



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

«Механизированная акриловая ванна для инвалидов»

Першин Сергей Викторович

Команда проекта

- **Першин Сергей Викторович** (36 лет) – руководитель проекта/разработчик. Студент юридического факультета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.
- **Корякин Николай Николаевич** (36 лет) – разработчик. Выпускник факультета программирования и программного обеспечения Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.
- **Корякина Светлана Александровна** (38 лет) – разработчик. Выпускник технологического факультета Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова.

Описание проблематики

1. Несовершенство приспособлений для ванн.



2. Высокая цена (на полноценные ванны начинается от 150 тыс. рублей).
3. Отсутствие отечественных производителей.

Описание проекта

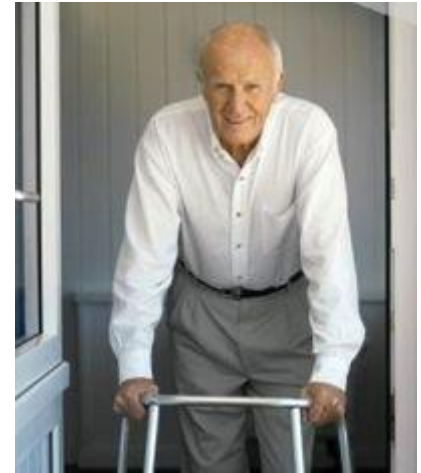
- Цель проекта: облегчить обслуживание лежачих больных в частном секторе, при этом не создавая неудобств для проживающих с ним людей.



- Задачи:
 1. Обеспечить продукцией не менее 200 инвалидов за первый год.
 2. Дальнейшее совершенствование модельного ряда.

Целевая аудитория

- Маломобильные люди (лежачие и сидячие больные, люди преклонного возраста) и проживающие с ними люди.
- Государственные учреждения (дома престарелых, дома инвалидов и пр.).



Конкуренты

**Подъемник для
ванны
Archimedes**



от 44 000 рублей

**Ванна сидячая
с дверцей внутрь
GEMY**



от 163 000 рублей

**Ванна сидячая
с дверцей наружу
SAMECA**



от 450 000 рублей

Наше преимущество

- **Цена.** Организация производства ванн для инвалидов в России позволит сделать цены на товар ниже, чем у конкурентов за счет
 - отсутствия таможенных сборов;
 - более дешевой транспортировки;
 - более низких налоговых сборов.
- **Универсальность.** Продукт компании имеет стандартные для России форму и размеры.
- **Гибкость.** Компания сможет оперативно и без лишних посредников удовлетворять пожелания и просьбы потребителя.



SWOT-анализ

Сильные стороны – S

1. Универсальность решения.
2. Низкая цена.
3. Новизна решения.
4. Опыт разработчиков.
5. Возможность расширения ассортимента продукции.

Слабые стороны – W

1. Отсутствие оборотных средств.
2. Отсутствие собственного производственного помещения.
3. Географическое расположение.
4. Отсутствие региональных представительств.

Возможности – O

1. Малая конкуренция.
2. Большая целевая аудитория.
3. Выход на рынки сбыта ближнего и дальнего зарубежья.
4. Получение патента.
5. Сертификация продукта.
6. Государственная поддержка инвалидов.

Угрозы – T

1. Низкий уровень жизни потребителя.
2. Отсутствие некоторых качественных отечественных материалов.
3. Изменение цен поставщиками.
4. Изобретение альтернативных продуктов.
5. Существующие конкуренты.
6. Плохое качество работы транспортных компаний.
7. Повышение тарифов, налогов и пошлин.

Этапы проекта

1 этап	2 этап	3 этап
1 месяц	1 - 3 месяца	1 месяц
• Аренда помещения. • Приобретение вакуум-формовочной машины. • Изготовление форм для вакуум-формовочной машины.	• Изготовление и доработка пробной модели ванны. • Подача заявки для получение патента на изобретение. • Получение патента. • Сертификация ванны.	• Создание сайта. • Начало производства ванн. • Начало продаж.

Необходимое финансирование

1 этап	2 этап	3 этап	Итого
Сумма	Сумма	Сумма	Общий объем финансирования
•Изготовление форм для Вакуум-формовочной машины 2 шт. – 280 тыс. руб. •Аренда помещения 180 тыс. руб. за 6 месяцев. •Подготовка помещения к производственному циклу, приобретение ручного электроинструмента 800 тыс.руб. •Приобретение вакуум-формовочной машины – 670 тыс.руб.	•Оплата труда персонала 3 месяца – 405 тыс. руб. •Закупка сырья 246 тыс. руб. •Приобретение установки для стеклоровинга 750 тыс. руб.	• Получение патента 50 тыс. руб. •Получение сертификата соответствия 65 тыс. руб. • Создание и продвижение сайта 115 тыс. руб.	3 561 000 руб.

Бизнес-модель

Благодаря особенности конструкции и цене, выгодно отличающейся от конкурентной, ожидается высокий спрос на продукт и, как следствие, выход на самоокупаемость в 1-ый год работы проекта.

Ориентировочная цена за 1 ванну - 50 000 руб.

За 1-ый год работы проекта:

Число продаж:	200 шт.
Валовая прибыль:	7 000 000 руб.
Общая сумма затрат на производство товара или услуги, налоги, прочие расходы	3 000 000 руб.
Чистая прибыль:	4 000 000 руб.

Требуемая поддержка

Финансовая помощь

Юридическая помощь при оформлении патента
и сертификата соответствия

Рекламная поддержка

Спасибо за внимание!

Першин Сергей Викторович

vanna.74@bk.ru