



**ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**
имени академика Д.Н. Прянишникова



**МИНОБРНАУКИ
РОССИИ**

На пути совершенства!

**Акселератор
АгроТехноУнивер. Осень 2023**

**ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Virutas

Наставник: Мазунина Е.С.

Технологическое направление:

- **Биотехнологии.**

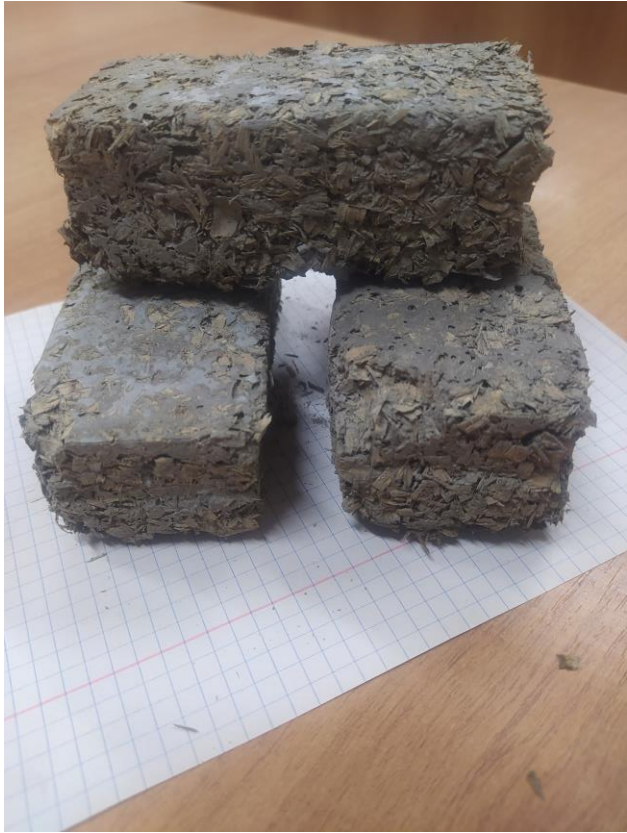
Проблема пользователя / заказчика

Владелец пилорамы озабочен большим количеством опила и стружки, которые надо как-то утилизировать.

Человек, который планирует возвести дом, хочет минимизировать свои затраты на постройку, при этом, чтобы качество оставалось соответствующим.

Решение

Разработать технологию создания на основе стружки и опилок инновационного продукта – строительных блоков по индивидуальным размерам заказчика.



Экономика проекта: Рынок

| Формулирование рынка | | Методы оценки | |
|----------------------|---|---|---|
| отрасль | конечный потребитель | сверху-вниз | снизу-вверх |
| Строительство | <i>Человек, который хочет минимизировать свои затраты на постройку.</i> | TAM | TAM |
| география | конечный продукт | Строительный рынок | В среднем в России строится около 260 тыс. частных домов |
| Россия г. Пермь | Индивидуальный арболит | SAM | SAM |
| назвать рынок | | 5% занимает арболит на строительном рынке | 16% всей Перми интересуются строительными блоками арболит |
| Маркетплейсы | | SOM | SOM |
| | | Главный конкурент на рынке – кирпич, пеноблок и гипсоблок | Наш арболит выходит 5900 р. за 1 м3 |

| Итоги оценки | |
|----------------|--|
| TAM | Рынок строительных материалов |
| SAM | Рынок комиссии маркетплейсов |
| SOM | Сколько можно заработать на продаже арболита |
| Выручка | 330 000 тыс. рублей |
| Прибыль | 272 350 тыс. рублей |
| Рентабельность | 15,76% |
| Окупаемость | 26% |

Структура издержек и бизнес-модель

| | |
|--|--|
| Кто ваш клиент? | <i>Человек, который хочет минимизировать свои затраты на постройку.</i> |
| Ключевые виды деятельности | На создании и продаже арболитовых блоков |
| Структура издержек, из которой складывается себестоимость вашего решения | Цемент, доставка опила, минеральные добавки и краситель. (На следующем слайде) |
| Как вы будете продавать свой продукт/услугу потребителям? | Через маркетплейсы (авито) |

Структура издержек:

- Производственное помещение (150 кв. м).
- Зона сушки блоков (100 кв. м).
- Склад для хранения готовой продукции (100 кв. м).
- Территория для хранения щепы, цемента и прочих компонентов и деталей (50 кв. м),

Для начала работы производства необходимо будет приобрести:

- Вибропресс.
- Бетоносмеситель.
- Подъемно-поворотный бункер.
- Форма для производства блоков (100 шт.).
- Дозатор щепы.
- Дозатор цемента.
- Краситель

В данной таблице представлен расчет стоимости мебели и оборудования:

Итого, при запуске понадобится 1 105 000 рублей.

Перспективы развития проекта за пределами Акселератора / Перспективы внедрения и итоги тестирования с заказчиком

Мы создадим свой сайт, на котором будем продавать, группу ВК и Telegramm канал, где будет реклама нашего арболита.

Объем производства составит 30 м3 в месяц.

Подведение итогов работы в Акселераторе (1 мин)

1. Какую цель вы ставили перед собой в начале Акселератора, удалось ли её достичь?

Придумать, как можно использовать опилки для создания чего-то и остановились на блоках арболита под размеры заказчика.

2. Как была устроена работа в команде/ над проектом?

Все четко выполняли свою работу.

3. Чему удалось научиться? Какие ошибки были допущены, которые удалось или только предстоит исправить.

Научились слажено работать в команде, ошибки были в создании, а именно в пропорциях воды и опилок.

4. Инсайты, достижения

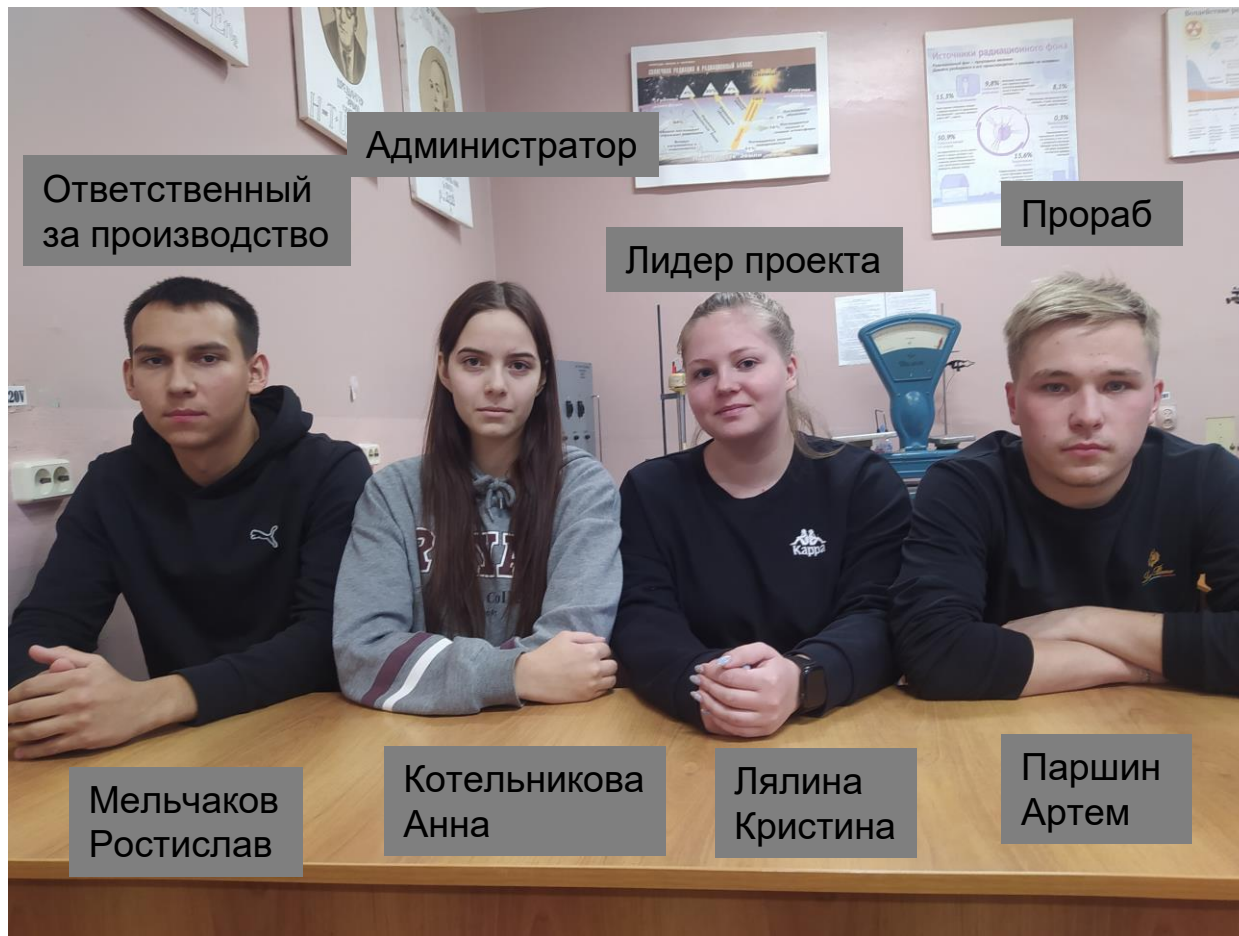
Прототип будущих блоков арболита.

5. Пожелания будущим участникам Акселератора и др.

Успехов и удачи в новых начинаниях!!

Команда

Название
команды
Контактные
данные???



Название команды
VIRUTAS