



Prodflow

Строя будущее вместе

Сервис онлайн заказа
технологичных деталей из
металла и пластика по
чертежам

Prodflow.ru



PRODFLOW.RU – сервис быстрого заказа опытных партий технологических деталей из металла и пластика

ProdFlow – это сервис для производственных предприятий с новыми разработками, позволяющий сократить сроки и стоимость изготовления прототипов, провести технологическую подготовку заказа и снять нагрузку по контролю исполнения заказа с отделов снабжения.

Клиенты создают новые изделия, мы обеспечиваем производство деталей.

Цель проекта через 12 месяцев:

занять рынок 2% и выйти на ежемесячную выручку 800 000 руб.

Цель проекта через 3 года:

занять рынок 15% и выйти на ежемесячную выручку 5 000 000 руб.



Быстрый расчет стоимости

По большинству заказов расчет КП за 1 рабочий день. Быстрая проверка на технологичность с рекомендациями по улучшению

Всегда свободные мощности под разные объемы

С широкой сетью производств мы находим оптимальный вариант и быстро запускаем изготовление

Контроль выполнения и проверка качества

Вы получаете регулярное оповещение по статусу. Мы следим за качеством и сроками



ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЗАКАЗЧИКОМ



Заказ на сайте

Загрузите данные заказа, включая материалы, количество и сроки



Согласование деталей

Уточните детали заказа и получите рыночную цену на основе данных



Производство

Мы распределим Ваш заказ проверенным российским поставщикам



Доставка

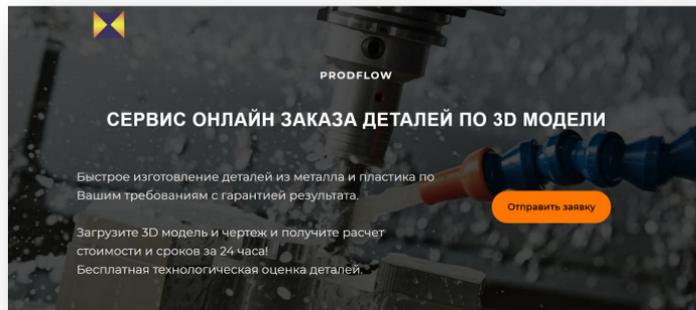
Все заказы отслеживаются и проходят проверку качества



СТАДИЯ ПРОДУКТА

Оформлено Юр. лицо (ИП)
(один основатель)

- Создан сайт с возможностью отправки заказов
- Проведено изучение конкурентов
- Проводятся интервью с поставщиками (custdev)
- Бизнес-модель скорректирована по результатам интервью с пользователями
- Формируется команда
- Ведется разработка ИТ платформы



Продаж с сайта еще не было



Рекламой сайта пока не занимались



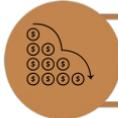
Наши преимущества



Заказчики могут самостоятельно с помощью сервиса оценивать стоимость заказа и подбирать более оптимальную конструкцию



Сервис формирует единое информационное пространство и возможности взаимодействия для поставщиков



Снижение цены заказов благодаря расчетам на основе данных производств и распределению заказов



Возможность быстрого получения КП и отслеживания состояния заказа онлайн



Уникальная бизнес модель. Сервис является единым поставщиком для заказчиков, распределяя задачи между поставщиками



Интеграция с партнерами в области автоматизации для расширения ассортимента предлагаемых услуг



КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

B2B

- Производственные предприятия
- Стартапы
- Компании с разработками новых продуктов

Модель монетизации на платформе

Процент от стоимости заказа

Получение заказов от производств со средним чеком 15000 руб.

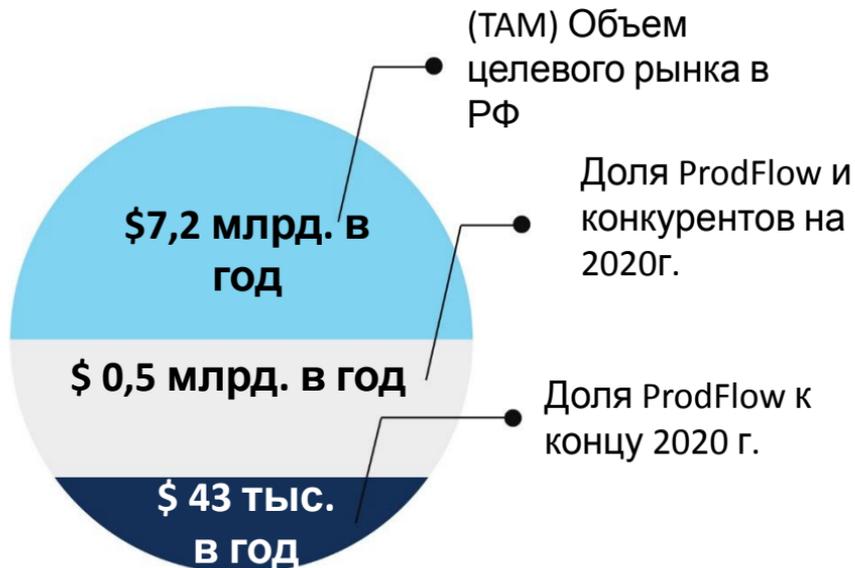
Премиальный доступ поставщикам

Продажа премиального уровня учетной записи поставщикам, средний чек 10000 руб.



РЫНОК И КОНКУРЕНТЫ?

Рынок B2B



Ключевой конкурент

LOGEEK^SDM

- Более **\$0,8** млн. объем выручки
- Более **3500** переходов к заказу на сайте в месяц
- 3D-печать, фрезеровка



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

До 2022 года

1. Расширение сферы продаж: авто и мотопроизводители, промышленные детали, детали станков и приборов;
2. Развитие сети поставщиков;
3. Увеличение числа заказов до 120 в месяц;
4. Новая функциональность в сервисе (моментальный расчет стоимости заказа, срочные и экономичные варианты изготовления и т.п.)



КАНАЛЫ ПРОДАЖ и ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

Каналы продаж:

Название канала продаж			Реклама в Яндекс.Директ	Поисковая выдача	Почтовые рассылки
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	4 800	8 000	1 500
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	65	19	8
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	1,3542%	0,2375%	0,5333%
Average Price	Средний чек	Руб.	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	2	2	2
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	270,8333333	47,5	106,6666667
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб.	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	1 300 000,00	380 000,00	160 000,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	15 000,00	3 000,00	2 800,00
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	3,13	0,38	1,87
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	230,77	157,89	350,00
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	7 500,00	7 500,00	7 500,00
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	6 000,00	6 000,00	6 000,00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	17 500,00	6 500,00	1 200,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	269,23	342,11	150,00



Финансовая модель

Предложение инвестору на стадии эмбрион: 1 800 000 рублей за 10% компании.

140 000 рублей вложено живых денег (маркетинг, фриланс).

Движения денег (руб)	январь.20	февр.20	мар.20	апр.20	май.20	июн.20	июл.20	авг.20	сен.20	окт.20	ноя.20	дек.20	Итого
+ Входящее сальдо	20 000	1 862 650	1 733 250	1 522 550	1 251 050	1 006 550	814 870	635 190	448 510	263 830	57 150	31 470	79 790
+ Поступления:	2 400	12 000	18 000	34 000	102 000	210 000	272 000	385 000	445 000	583 000	764 000	838 000	3 665 400
+ Количество заказов	3	10	15	20	40	55	70	90	100	110	110	120	
+ Средний чек	10 000	15 000	15 000	20 000	30 000	45 000	45 000	50 000	50 000	60 000	80 000	80 000	
+ Выручка	30 000	150 000	225 000	400 000	1 200 000	2 475 000	3 150 000	4 500 000	5 000 000	6 600 000	8 800 000	9 600 000	42 130 000
+ Процент с заказов	2 400	12 000	18 000	32 000	96 000	198 000	252 000	360 000	400 000	528 000	704 000	768 000	3 370 400
+ Продажа премиального сервиса				2 000	6 000	12 000	20 000	25 000	45 000	55 000	60 000	70 000	295 000
- Платежи:	-79 750	-141 400	-228 700	-305 500	-346 500	-401 680	-451 680	-571 680	-629 680	-789 680	-789 680	-789 680	-5 525 610
- Маркетинг	-20 000							-20 000					-40 000
- Реклама	-15 000	-25 000	-50 000	-80 000	-100 000	-100 000	-120 000	-180 000	-250 000	-300 000	-300 000	-300 000	-1 820 000
- ФОТ (технологи, конструкторы)	-20 000	-40 000	-60 000	-60 000	-60 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-150 000	-150 000	-150 000	-1 090 000
- ФОТ (менеджеры)			-20 000	-20 000	-40 000	-50 000	-80 000	-100 000	-100 000	-110 000	-110 000	-110 000	-740 000
- Аренда хостинга и домена	-350	-170	-170	-170	-170	-350	-350	-350	-350	-350	-350	-350	-3 480
- Подписка на платный тариф Тильды для сайта	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-6 000
- Командный тариф базы данных Notion	-400	-630	-630	-630	-630	-630	-630	-630	-630	-630	-630	-630	
- Платная подписка на сервисы автоматизации				-800	-1 800	-1 800	-1 800	-1 800	-1 800	-1 800	-1 800	-1 800	-1 800
- Телефония	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-6 000
- Корпоративная почта		-600	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	-900	
- Интеллектуальная собственность			-20 000					-20 000					
- Разработка ИТ платформы	-15 000	-50 000	-50 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-150 000	-150 000	-150 000	
- Аренда коворкинга и офиса		-16 000	-16 000	-32 000	-32 000	-32 000	-32 000	-32 000	-55 000	-55 000	-55 000	-55 000	
- Прочее	-8 000	-8 000	-10 000	-10 000	-10 000	-15 000	-15 000	-15 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-171 000
+ Финансирование:	1 920 000	0	1 920 000										
+ Собственные средства	120 000												120 000
+ Внешние инвестиции	1 800 000												1 800 000
Итого оборот за период	1 862 650	-129 400	-210 700	-271 500	-244 500	-191 680	-179 680	-186 680	-184 680	-206 680	-25 680	48 320	79 790
Сальдо на конец периода	1 862 650	1 733 250	1 522 550	1 251 050	1 006 550	814 870	635 190	448 510	263 830	57 150	31 470	79 790	



Команда и контакты



ПАВЕЛ
УСАНОВ Основатель

Опыт конструкторских разработок 10 лет, преимущественно в области проектирования технологичных деталей автомобилестроения.

Руководство разработкой системы сквозного учета данных конструкторского бюро и производства.

Тестирование гипотез в области инновационных инженерных разработок.

г. Москва

msk.prodflow@gmail.com

+7 (969) 051 60 22

