квартале 2006 создано ОАО «Вихревое моеющее устройство» с уставным капиталом 1 млн. рублей. Учредителями компании выступили разработчики насадки (далее - ВМУ), а также инновационная фирма «Центр акционирования инновационных разработок» (ЦАИР), которая обеспечила начальные инвестиции и выступила менеджером проекта.

Для выполнения работ по первому этапу ЦАИР предоставил средства в размере 600 тыс. руб. В настоящее время работы по этапу закончены. Опытный образец ВМУ и заявленный эффект могут быть продемонстрированы. Вся интеллектуальная собственность, необходимая для реализации проекта, принадлежит ОАО.