HARBOR TOOLS

Stockline

Λογισμικό αποθέματος για μικρά εργοστάσια: πρόταση νέας δραστηριότητας προς έγκριση.

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ
Ομάδα Νέων Προϊόντων, Harbor Tools

ΣΥΝΕΔΡΙΑΣΗ
Εκτελεστική επιτροπή έγκρισης

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ
8 Νοεμβρίου 2026

400.000 $

Το αίτημα της συνεδρίασης: έγκριση της πρώτης φάσης χρηματοδότησης, από συνολική επένδυση 1,2 εκατ. $ σε τρία χρόνια.

ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΤΗΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ

Οκτώ διαφάνειες οδηγούν σε ένα ερώτημα: εγκρίνουμε τη φάση Α;

01 **Η αγορά είναι μεγάλη και ακόμη ανοιχτή**
120.000 εργοστάσια-στόχος, διείσδυση 8%

02 **Το πρόβλημα κοστίζει χρόνο και τζίρο**
90 λεπτά την ημέρα, 3% των εσόδων

03 **Το υπολογιστικό φύλλο είναι ο αληθινός ανταγωνιστής**
76% διαχειρίζεται απόθεμα σε φύλλα

04 **Η θέση του Stockline στον ανταγωνισμό**
Τιμή, χρόνος ένταξης, χρήση στο δάπεδο

05 **Τριετές σχέδιο εσόδων**
Από 60 σε 600 πελάτες, 1,44 εκατ. $

06 **Επένδυση και σημείο κερδοφορίας**
1,2 εκατ. $ σε τρία χρόνια

07 **Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης**
Πιλότος Νοέμβριο, διάθεση Απρίλιο

08 **Το αίτημα έγκρισης**
400.000 $ για την πρώτη φάση

Στα 120.000 εργοστάσια-στόχος, το 92% δεν έχει ακόμη λογισμικό αποθέματος.

120.000

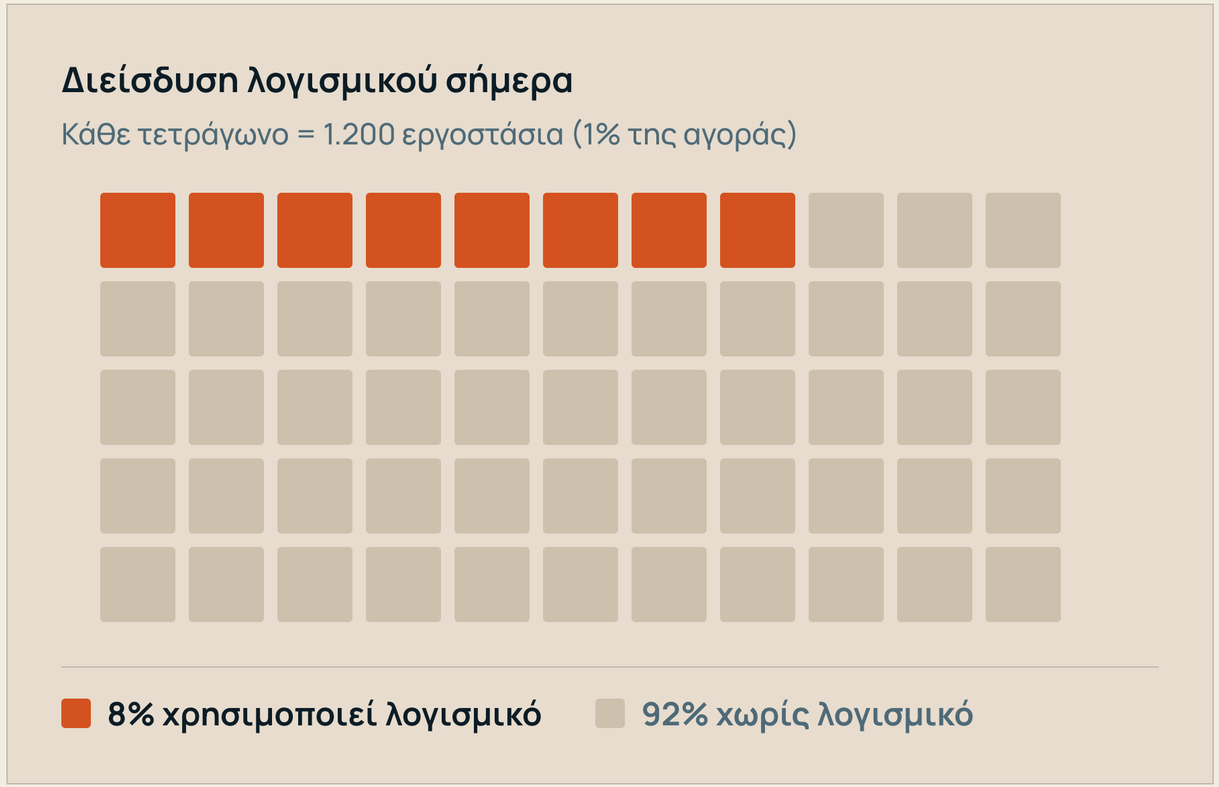
εργοστάσια-στόχος

Μικρές μονάδες παραγωγής στο πεδίο που καλύπτει το Stockline.

240 εκατ. $

ετήσια αγορά

Το μέγεθος της ετήσιας δαπάνης που διεκδικούμε.



Το χειροκίνητο απόθεμα κοστίζει ώρες κάθε μέρα και 3% του τζίρου κάθε χρόνο.

90 λεπτά

καθημερινός έλεγχος αποθέματος

Χρόνος που χάνεται σε μετρήσεις και επιβεβαιώσεις, όχι σε παραγωγή.

3%

των εσόδων από ελλείψεις

Κόστος των stockouts: σταματημένες γραμμές και χαμένες παραγγελίες.

76%

δουλεύει σε υπολογιστικά φύλλα

Το απόθεμα ζει σε αρχεία Excel που ενημερώνονται με καθυστέρηση.

ΠΩΣ Η ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗ ΓΙΝΕΤΑΙ ΑΠΩΛΕΙΑ

Μέτρηση με το χέρι
μία φορά την ημέρα

→

Παλιά στοιχεία στο φύλλο
κανείς δεν τα εμπιστεύεται

→

Έλλειψη στη γραμμή
παραγωγή σε αναμονή

→

Απώλεια 3% εσόδων
κάθε χρόνο, επαναλαμβανόμενα

Το Stockline μεταφέρει το απόθεμα από το υπολογιστικό φύλλο στο δάπεδο παραγωγής.



Καταχώρηση από κινητό

Δεν χρειάζεται σταθμός εργασίας στο δάπεδο.

Σύνδεση με μηχανήματα

Η κατανάλωση υλικού καταγράφεται αυτόματα.

Ένταξη σε δύο εβδομάδες

Χωρίς έργο υλοποίησης και εξωτερικούς συμβούλους.

Το Stockline είναι το μόνο που συνδυάζει τιμή υπολογιστικού φύλλου με δυνατότητες ERP.

ΛΥΣΗ	ΜΗΝΙΑΙΑ ΤΙΜΗ	ΧΡΟΝΟΣ ΕΝΤΑΞΗΣ	ΚΑΤΑΧΩΡΗΣΗ ΣΤΟ ΔΑΠΕΔΟ	ΣΥΝΔΕΣΗ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ
Stockline	**200 $**	**2 εβδομάδες**	**Κινητό τηλέφωνο**	ΝΑΙ
Μεγάλο ERP	2.000 $	6 μήνες	Μόνο σταθερός υπολογιστής	ΝΑΙ
Υπολογιστικά φύλλα	0 $	Την ίδια ημέρα	Μόνο σταθερός υπολογιστής	ΟΧΙ

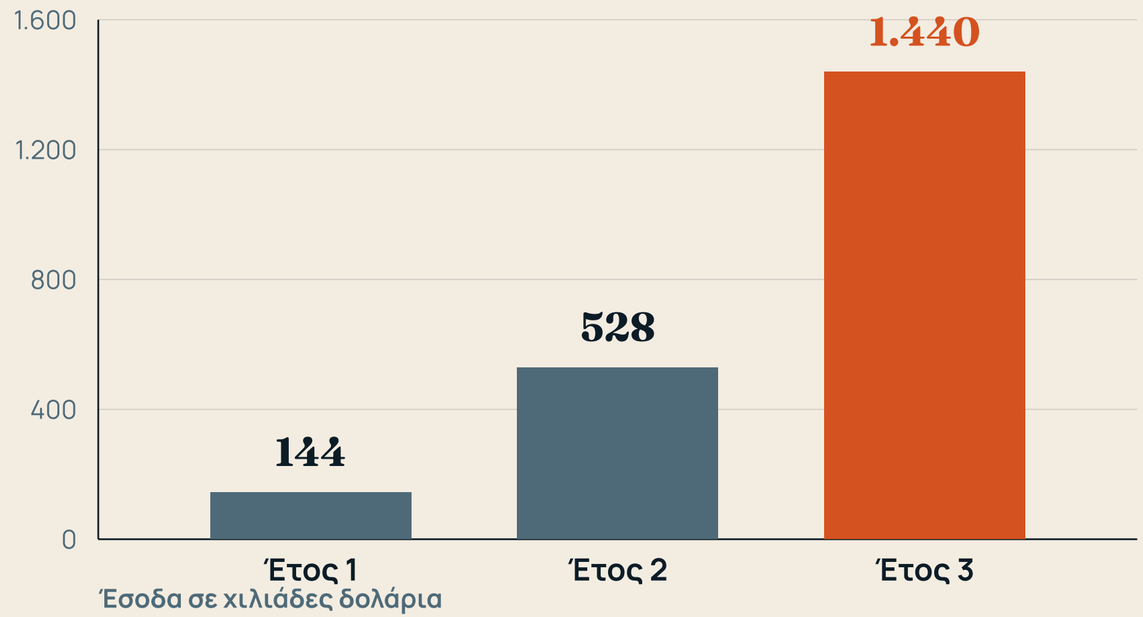
Έναντι του μεγάλου ERP

Το ένα δέκατο της μηνιαίας τιμής και δώδεκα φορές ταχύτερη ένταξη, με την ίδια σύνδεση μηχανημάτων.

Έναντι των υπολογιστικών φύλλων

Τα φύλλα είναι δωρεάν και άμεσα, αλλά δεν φτάνουν στο δάπεδο και δεν διαβάζουν μηχανήματα.

Σε τρία χρόνια φτάνουμε σε 600 πελάτες και 1,44 εκατ. $ ετήσια έσοδα.



ΕΤΟΣ	ΠΕΛΑΤΕΣ	ΕΣΟΔΑ
Έτος 1	60	144 χιλ. $
Έτος 2	220	528 χιλ. $
Έτος 3	**600**	**1,44 εκατ. $**

ΠΑΡΑΔΟΧΗ

5%

ετήσια αποχώρηση πελατών. Οι αριθμοί πελατών του σχεδίου είναι καθαροί, μετά την αποχώρηση.

Ζητάμε 1,2 εκατ. $ σε τρία χρόνια και φτάνουμε σε κερδοφόρο έτος στο τρίτο.

1,2 εκατ. $

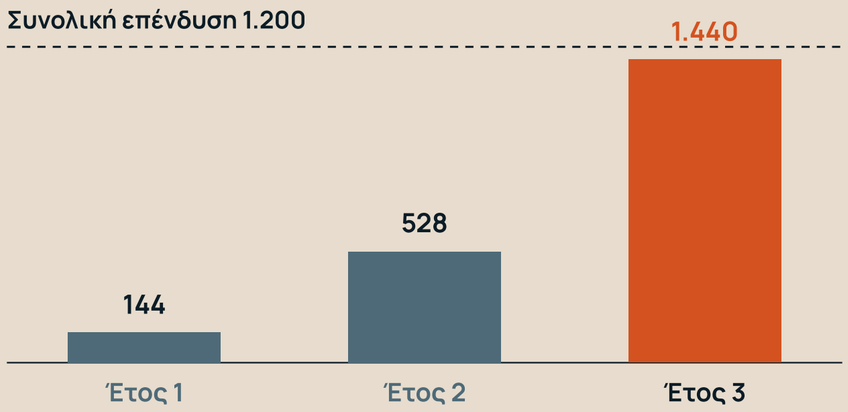
συνολική επένδυση, τρία χρόνια

Ανάπτυξη προϊόντος, ένταξη πελατών και πωλήσεις για τα εργοστάσια-στόχος.

- Το έτος 3 αποδίδει 1,44 εκατ. $ έσοδα, περισσότερα από τη συνολική τριετή επένδυση.
- Κερδοφορία σε επίπεδο έτους επιτυγχάνεται μέσα στο έτος 3.
- Η πρώτη δόση των 400.000 $ αγοράζει τον πιλότο και τη γενική διάθεση.

Έσοδα έτους έναντι συνολικής επένδυσης

Σε χιλιάδες δολάρια



Από τον πιλότο του Νοεμβρίου στους 100 πελάτες του Οκτωβρίου, σε τέσσερα σημεία ελέγχου.



ΒΗΜΑ 01

Πιλότος με 3 πελάτες

Ξεκινά τον Νοέμβριο σε τρία εργοστάσια, με πλήρη παρακολούθηση της ένταξης δύο εβδομάδων.

ΒΗΜΑ 02

Αξιολόγηση πιλότου

Τον Φεβρουάριο κρίνουμε αποτελέσματα και ετοιμότητα προϊόντος πριν προχωρήσουμε.

ΒΗΜΑ 03

Γενική διάθεση

Τον Απρίλιο το Stockline ανοίγει σε όλη την αγορά-στόχο, με τιμή 200 $ τον μήνα.

ΒΗΜΑ 04

100 πελάτες

Τον Οκτώβριο φτάνουμε τους 100 πελάτες, ξεπερνώντας τον στόχο των 60 του πρώτου έτους.

Πύλη απόφασης: Φεβρουάριος

Η αξιολόγηση του πιλότου είναι το σημείο όπου η επιτροπή μπορεί να σταματήσει το έργο με μικρό κόστος.

Τι καλύπτει η φάση Α

Τα 400.000 $ καλύπτουν τον πιλότο του Νοεμβρίου έως τη γενική διάθεση του Απριλίου.

Πέντε ισχυρισμοί, κάθε ένας με έναν αριθμό πίσω του.

01 Η αγορά είναι ανοιχτή: **120.000 εργοστάσια**, μόνο **8%** με λογισμικό, **240 εκατ. $** ετησίως.

02 Το πρόβλημα πληρώνεται: **90 λεπτά** την ημέρα και **3%** των εσόδων σε ελλείψεις.

03 Κερδίζουμε τη θέση: **200 $** τον μήνα και **2 εβδομάδες** ένταξη, έναντι **2.000 $** και **6 μηνών**.

04 Το σχέδιο αποδίδει: **600 πελάτες** και **1,44 εκατ. $** στο έτος 3, με **5%** ετήσια αποχώρηση.

05 Το ρίσκο είναι κλιμακωτό: **1,2 εκατ. $** συνολικά, αλλά **400.000 $** σήμερα και πύλη τον Φεβρουάριο.

ΑΝ ΔΕΝ ΑΠΟΦΑΣΙΣΟΥΜΕ ΤΩΡΑ

- Ο πιλότος του Νοεμβρίου μετατίθεται και όλο το χρονοδιάγραμμα ολισθαίνει κατά ένα τρίμηνο.
- Η γενική διάθεση του Απριλίου χάνει τη θέση της στην αγορά του 92% χωρίς λογισμικό.
- Τα 600 πελάτες του έτους 3 μετακινούνται ανάλογα, μαζί με την κερδοφορία.

Η ΑΠΟΦΑΣΗ

Εγκρίνετε την πρώτη φάση των 400.000 $

Με την έγκριση ξεκινά ο πιλότος των τριών πελατών τον Νοέμβριο. Επανερχόμαστε στην επιτροπή τον Φεβρουάριο με αποτελέσματα.

ΑΙΤΗΜΑ ΣΗΜΕΡΑ

Φάση Α — 400.000 $

ΕΠΟΜΕΝΗ ΠΥΛΗ

Αξιολόγηση πιλότου, Φεβρουάριος

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ

Ομάδα Νέων Προϊόντων

ΠΟΥ ΠΑΝΕ ΤΑ 400.000 $

Πιλότος σε 3 εργοστάσια	Νοέμβριος
Αξιολόγηση και διορθώσεις	Φεβρουάριος
Γενική διάθεση προϊόντος	Απρίλιος

Υπόλοιπο 800.000 $ προς έγκριση σε επόμενες φάσεις, μετά την πύλη του Φεβρουαρίου.