

Полуавтоматическая грузовая
платформа

Тимофеев Александр – Глава проекта

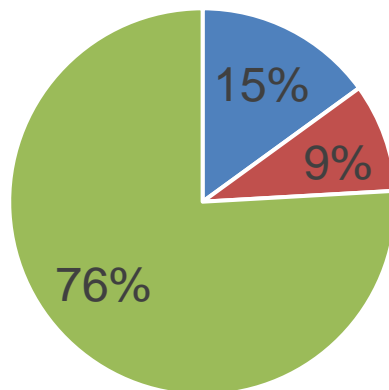
Проблема



Нельзя
поднимать
более 30 кг на
1 человека

- 15% несчастных случаев происходят в сфере транспортировки и хранения
- 9,1% травм на стройплощадках происходят при перемещении тяжёлых грузов

Сферы деятельности



Общий процент травм

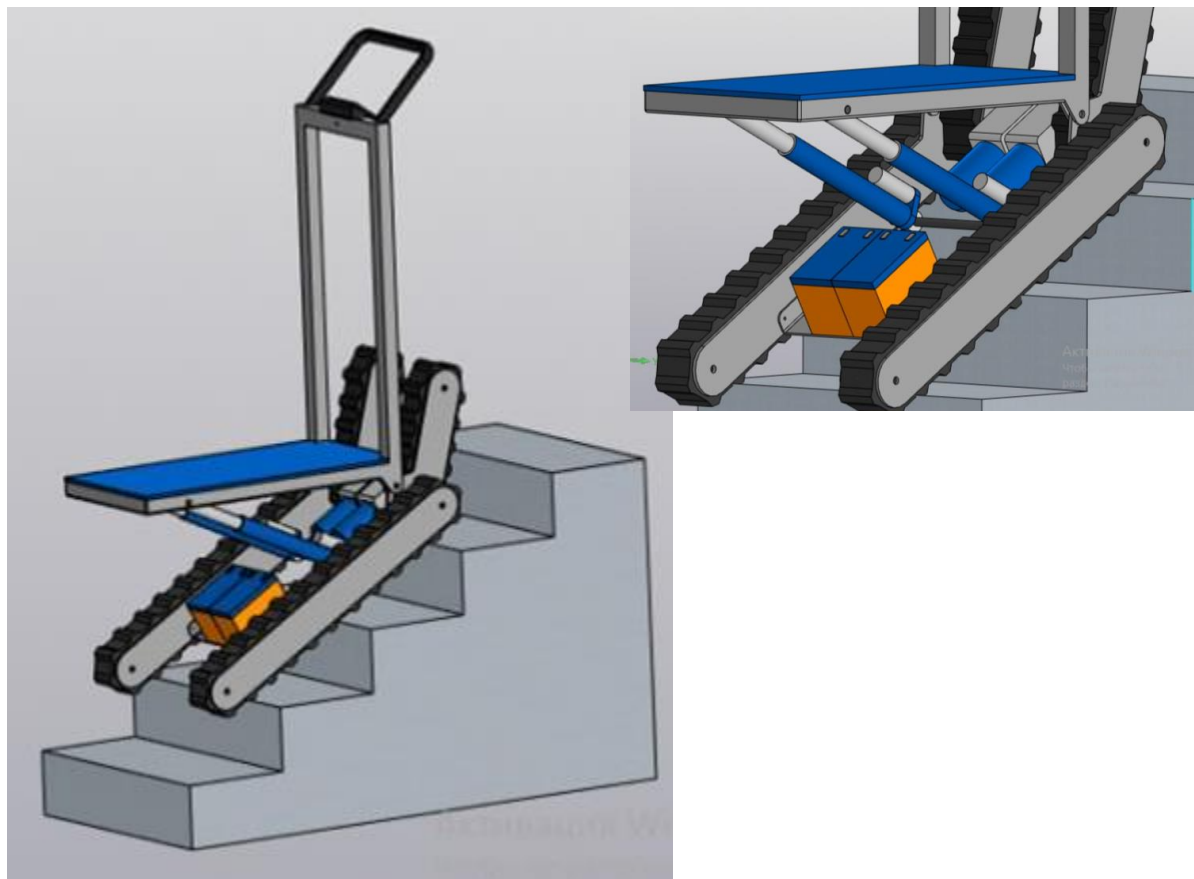


Более 50% связаны с транспортировкой, переносом, хранением

О продукте

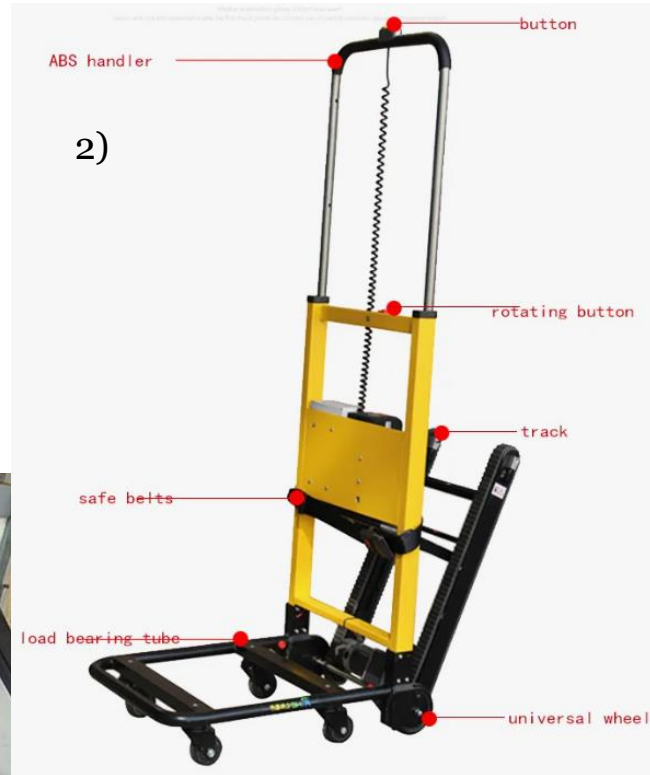
Платформа для подъёма
грузов по лестнице на
основе гусеничного шасси

Грузоподъёмность – 200 кг
Платформа под груз –
60x80 см



Аналоги и конкуренты

Существующие аналоги.

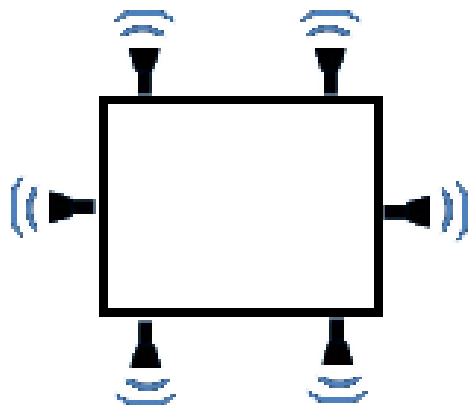


Требуют приложение собственных сил при подъёме
Не рассчитаны на узкие лестницы
Сильно ограничены в типе переносимых грузов

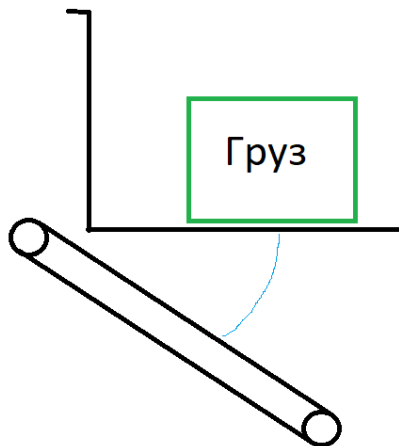
Конкурентные преимущества

| Устройство | Грузоподъёмность | Стоимость | Моторный привод | Контроль положения груза | Размер грузовой поверхности | Пройдёт в дверь |
|--------------|------------------|-----------|-----------------|--------------------------|-----------------------------|-----------------|
| 1 | 70 кг | 70 т.р. | + | - | 36x36 см | + |
| 2 | 150 кг | 120 т.р. | + | - | 36x30 см | + |
| 3 | 150 кг | 5 т.р. | - | - | 36x36 см | + |
| 4 | >300 | >500 т.р. | + | - | 80x140 см | - |
| Наше решение | 200 кг | 250 т.р. | + | + | 60x80 см | + |

Конкурентные преимущества



Система
препятствует
случайным
столкновениям



Автоматическая
калибровка угла
наклона платформы

Доступность

Интуитивность
использования



Доставка груза
любой сложности
в одиночку

Окупается менее чем за пол года. По данным Head Hunter грузчик обходится работодателю в 65 т.р./мес

Социальные отчисления на зп – 30% от
зарплаты (включены в стоимость
услуги)

Двое грузчиков на 1 задачу

=>

Стоимость услуги с
использованием устройства
Ниже на 20%

Затраты



- Расходы, связанные с созданием сайта (2 года) - 50 000 р;
- Расходы, связанные с закупкой материалов для изготовления оборудования - 248 000 р;
- Расходы, связанные с изготовлением элементов конструкции устройства по чертежам - 260 000 р;
- Доступ к системе Контур.Эльба для ведения бухгалтерии ООО (1 год) – 30 000 р;
- Аренда помещения для производства (1 год) – 240 000 р;

Источник обеспечения – грант Студенческий стартап

- Оплата счетов электричества (1 год) – 165 000 р;
- Патентование – менее 100 000 р;
- Сертифицирование оборудования – менее 50 000 р.

Команда



Табунщик Артём Михайлович - Специалист по 3D моделированию и дизайну.

Тимофеев Александр Васильевич - Руководитель проекта, инженер-электронщик.

Моисеенко Анатолий Борисович - программист микроконтроллеров.

Травин Александр Юрьевич - инженер-электронщик, главный механик.

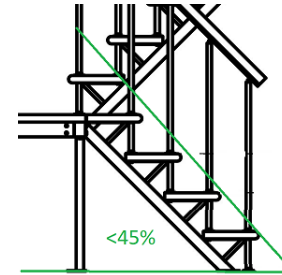
Берко Вадим Андреевич - специалист в области материаловедения.
(консультация)

Юлик Владимир Максимович - специалист по программированию робототехнических систем. (консультация)

Седов Иван Алексеевич - разработчик сайта проекта.

Маркетинг, отчётность – ИПМЭиТ

Клиенты



Стройка, подъемные работы



Отрасль грузоперевозок и
такелажных работ



Доставка строительных
материалов и бытовой техники



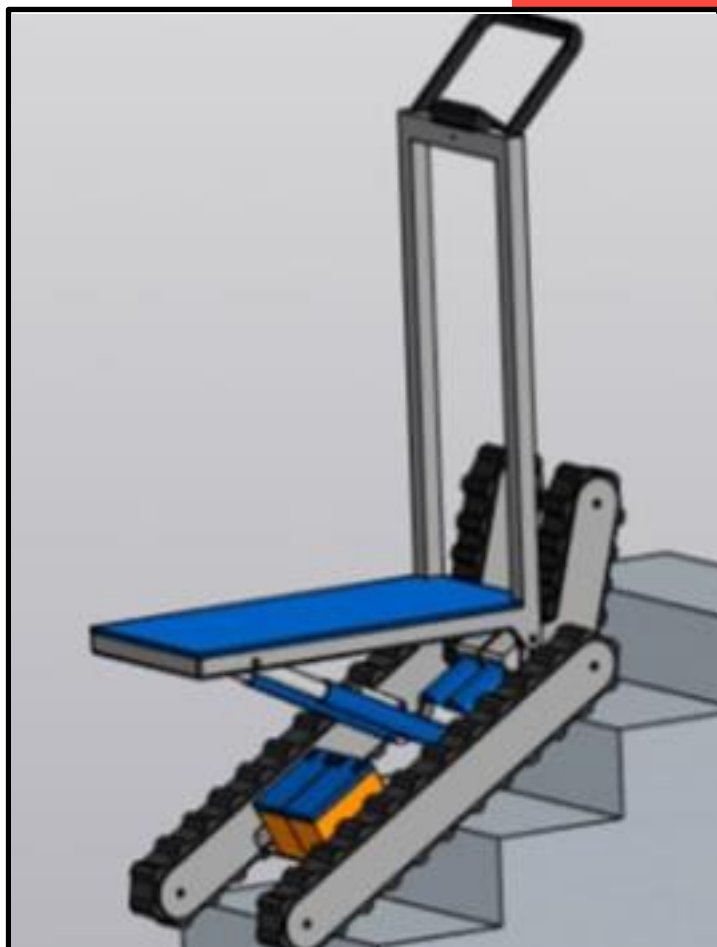
Интеграция в средства
передвижения для инвалидов

План реализации проекта

| Ключевые партнеры | Ключевые виды деятельности | Ценностные предложения | Взаимоотношения с клиентами | Потребительские сегменты |
|---|--|--|--|--|
| <p>Сервис аренды оборудования</p> <p>Компания производитель</p> | <p>Сборка готового изделия</p> <p>Контроль производства</p> <p>Продажа</p> <hr/> <p>Ключевые ресурсы</p> <p>Доступ к ресурсной базе политеха</p> <p>Крупная устоявшаяся команда</p> <p>Опыт участников проекта в работе с схожими решениями</p> | <p>Создание условий труда, установленных законодательством, увеличение средней эффективности подъема грузов, создание привлекательных условий труда для привлечения работников, сокращение количества травм.</p> | <p>B2B, разработка устройств под заказ</p> <p>Сдача оборудования в аренду</p> <p>Оказание услуг ремонта и обслуживания нашего оборудования</p> <p>Каналы сбыта</p> <p>Размещение продукта в интернет магазинах</p> <p>Создание собственного сайта продаж</p> <p>Организация отдела продаж, ищущего предложения в частном порядке</p> <p>Размещение устройства на сервисах аренды оборудования</p> | <p>Компании грузоперевозок</p> <p>Крупные сети бытовой техники</p> <p>Компании доставки строительных материалов (на этаж)</p> <p>Компании перевозки мебели</p> <p>Компании, управляющие большой площадью (университеты, бизнес центры)</p> |

| Структура издержек | Потоки поступления доходов |
|---|---|
| <p>Поддержка отдела продаж</p> <p>Реклама продвижения компании</p> <p>Затраты на разработку устройства</p> <p>Оплата труда сотрудников</p> <p>Оплата производства готовой продукции</p> <p>Содержание офиса</p> <p>Содержание производственного помещения</p> <p>Сервисное обслуживание (гарантийное)</p> | <p>Продажа устройства 250 т.р.</p> <p>Поступления выплат с аренды оборудования 40 т.р./мес с 1 экземпляра</p> <p>Сервисное обслуживание</p> |

**Спасибо
за внимание!**



**Почта
alextimofeev2004@gmail.com**

**Телефон +79213991701
Тимофеев Александр
Васильевич**