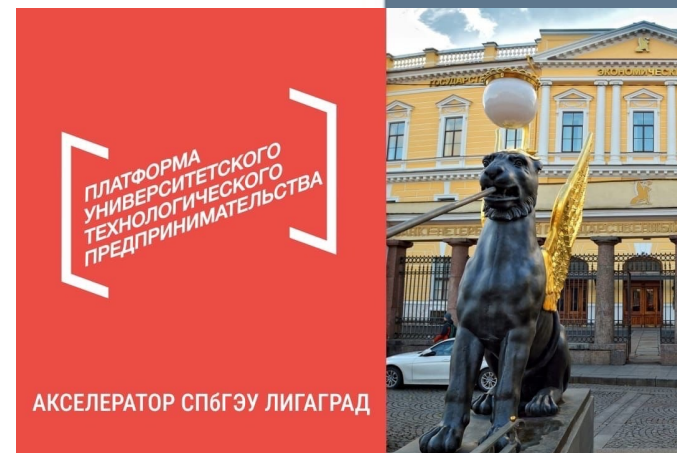


Скупая слеза

Раствор для контактных линз “Скупая слеза” в инновационной упаковке позволяет предприятию АО “Фирма Медполимер” занять свободную нишу

HealthNet

Новые производственные технологии





Целевая аудитория - конечный пользователь



Сегмент 1:

Пол: мужчины и женщины

Возраст: от 18 до 24 лет

Геолокация: Россия

Основная боль: использование линз дорого обходится

Потребительские привычки: экономить время и деньги на покупки. Покупать по самой низкой цене, но с хорошим качеством в ближайших магазинах либо в онлайн маркетплейсах.

Сегмент 2:

Пол: мужчины

Возраст: от 45 до 54 лет

Геолокация: Россия

Основная боль: использование линз дорого обходится

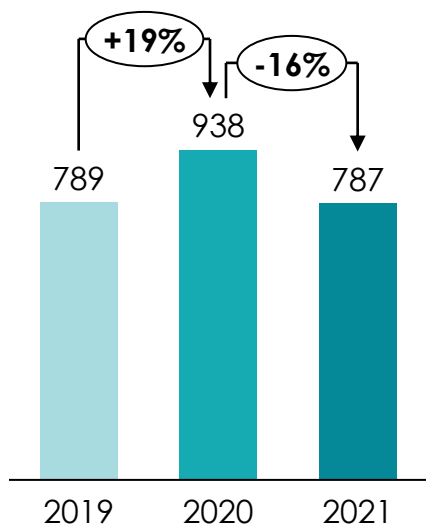
Потребительские привычки: экономить время и деньги на покупки, делегировать шопинг жене. Покупать по самой низкой цене, с простым внешним видом в магазинах, к которым привык.



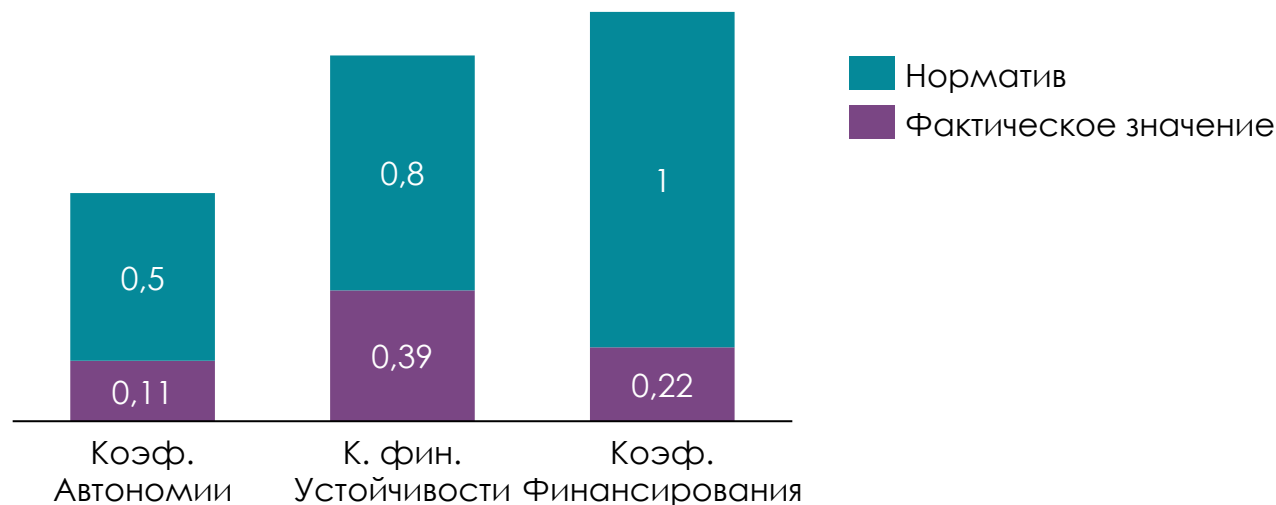
Проблемы предприятия «Фирма Медполимер»



Динамика выручки, млн. руб.



Коэффициенты финансовой устойчивости



- Низкая маржинальность основного продукта - инфузионных растворов. Поступления от реализации растворов составляют до 80% выручки.
- Зависимость предприятия от государственного ограничения цен.
- Выручка не имеет стабильной динамики. Организация финансово зависима от кредиторов.



Решение



Родственная диверсификация по технологии: технология производства раствора для очистки контактных линз аналогична технологии производства инфузионных растворов: добавление субстанции в очищенную воду.

Возможность **задействовать 2 существующих технологии на предприятии.** Производство контейнеров для контактных линз как полимерных изделий.

Себестоимость упаковки-пакета **ниже себестоимости пластиковой бутылки** по оценкам экспертов предприятия.



Продукт

Основу продукта составляет вода для инъекций (70%), 30% составляют добавки.

Необходимо определить увлажняющие и очищающие компоненты для раствора и их концентрацию. Все растворы имеют уникальный состав, необходимо создать конкурентное преимущество за счет компонентов.

Инновационная упаковка - пакет.

Пакет устойчивый, под колпачком имеет привычный тонкий носик. В комплекте прилагается контейнер для контактных линз.





Конкуренты



Список преимуществ	Фирма Медполимер	Медстар	Solopharm	Alcon
	ТМ Скупая слеза	ТМ Ликосол	ТМ Акваоптик	ТМ Оптиффри
Цена за мл	1 руб.	1,24 руб.	1,75 руб.	2,07 руб.
Доступность	+	-	+	+
Уникальный состав	+	+	+	+
Упаковка	пакет	бутылка	бутылка	бутылка



Конкурентные преимущества



01 НОВИЗНА

Продукт такого формата
появится впервые

02 ЦЕНА

Ниже средней цены по
рынку

03 ТОРГОВАЯ МАРКА

Ироничное
запоминающееся
название

04 СОСТАВ

Содержит увлажняющие
элементы

05 ОНЛАЙН- ПРОДАЖИ

Раствор доступен к
покупке на
маркетплейсах

06 ГИБКОСТЬ

Упаковку удобно взять с
собой



Бизнес - модель



B2B

Продукция реализуется партиями в объеме и по цене согласно договоренности с дистрибьюторами.

Производитель - оптовый посредник (дистрибьютор) - розничный посредник (аптечные сети) - потребитель



B2C

Продукция реализуется по модели FBO через маркетплейсы.

Производитель - оптовый посредник (онлайн-дистрибьютор) - потребитель



Финансы

[Ссылка](#) на таблицу с расчетами



На один юнит

118 р.

Продукт такого формата
появится впервые

250 р.

Цена

132 р.

Прибыльность юнита

За первый год

1500 млн р.

Валовая прибыль

1045 млн р.

Переменные расходы

218 млн р.

Постоянные расходы

70 млн р.

Прибыль



Стратегия выхода на рынок



01 НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА

для наиболее широкого охвата аудитории и формирования узнаваемости бренда

02 ТРЕЙД МАРКЕТИНГ

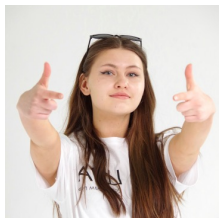
каналы сбыта включают взаимодействие с дистрибьюторами

03 РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ

воздействовать на целевую аудиторию

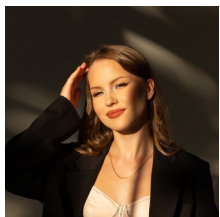


Команда



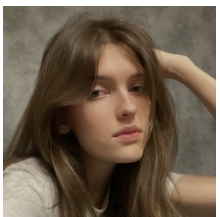
Петрова София

Лидер команды, проджект



Красильникова Влада

Маркетолог



Лебедева Анастасия

Финансист



Абдушаева Арина

Аналитик

Наши консультанты



Ветрова Елена Николаевна

Ментор



Инвестиционный запрос



NPV, тыс. руб.

808 563

Всего инвестиций

320 млн р.

Доля инвестора

30%

DPBP, лет

3,6


PI

2,53

Контакты




**Петрова
София**

 +7 (981) 828 58 42




**Красильникова
Влада**

 +7 (918) 654 83 40




**Лебедева
Анастасия**

 +7 (921) 980 04 97



**Абдушаева
Арина**

 +7 (911) 999 21 09