

**Разработка системы
очистки тротуаров с
использованием
солнечных батарей**

Группа АТСб-16-1:

**Гибадатов Раиль, Бадритдинов
Фидан, Басыров Айназ, Кузнецов
Александр.**

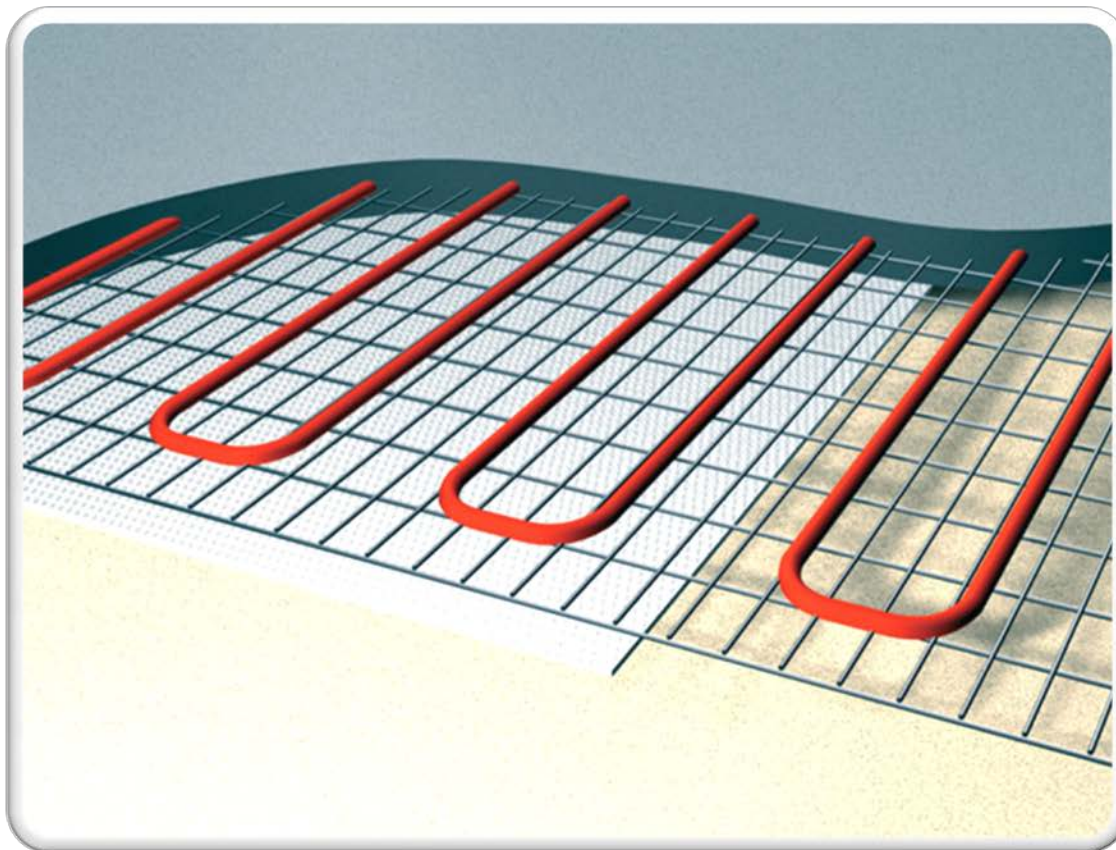
Руководитель: Давлеткиреева Л. З.

Команда проекта

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Менеджер - Гибадатов Раиль	Есть опыт в осуществлении проектов. Управляет процессом и персоналом.
Маркетолог - Бадритдинов Фидан	Необходим для маркетингового исследования.
Финансист - Басыров Айназ	Нужен для работы с финансовыми операциями.
Инженер - Кузнецов Александр	Разрабатывает технические моменты.

Продаваемая услуга

Установка автоматической системы очищения тротуаров от снега и дождя



Бизнес-модель

Ключевые партнеры

- Сбербанк
- NitolSolar – поставщик солнечных панелей

Ключевые виды деятельности

- Установка солнечных батарей
- Сбор и установка системы очистки тротуаров

Ключевые ресурсы

- Оборудование
- Партнеры

Ценностные предложения

- Удобство
- Безопасность
- Экономия времени

Взаимоотношения с клиентами

- Установка солнечных батарей

Каналы сбыта

- Продажи через интернет
- Оптовики
- Партнерские магазины

Потребительские сегменты

- Массовый рынок

Структура издержек

- Солнечные батареи
- Зарплата рабочим
- Материалы

Потоки поступления доходов

- Плата за установку
- Реклама

Конкуренты



Electrical floor heating



Electric snow melting system



Watts radiant



Компания Сенсетек

Преимущества нашей услуги

- Полная автоматизация процесса, что обеспечивает быстроту и надежность работы системы.
- Экономия электроэнергии т.к. мы используем самые современные достижения науки при создании нагревательных кабелей.
- Мы набираем в команду только высококвалифицированных работников, что гарантирует быструю установку системы и долговечность ее службы.

Ключевые риски

	Низкое влияние	Среднее влияние	Высокое влияние
Высокая вероятность	Низкая квалификация работников		
Средняя вероятность		Ошибка руководителя проекта, который может привести к критическим последствиям	
Низкая вероятность		Нереализуемость некоего технологического решения на практика	Отсутствие клиентов

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Период проекта	2019	2020	2021
Чистый доход по проекту	-545 000	-56 000	678 000
Инвестиционные затраты	-789 000	-124 000	-80 000
Кумулятивный денежный поток	-923 000	-345 000	569 000

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

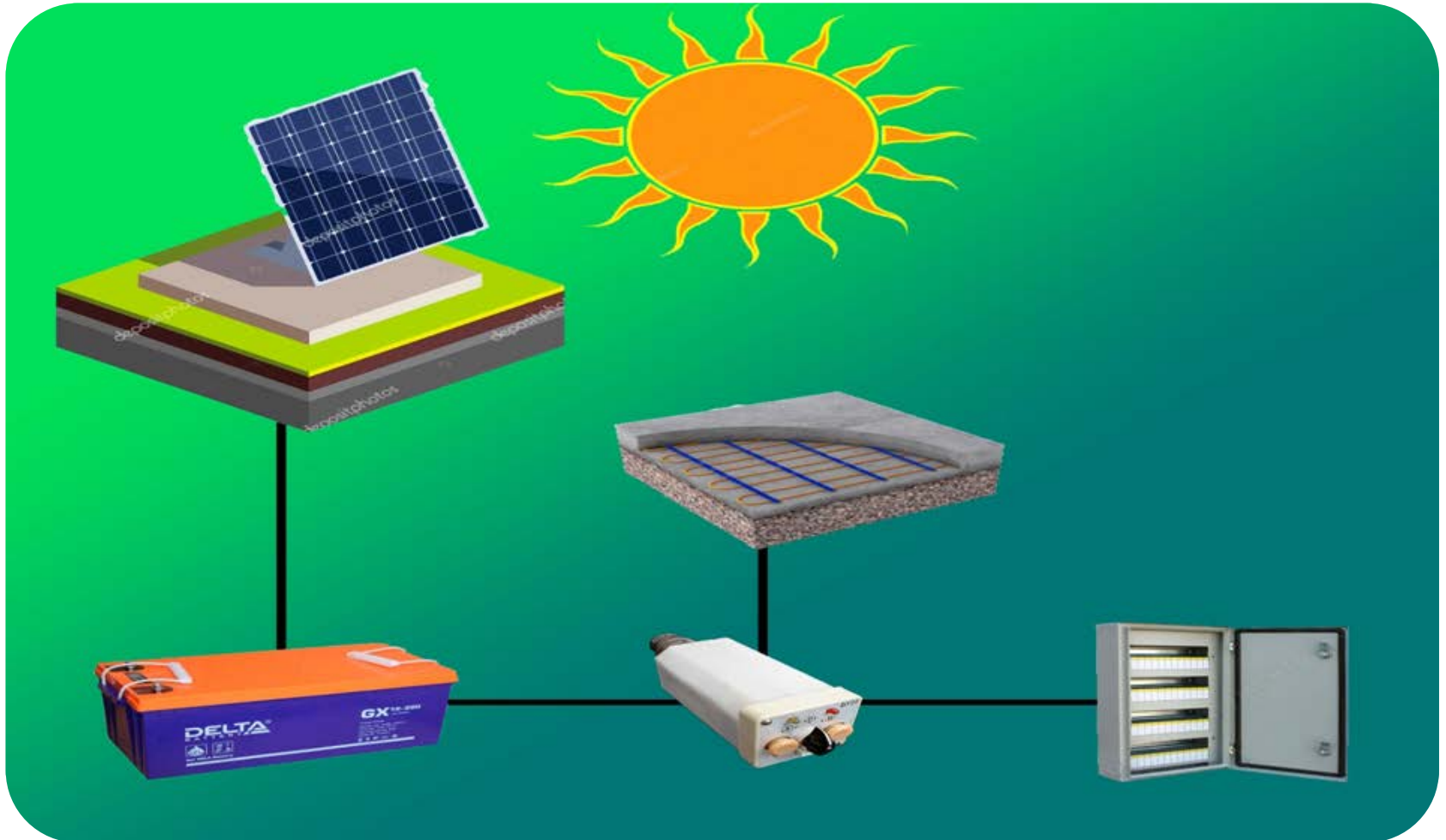
Требуемые инвестиции: 2 млн. рублей на 2 года.

Цель: Организация производства и продажи.

Выход: На российский рынок.

Прогнозируемая стоимость компании 15 млн. рублей, доля инвестора 30% или 4,5 млн. рублей.

Схема подключения установки



Технология

Верхний слой (асфальт, бетон и т.д.)

30 мм слой бетона
или песка



Нижний слой (гравий)

ECOFLEX Кабель



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!