

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ВОГУ
«СОЗДАНИЕ ТЕРРИТОРИИ КОМФОРТА»

Сентябрь – декабрь 2023



Вологодский
государственный
университет



«EASY - ГАРДЕРОБ»

Не боясь за вещи - учиться в разы легче!

ПРОБЛЕМА



Частые очереди в гардеробе



Опоздания из-за очередей



Потребность в персонале



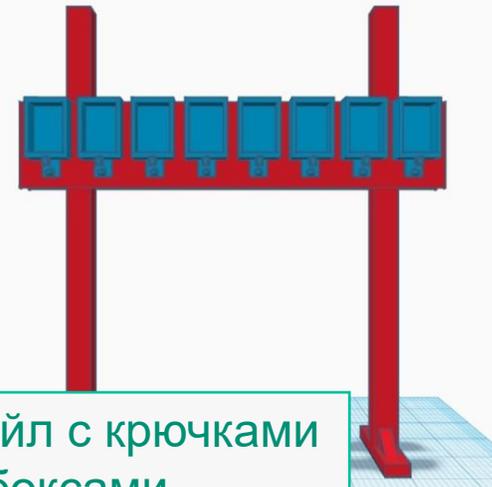
Кражи вещей

ПРОДУКТ/РЕШЕНИЕ/ПРИНЦИП РАБОТЫ

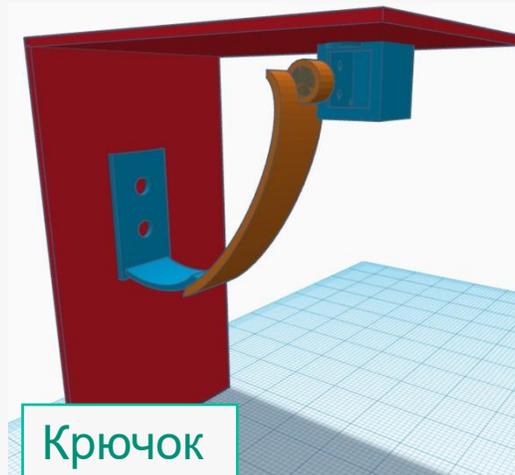
Универсальные автоматические крючки для гардероба с боксом для хранения аксессуаров, а также системы крючков и боксов

Описание работы системы

- ✓ Оставляем вещь на крючке;
- ✓ Снимаем номерок из считывающего устройства;
- ✓ Поступает и обрабатывается сигнал;
- ✓ С помощью моторчика происходит закрывание крючка посредством движения части механизма;
- ✓ Когда возвращаем номерок, происходит обратный процесс и можно забрать вещь из открывшегося механизма;
- ✓ Крючок снабжен системой сигнализации, что обеспечивает дополнительную защиту.



Рейл с крючками и боксами



Крючок

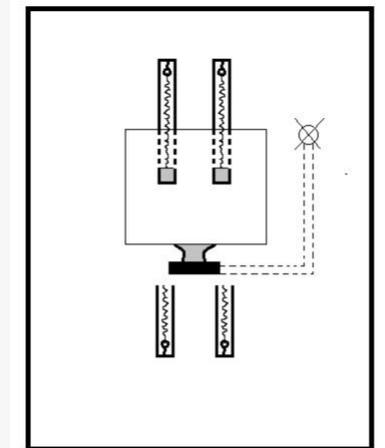


Схема системы сигнализации: кнопка и пружины, отслеживающие вес одежды

ЦЕННОСТЬ

EASY - Гардероб

```
graph TD; A[EASY - Гардероб] --> B[Удобство]; A --> C[Отсутствие очередей]; A --> D[Сохранность вещей]; B --> E[Выгода]; C --> F[Повышение имиджа];
```

Удобство

**Отсутствие
очередей**

**Сохранность
вещей**

Выгода

**Повышение
имиджа**

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

1. Образовательные учреждения

2. Спортивные объекты

3. Медицинские центры

4. Офисы коммерческих и промышленных предприятий

5. Бизнес-центры и отели

6. Игровые зоны в ТЦ

7. Общепит

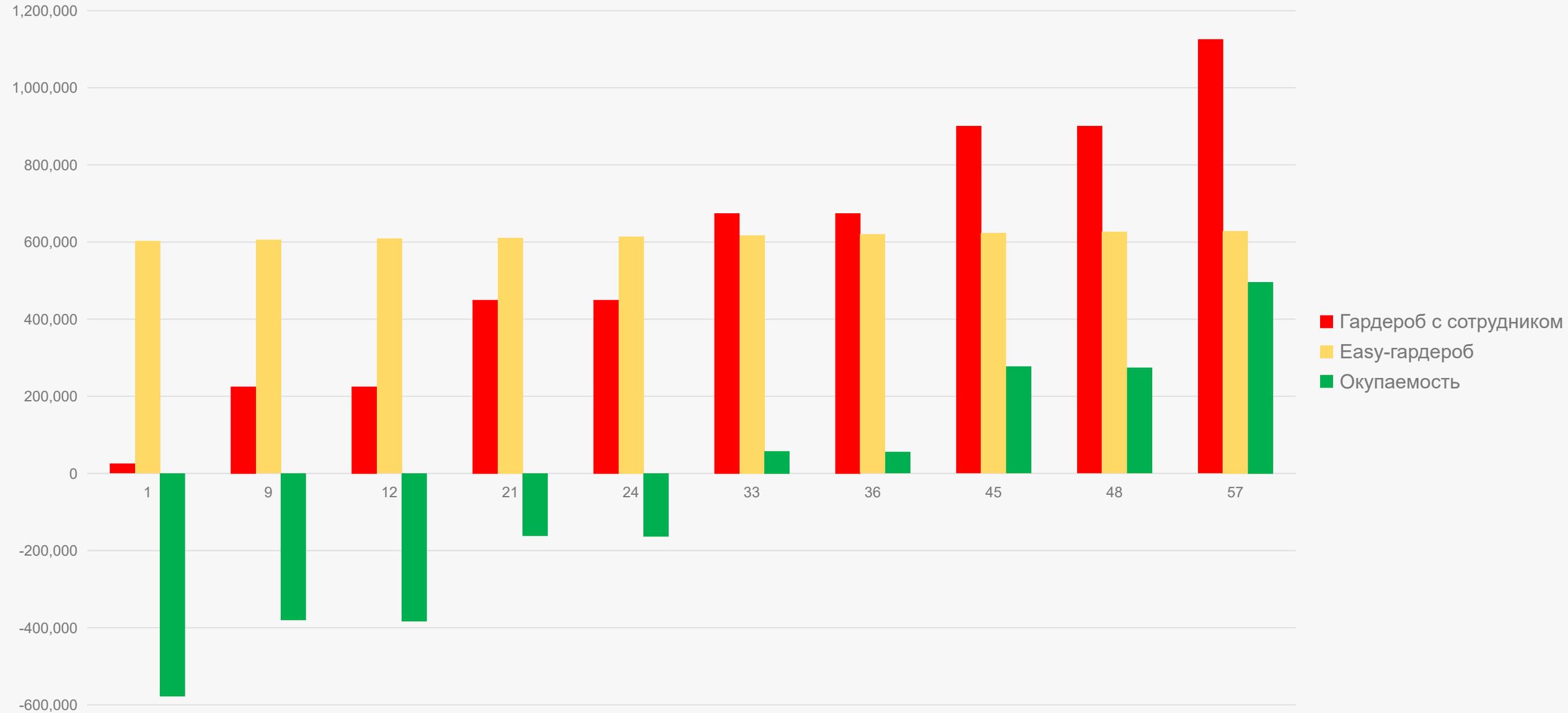
КОНКУРЕНТЫ

Сравнение конкурентов по показателям на 660 мест

Название	Персонал	Цена	Площадь (м ²)	Наличие боксов	Заменяемость/ Модульность
EASY-гардероб	Самообслуживание	1171500	75	Есть	Есть
Гардероб с гардеробщиком	Персонал необходим	165462	35,34	Нет	Есть
Конвейерная выдача одежды	Персонал необходим	700000	4,605	Нет	Нет
Шкафчики для одежды	Самообслуживание	6222810	181,5	Есть	Нет

ОКУПАЕМОСТЬ ПРОДУКТА

Стандартная система окупается для клиента уже спустя 2 года и 7 месяцев



Структура издержек:

1) Текущие:

- Аренда помещения
- Материалы, оборудование, комплектующие
- ФОТ
- Отчисления во внебюджетные фонды
- Мебель для помещения
- Амортизационные отчисления
- Налоги

2) Себестоимость:

- Себестоимость рейла
- Себестоимость крючка

3) Маркетинговые расходы

4) Инвестиционные:

- Расходы на ОКР

Итого: 1 165 509 рублей на старт (без учёта гранта)

Потоки поступления доходов:

- Доход от продажи
- Доход от деятельности по ремонту, установке, замене неисправных частей (обслуживанию)

Проведя оценку эффективности, получили:

- По итогам 2028 года маржа достигнет 26 млн рублей
- Чистый дисконтированный доход – 6 млн. 231т. 839 р.
- Индекс доходности – 6,3
- Внутренняя норма доходности- 100%
- Дисконтированный срок окупаемости- 1 год и 9 месяцев

РЫНОК

- Расчет емкости рынка методом «Сверху вниз» для TAM, SAM, SOM и методом «Снизу вверх» для PAM.
- Точное число вузов России — 1024
В России сейчас, по данным статистики, около 70 тысяч общеобразовательных школ.

- Средний чек покупателя системы : 24 рейда и 288 крючков, услуга «установка»
Итого: 602 600р.

1) TAM:

Для школ, где среднее число учеников 600 и 15% из них учится во 2 смену:
71 млрд. 709 млн. 400 000 т.

Для вузов, где среднее число студентов 12 000, с учетом того, что часть учится в первой половине дня, часть во второй: 14 млрд. 809 млн. 497 600 т.
Итого: 86 млрд. 518 млн. 897 600 т.

2) SAM:

Итого: 17 млрд. 303 млн. 779 520 т.

(при условии, что 20% готовы к установке по результатам опроса)

3) SOM:

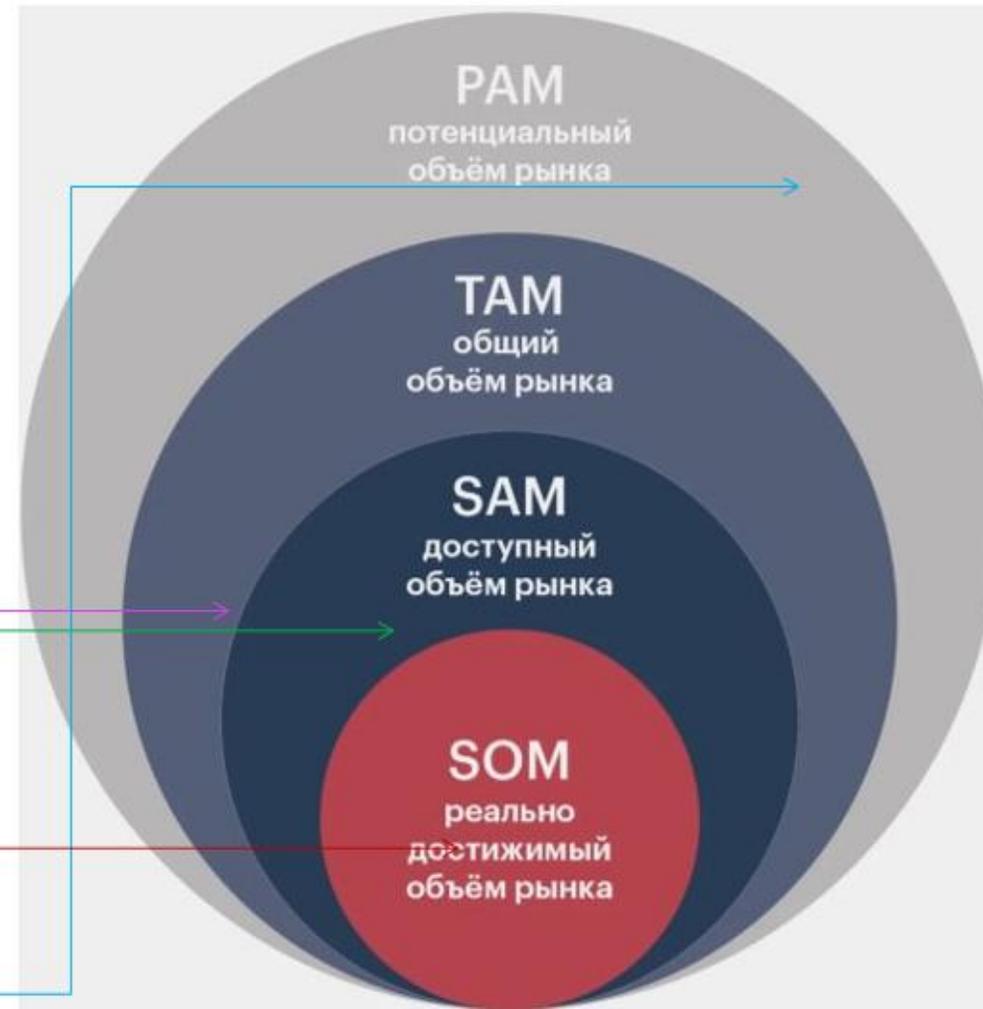
Итого: 1 млрд. 384 млн. 302 361,6 т.

(при условии получения 8% рынка)

4) PAM: прогноз развития (из-за поставки учреждениям не только образовательной направленности)

Итого: 99 млрд. 496 млн. 732 240 т.

Расчет емкости рынка



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры: -Поставщики ключевых ресурсов -Поставщики ключевого оборудования -Дистрибьюторы	Ключевые виды деятельности: <u>После начала производства:</u> -Производство -Сбытовая деятельность (продажа) -Оказание услуг по установке, обслуживанию, ремонту -Модернизация классических крючков до автоматической системы	Ценностное предложение: Обеспечить безопасное и удобное хранение верхней одежды и аксессуаров	Взаимоотношения с клиентами: - Консультация перед покупкой и установкой -Поддержание коммуникаций с клиентом в течение всего срока использования продукта -Оказание услуг по установке, обслуживанию, ремонту -Гарантия -Возможность предоставления скидки	Потребительские сегменты: Первые последователи: Высшие учебные заведения в г. Вологде <u>B2B:</u> -Частные образовательные учреждения (колледжи и училища ; высшие учебные заведения ; музыкальные и спортивные школы ; центры дополнительного развития) -Культурно-развлекательные заведения коммерческого назначения: (театры ; концертные залы ; музеи и выставки ; кинотеатры ; игровые зоны в ТЦ) -Общепит -Частные спортивные объекты: (дворцы спорта и стадионы ; крытые ледовые арены ; гольф-клубы и прочие заведения) -Частные медицинские центры -Офисы коммерческих и промышленных предприятий; -Бизнес-центры и отели с конференц-залами. <u>B2G:</u> -Государственные образовательные учреждения (колледжи и училища ; высшие учебные заведения ; музыкальные и спортивные школы ; центры дополнительного развития) -Государственные культурные заведения: (музеи, выставки и др.) -Поликлиники, больницы , государственные медицинские центры
	Ключевые ресурсы: - Команда проекта -Интеллектуальная собственность - Финансовые ресурсы от инвесторов -Материалы и комплектующие		Каналы сбыта: <u>Прямые:</u> -Отправка коммерческих предложений потенциальным клиентам -участие в форум-выставке Госзаказ -Колл-центр -Сайт <u>Косвенные:</u> -Продажи через посредников (сеть дистрибьюторов)	

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Торговая стратегия

- Продукт будет совершенствоваться по обратной связи от потребителей

Стратегия распределения

- Прямые продажи по договору
- Продажи через сеть дистрибьюторов
- Продажи через гос. Закупки

Стратегия продвижения

- Отправка коммерческих предложений потенциальным клиентам
- Участие в форум-выставке «Гос.заказ»
- Колл-центр

Онлайн-каналы продвижения: официальный сайт будущей компании, мессенджеры WhatsApp, Telegram для консультаций, тех.поддержки, рассылки информации.

КОМАНДА



**Калинин Александр – лидер,
генератор идеи**



Капустин Егор – инженер-конструктор

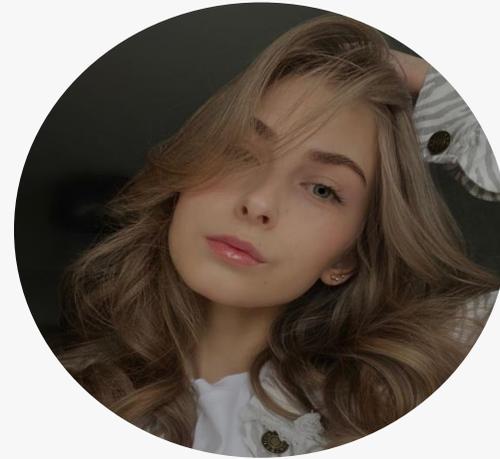


**Шилов Константин – специалист
по прототипированию**

КОМАНДА



**Капустина Анастасия
– специалист по
коммерциализации**



**Романова Наталия –
финансовый
аналитик**



**Полевая Кристина –
систематизация
результатов проекта**



**Кудряков Дмитрий -
аналитик**

НАСТАВНИКИ

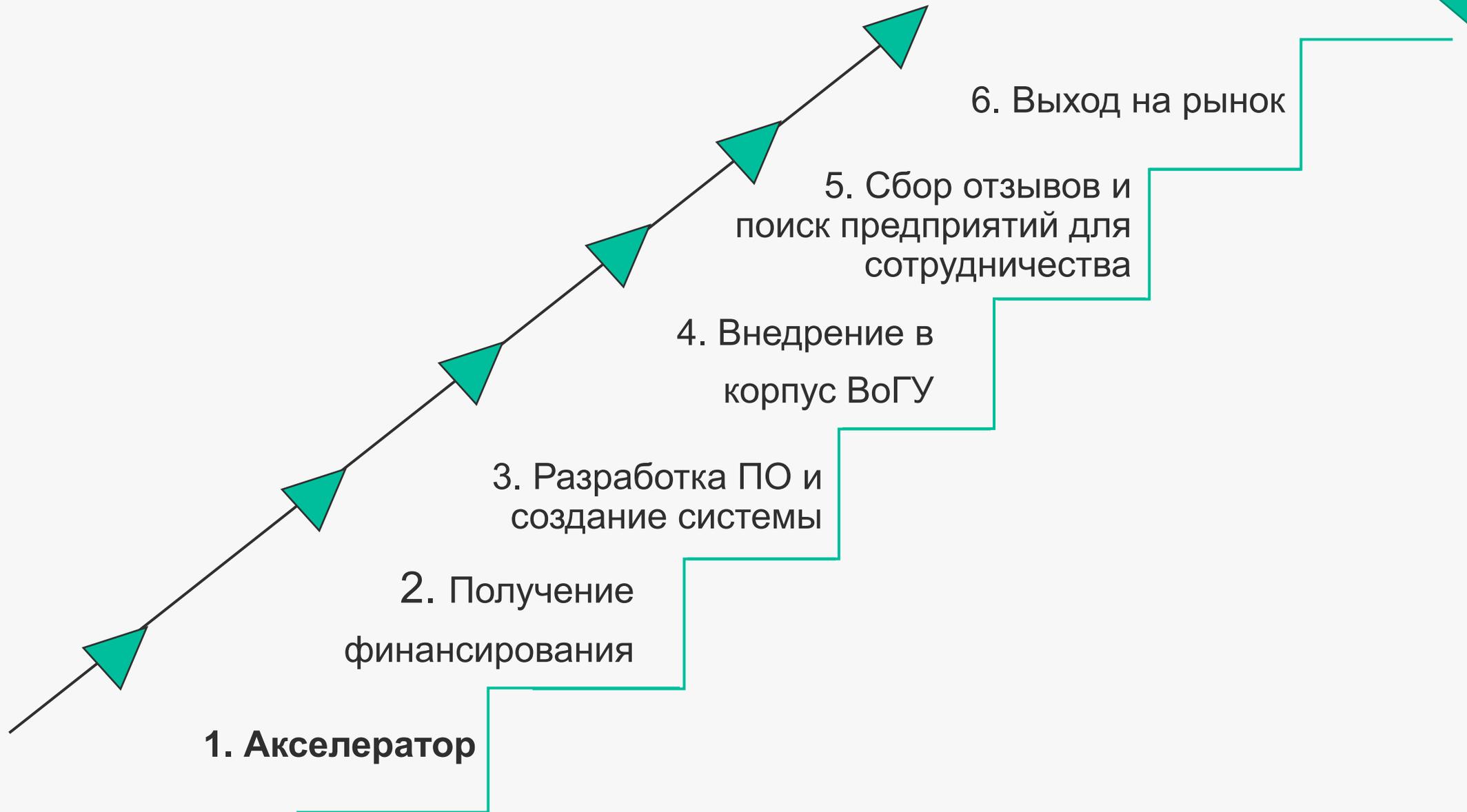


**Голубев Олег Борисович -
наставник проекта**



**Миронова Оксана Григорьевна -
консультант проекта**

ПЛАН РАБОТЫ НАД ПРОЕКТОМ



АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ
ПРОГРАММА ВОГУ
«СОЗДАНИЕ
ТЕРРИТОРИИ
КОМФОРТА»

Сентябрь – декабрь 2023

