



dominatore dell'aria

уверенность в каждом шаге

В Петербурге из-за гололёда и наледи пострадали 3158 петербуржцев, подсчитали в комитете по здравоохранению города.

- Именно столько раз бригады скорой помощи выезжали на вызовы упавших на льду или попавших под сосульки горожан с 15 декабря по 18 января.
- При этом 2953 человека попали в больницы. Среди них был 141 ребёнок, говорится в ответе ведомства на запрос депутата Законодательного собрания Бориса Вишневого.



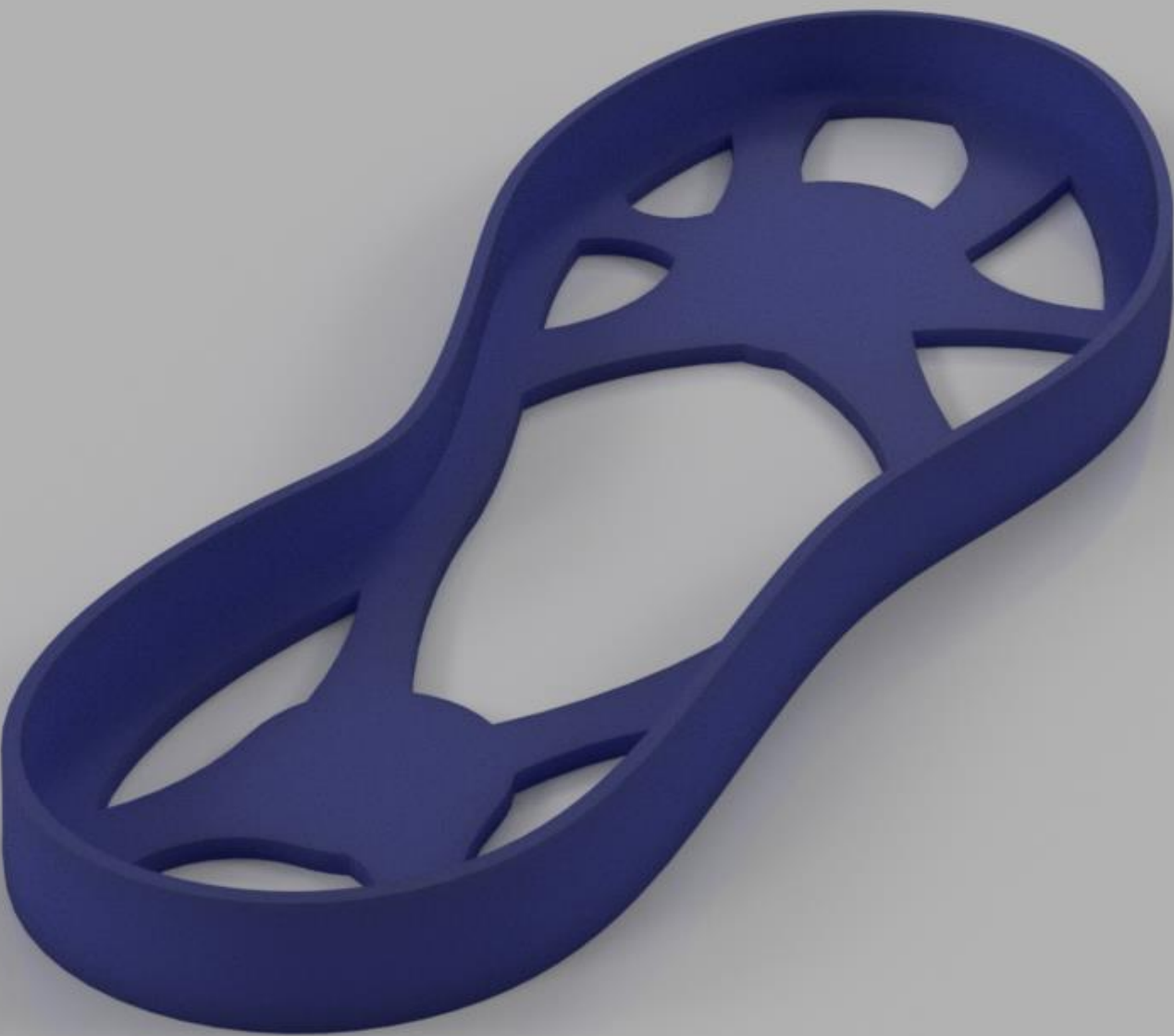
Проблема потребителей

Как же решается проблема?

к сожалению проблему скользких улиц не могут решить уже много лет

Все известные стандартные методы приводят к проблемам другого характера такие как:

- Пыль
- Аллергия
- Отравление почвы реагентами



Наш продукт- накладка на обувь ultra hook

создает комфорт ходьбы в любую не погоду, путем использования технологии ProContact.

Сравнение

Легко одеть, легко снять.

Наш продукт

- Не вредит напольному покрытию в помещениях
 - Имеет универсальную размерность +- 2размера.
 - Доступность более чем на 40%
 - Экологичность

Продукт конкурентов

- Вредит напольному покрытию в помещениях
 - Неудобство использования из за наличия шипов.
 - Не оправданно высокая цена конечного продукта

Технология ProContant

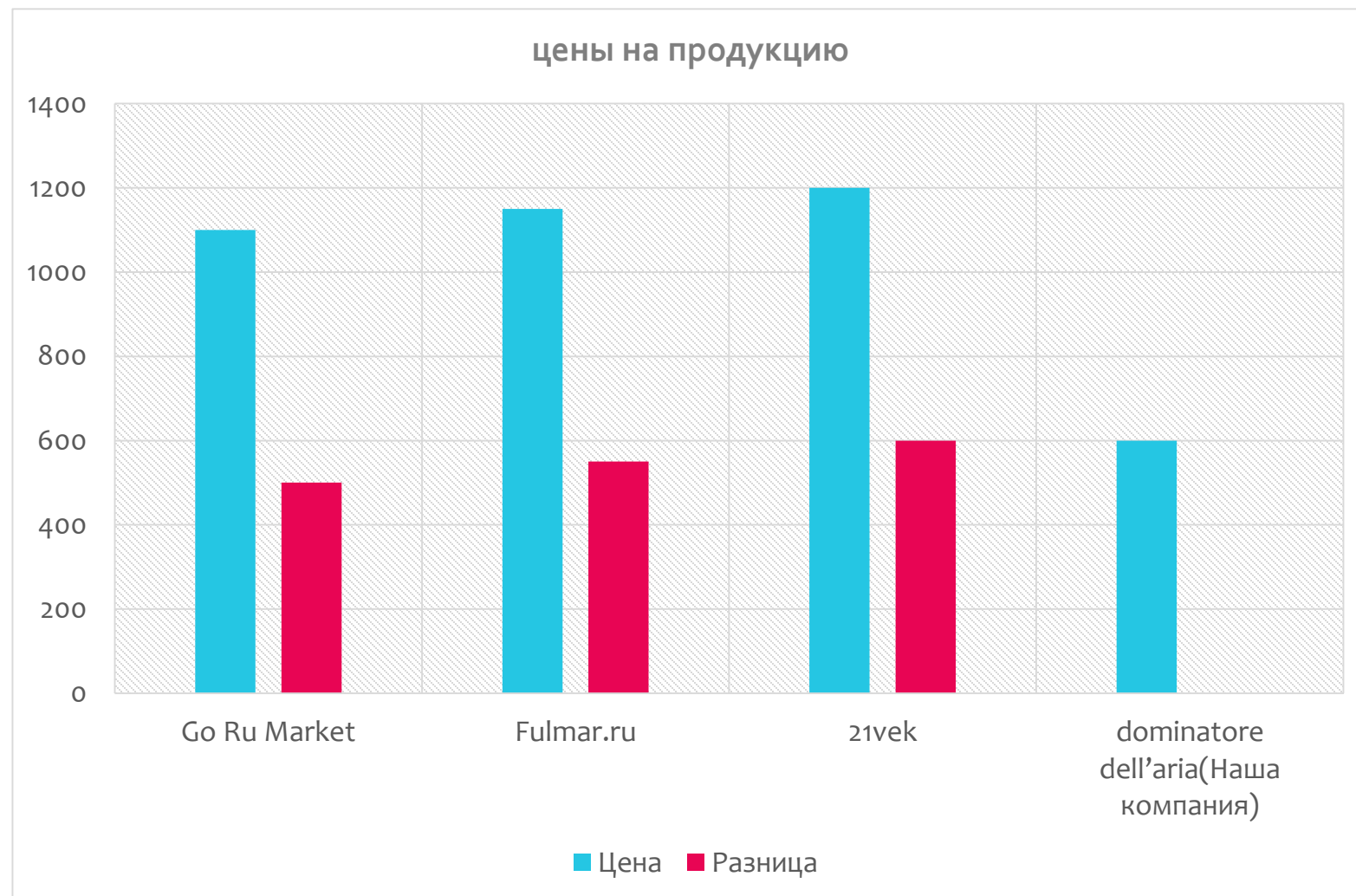
Благодаря использованию втор сырья из определенного сектора уменьшается вред окружающей среде. С помощью этой технологии удалось получить коэффициент трения по льду в два раза больше чем у обычной обуви.



Планы развития

По данным наших исследований и расчетов доля нашего продукта в зимнее время года составит 15-25%.

На рынке представлено около 20 конкурентных компаний, но наш продукт выгодно отличается на их фоне низкой ценой и безопасностью использования в помещении.



Целевой рынок

Наш продукт нацелен на все возрастные группы благодаря мульти размерной форме и простой конструкции.



Маркетинг

В планах реализовывать продвижение товара путем размещения рекламы в социальных сетях.

Расходы на маркетинг составят около 600\$ в месяц.

Стратегия развития: планируем увеличить разновидность товара в 3 раза уже через год.



Финансы

После проведения опросов и математических вычислений мы выяснили что рынок наших клиентов составит полторы тысячи покупателей

Выручка:

После не долгих расчетов мы получили цифру равную 25000\$ в год.

Расходы:

Расходы на производство составят 14800\$ в год.

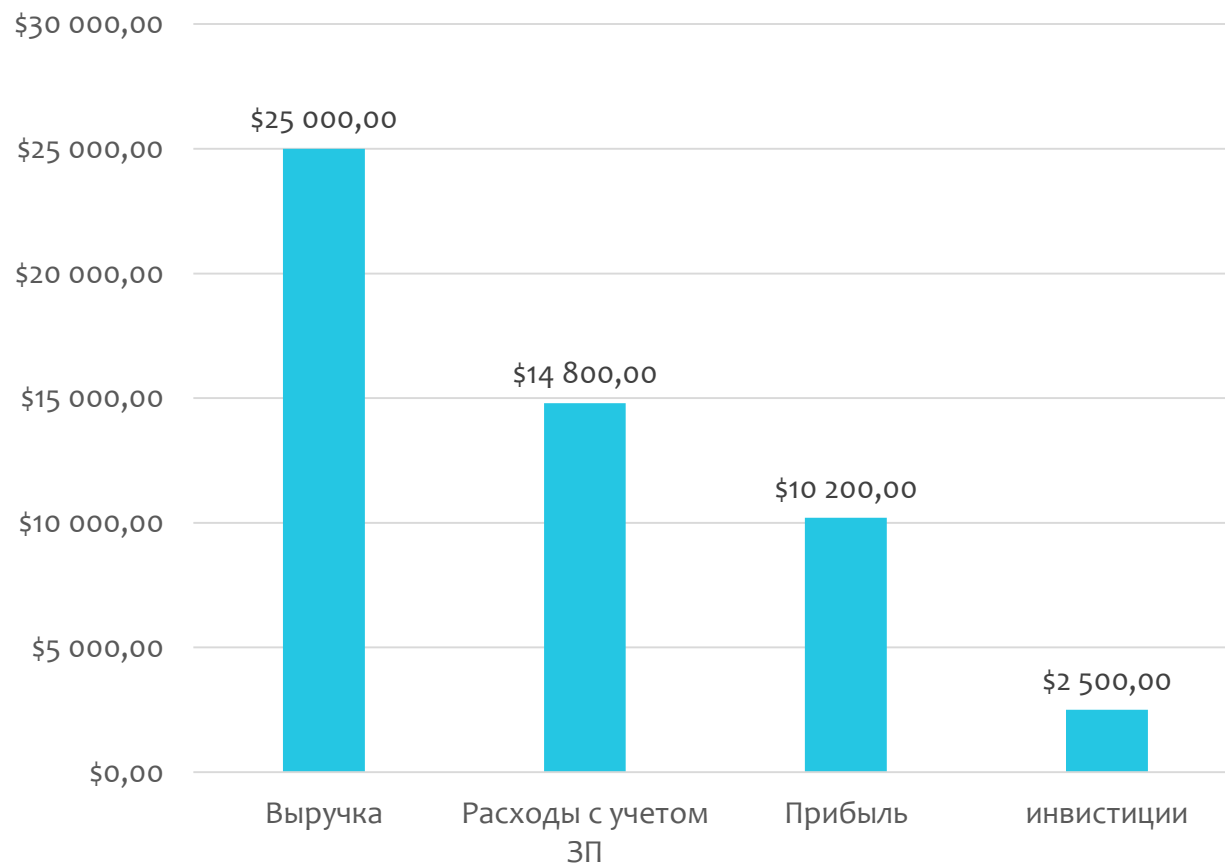
Денежный поток в зимний период составит 6500\$ в месяц.

Привлеченные инвестиции:

Мы уже договорились с компанией ООО «КВАДРО» о предоставлении нам помещения на бесплатной основе и инвестиций в размере 2500\$. Доля составит 49%.

Наша доля составляет 51%

Наглядная диаграмма



Наша команда:

Гендиректор и директор по маркетингу - Мельник Артемий Валерьевич

Замдиректора и начальник отдела по разработки - Игнашев Антон Юрьевич

Замдиректора и начальник отдела по промышленному дизайну - Горюнова Таисия Александровна



Спасибо за внимание!

Мельник Артемий Валерьевич

+7 (***)*****

armsavim168@gmail.com

<https://t.me//kakamet>

