



ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ОБЛАСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ
«ТЕХНОЛОГИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

Слинг-терапия

**Разработка и внедрение комплектов антигравитационного
слинг оборудования и методик слинг терапии
в реабилитационную практику**

Холодняк Дмитрий Григорьевич

Команда проекта



Холодняк Дмитрий Григорьевич – руководитель проекта/ разработчик. Вице президент СРО «Промспорт»



Кахидзе Александр Сергеевич – разработчик, координатор. Специалист по физической реабилитации и ЛФК, инженер по автоматизации и разработки автоматизированных тренажеров



Научный руководитель
Исаков Сергей Васильевич, д.м.н. профессор

Описание проблематики



В России до 90 млн. чел. имеют проблемы с ОДА

(Статистика здравоохранения за 2017 г. Официальное издание - www.gks.ru)

Описание проекта

Антигравитационное слинг оборудование «Невесомость»



Домашний реабилитационный тренажерный комплекс УДРТ «Антигравити»



Целевая аудитория



Видео презентация



Конкуренты



(Норвегия)

redcord.com

Многофункциональная
рама с комплектом
регулирующихся
амортизационных
подвесов
Услуга «врач-пациент»

ЭКЗАРТА



ЦЕНТР
МЕДИЦИНСКОЙ
РЕАБИЛИТАЦИИ

(Россия)

ekzarta.ru

Многофункциональная
рама с комплектом
регулирующихся
амортизационных
подвесов
Услуга «врач-пациент»

TECHNOMEX

(Польша)

technomex.eu

Многофункциональная
рама с комплектом
регулирующихся
амортизационных
подвесов
Услуга «врач-пациент»

Наше преимущество

Мобильность



Простота в применении

Низкая стоимость



Высокая функциональность



Применение в стационаре и в домашних условиях



Метод низкоинтенсивных длительных движений

SWOT-анализ

Сильные стороны – S

- Низкая стоимость
- Простота в использовании
- Возможность заниматься в группе и домашних условиях

Слабые стороны – W

- Необходимость верхнего крепления слинг оборудования
- Длительность процедуры
- Монотонность процедуры

Возможности – O

- Продажи новым целевым группам
- Масштабирование производства
- Вывод продукции за рубеж

Угрозы – T

- Недобросовестная конкуренция
- Контрафактная продукция
- Искажение и неквалифицированное применение

Необходимое финансирование

1 этап	2 этап	3 этап	Итого
4 мес.	7 мес.	7 мес.	
2 500 000 руб.	2 000 000 руб.	5 010 000 руб.	9 510 000 руб.
Разработка: • прототипов • КД • методик применения	• Тестирование • Патентование • Сертификация методик	• Запуск производства • Сертификация оборудования • Организация продвижения и продаж	

Бизнес-модель

За 1-й год работы проекта:

Каналы продвижения: в санатории и ЛПУ, магазины спорт и медтехники, интернет продажи	3 канала продаж
Себестоимость производства /Оптовая цена Комплект для ЛПУ – 420 тыс. руб./600 тыс. руб. Домашний комплекс – 11 тыс. руб./ 18 тыс. руб.	Рентабельность 43 и 63%
Число продаж:	460
Выручка:	14 100 000
Общая сумма затрат на производство товара или услуги, налоги, прочие расходы	9 150 000
Чистая прибыль:	4 950 000

Запрос поддержки



Спасибо за внимание!



Холодняк
Дмитрий Григорьевич
8 (916) 608-75-90
dmxolod@mail.ru