



ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ОБЛАСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ
«ТЕХНОЛОГИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ»

**«Доброход. Электрическая мехатронная универсальная
инвалидная коляска с функцией передвижения по
лестничным маршам»**

Кунин Алексей Александрович



Команда проекта



Кунин Алексей Александрович – руководитель проекта/инвестор. Генеральный директор ООО «Добродел».



Чистозвонов Ярослав Николаевич – ведущий инженер-конструктор ООО «Добродел».



Яковлев Роман Игоревич – руководитель отдела сбыта и маркетинга. Коммерческий директор ООО «Добродел».



Федоров Александр – инвалид-колясочник, консультант-тестирующий.



Описание проблематики



В нашей стране не менее

320 тысяч инвалидов-колясочников.

Это примерно как все население Смоленска, Владимира или Калуги.



Описание проекта

Безопасная, удобная, **доступная** электрическая инвалидная коляска, способная передвигаться по городу и лестничным маршам



Целевая аудитория



- **Инвалиды-колясочники**

Минимум **320 тысяч** человек в РФ

- **Пожилые люди, которым тяжело передвигаться по лестницам и на улице. 4,2 млн** человек в РФ старше 80 лет

- **Временно нетрудоспособные**

Дополнительными покупателями являются:

- Благотворительные организации
- Реабилитационные центры, лечебные

и санаторно-курортные учреждения



Конкуренты



Topchair-S

Скалолаз Observer

Caterwill

Компания «Обсервер»
г. Калининград

Компания «Обсервер»
г. Калининград

ООО «Катервиль»
г. Новосибирск

1 млн. 276 тысяч рублей

1 млн. 099 тысяч рублей

410 тысяч рублей



Наше преимущество



1. Безопасность

2. «Доброход» дешевле в 1,5 раза

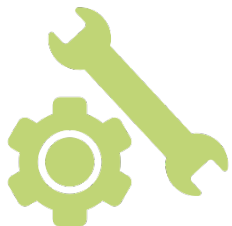
Для инвалидов экономия в 130 тысяч рублей – это существенно!

3. Удобство использования

Для разных пользователей предусмотрены разные модификации коляски.

4. Высокий уровень ремонтпригодности

Механизм шагания простой и надежный. Конкуренты используют гусеничный механизм, который рвется и стирается.



SWOT-анализ

Сильные стороны – S

1. Опытная команда
2. Проработанная стратегия развития
3. Наличие проверенных партнеров
4. Наличие патента
5. Наличие прототипа продукта

Слабые стороны – W

1. Зависимость от внешнего финансирования
2. Низкая известность на рынке
3. Зависимость от сторонних поставщиков

Возможности – O

1. Свободная ниша на рынке
2. Нет сильных конкурентов
3. Возможность выхода на зарубежные рынки

Угрозы – T

1. Выход на рынок конкурента с лучшим предложением
2. Проблемы с серийным производством
3. Нестабильная экономическая ситуация в РФ



Необходимое финансирование

1 этап 1 год	2 этап 2 год	3 этап 5 год	Итого
7 000 000 руб.	3 500 000 руб.	6 200 000 руб.	16 700 000 руб.
разработка и испытание предсерийного образца, сертификация, подготовка к выходу на рынок	Выход на рынок, производство и продажа 100 шт. (выход на самоокупаемость при продаже 50 шт.)	Производство и продажа 1000 шт. (реинвестиции прибыли и привлечение внешних средств для производства)	Валовая прибыль проекта за 5 лет 144 147 440 руб.



Бизнес-модель

Продажная цена – 280 000 руб. Себестоимость – 139 204 руб.

Медицинское оборудование НДС не облагается.

Резиденты Сколково на 5 лет освобождаются от налога на прибыль.

За 5-ый год работы проекта:

Число продаж	1000 шт.
Оборот от продажи продукции	280 000 000
Оборот от сервиса и ремонта	14 600 000
Оборот всего	294 600 000 руб.
Общая сумма затрат на производство товара или услуги, налоги, прочие расходы	150 452 560 руб.
Чистая прибыль:	144 147 440 руб.

Дополнительный доход – продажа лицензии на выпуск продукции.



Спасибо за внимание!

Кунин Алексей Александрович
kunun76@gmail.com

