



ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС
МОЛОДЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

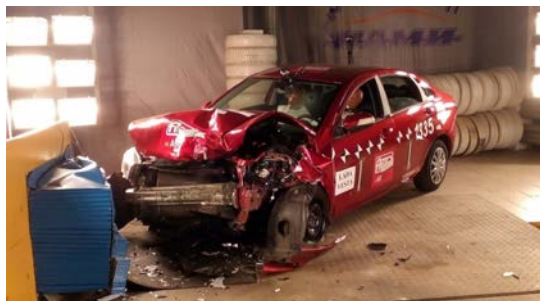


Crash box - коробочка
сохраняющая жизнь

ФОНД СОДЕЙСТВИЯ
ИННОВАЦИЯМ



А. В. ИВАНОВ – ст. преподаватель



- В автоавариях за год в России погибает больше 20 тыс. человек
- По статистике большинство лобовых столкновений происходит с перекрытием 40%

- Краш-бокс основной элемент предназначенный для поглощения энергии удара
- Устанавливается после усилителя бампера перед лонжероном

Цель проекта через 12 месяцев:

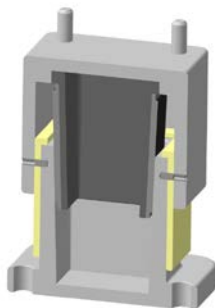
занять рынок 10% и выйти на ежемесячную выручку 10 млн. руб.

Цель проекта через 3 года:

занять рынок 30% и выйти на ежемесячную выручку 30 млн. руб.

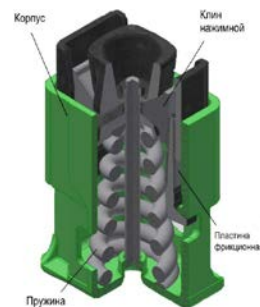


СТАДИЯ ПРОДУКТА



КОМБИНИРОВАННЫЙ КРАШ-БОКС

Прототип – поглощающий аппарат ж/д вагона. Его главная задача – обеспечение сохранности конструкций подвижного состава и перевозимых грузов. Проводились исследования и совершенствовалась конструкция в течение 5 лет



На текущий момент проект находится на стадии разработки (вложено 500 тыс.руб.):

- Разработана технология создания и изготовления композиционного фрикционного наноматериала повышенной энергоемкости
- Подготовлена 3D модель и произведен расчет теоритической энергоемкости устройства поглощения энергии удара
- Для осуществления НИОКР по данному проекту на предприятии-партнере имеется необходимое оборудование

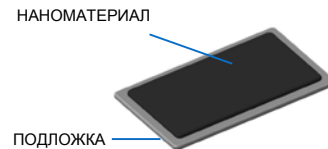


ОСОБЕННОСТИ СТАРТАПА

Предлагаемое комбинированное устройство основано на принципе поглощения энергии удара за счет сил трения на первом этапе, а на втором аналогично применяемому краш-боксу за счет пластической деформации металла

Наши преимущества

1. Высокая поглощающая способность
2. Приемлемое воздействие на лонжерон
3. Равномерность замедления (меньшие перегрузки человека)
4. Отклонение от нормали не значительно снижает поглощение удара



Разработанный материал позволяет получить высокую поглощающую способность в сочетании с компактностью устройства



КЛИЕНТЫ И МОДЕЛИ МОНЕТИЗАЦИИ

B2B

Автопроизводители
легковых автомобилей и
дилерские центры



B2C

Автовладельцы

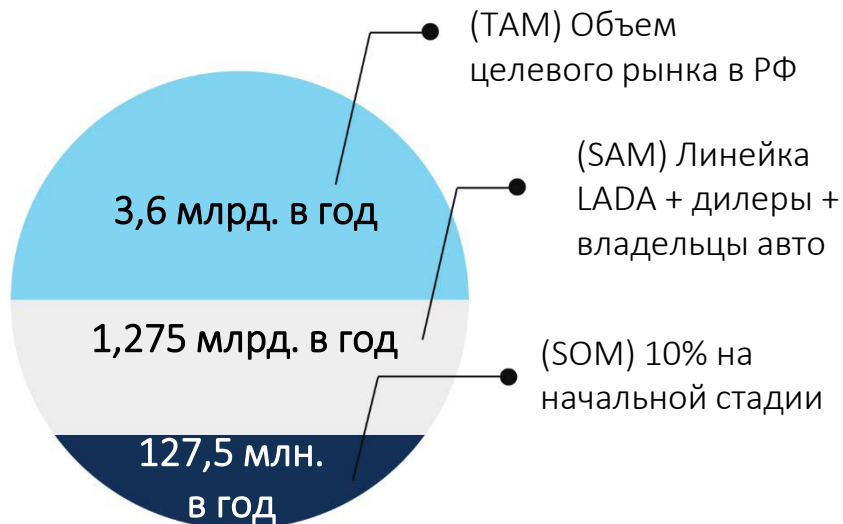
Продажа готового изделия со средним чеком 1500 рублей

Продажа патента на изготовление по цене 1 млн. рублей



РЫНОК И КОНКУРЕНТЫ

Рынок B2B и частично B2C



Ключевой конкурент

Деформируемый
КРАШ-БОКС

Применяется в конструкции
каждого автомобиля



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

- 1 этап. Изготовление экспериментальных образцов устройства
- 2 этап. Проведение динамических испытаний
- 3 этап. Изготовление промышленных образцов
- 4 этап. Испытание устройства в составе автомобиля при проведении краш-теста
- 5 этап. Сертификация продукции
- 6 этап. Подписание соглашения с АвтоВаз на поставку партии изделий
- 7 этап. Организация массового производства
- 8 этап. Вывод продукции на дилерский рынок
- 9 этап. Вывод продукции на рынок автозапчастей



КАНАЛЫ ПРОДАЖ и ЮНИТ-ЭКОНОМИКА В НИХ

Название канала продаж			Поставка изделия напрямую автопроизводителю АвтоВаз (линейна LADA)	Продажа как дополнительная комплектация в диллерских центрах	Продажа автовладельцу в виде запасной части
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	340 000	1 200 000	60 000 000
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	34000	50000	35000
Conversion	Конверсия в (первую) покупку	%	10,00%	4,17%	0,06%
Average Price	Средний чек	Руб.	3 000,00	5 000,00	7 000,00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	1	1	1
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	300	208,33	4,08
Average Revenue Per Paying User (ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента (покупается парой)	Руб.	3 000,00	5 000,00	7 000,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	102 000 000,00	250 000 000,00	245 000 000,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	0,00	500 000,00	1 000 000,00
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	0,00	0,42	0,02
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего клиента	Руб.	0,00	10,00	28,57
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	0,00	2 000,00	4 000,00
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	2 000,00	2 000,00	2 000,00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	34 000 000,00	49 500 000,00	34 000 000,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	1 000,00	990,00	971,43



ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА

Предложение инвестору на стадии эмбрион:
15 млн. рублей за 40% компании при оценке
компании 37,5 млн. рублей . 500 000 рублей
вложено живых денег (научные разработки)

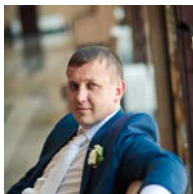
Движения денег (руб)	янв.22	фев.22	мар.22	апр.22	май.22	июн.22	июл.22	авг.22	сен.22	окт.22	ноя.22	дек.22	Итого
+ Входящее сальдо	0	6 350 000	3 450 000	550 000	2 900 000	1 100 000	300 000	700 000	1 000 000	2 800 000	4 600 000	7 400 000	11 200 000
+ Поступления:	0	0	0	1 000 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000	5 000 000	6 500 000	7 500 000	8 500 000	9 500 000	47 000 000
+ Продажа изделия	0	0	0	1 000 000	2 000 000	3 000 000	4 000 000	5 000 000	6 000 000	7 000 000	8 000 000	9 000 000	45 000 000
+ Продажа патента									500 000	500 000	500 000	500 000	2 000 000
- Платежи:	-2 900 000	-2 900 000	-2 900 000	-3 800 000	-3 800 000	-3 800 000	-4 700 000	-4 700 000	-4 700 000	-5 700 000	-5 700 000	-5 700 000	-51 300 000
- Маркетинг/реклама	-300 000	-300 000	-300 000	-200 000	-200 000	-200 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-2 100 000
- Фонд оплаты труда	-2 000 000	-2 000 000	-2 000 000	-3 000 000	-3 000 000	-3 000 000	-4 000 000	-4 000 000	-4 000 000	-5 000 000	-5 000 000	-5 000 000	-42 000 000
- Аренда помещений	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-100 000	-1 200 000
- Амортизация оборудования	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-300 000	-3 600 000
- Прочее	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-200 000	-2 400 000
+ Финансирование:	9 250 000	0	0	5 150 000	0	0	1 100 000	0	0	0	0	0	15 500 000
+ Собственные средства	250 000			150 000			100 000						500 000
+ Внешние инвестиции	9 000 000			5 000 000			1 000 000						15 000 000
Итого оборот за период	6 350 000	-2 900 000	-2 900 000	2 350 000	-1 800 000	-800 000	400 000	300 000	1 800 000	1 800 000	2 800 000	3 800 000	11 200 000
Сальдо на конец периода	6 350 000	3 450 000	550 000	2 900 000	1 100 000	300 000	700 000	1 000 000	2 800 000	4 600 000	7 400 000	11 200 000	



КОМАНДА ПРОЕКТА



ИВАНОВ АЛЕКСЕЙ
Ст. преподаватель кафедры
технологии машиностроения
Руководитель проекта



СЕРГЕЙЧУК СЕРГЕЙ
Зам. Главного конструктора
Испытание и сертификация
продукции



ФИЛАТОВ ЮРИЙ
Канд. Техн. Наук,
Материаловед



ГОРДИЕНКО ВИТАЛИЙ
Инженер-конструктор

г. Барнаул

d.lenya.ne@yandex.ru

+7 (913) 089-55-22



1VA.VC