Stockline

छोटे कारखानों के लिए स्टॉक सॉफ़्टवेयर

$240M का बाज़ार, 8% अपनाव — हम तीन वर्षों में 600 ग्राहक बनाकर तीसरे वर्ष लाभ में आते हैं। आज का निर्णय: पहले चरण के $400K की स्वीकृति।

कुल निवेश
$1.2M / 3 वर्ष

वर्ष 3 आय
$1.44M

प्रस्तुतकर्ता
उत्पाद एवं रणनीति टीम

इस बैठक का क्रम

नौ स्लाइड में एक ही तर्क: समस्या बड़ी है, उत्पाद सस्ता है, पैसा वापस आता है

01 **बाज़ार का आकार और खुला हिस्सा**
1,20,000 कारखाने · $240M

02 **रोज़ की समस्या, पैसे में**
90 मिनट · 3% आय · 76% स्प्रेडशीट

03 **Stockline क्या करता है**
फ़ोन से स्टॉक, दो सप्ताह में चालू

04 **तुलना: ERP, स्प्रेडशीट, हम**
कीमत · समय · जगह · जुड़ाव

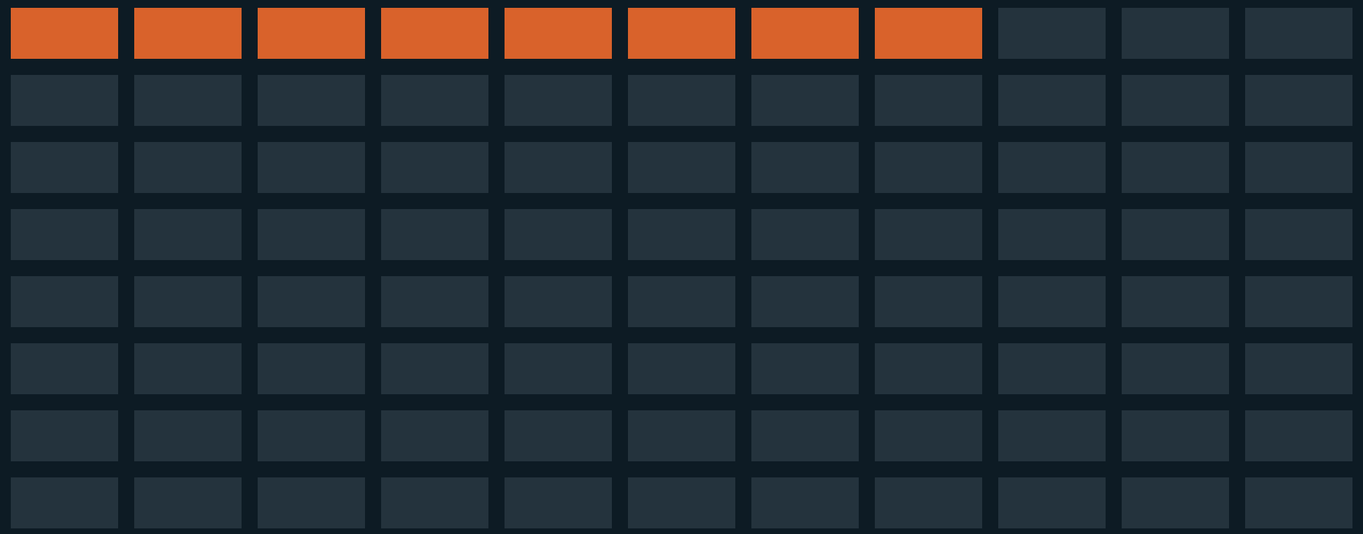
05 **तीन वर्ष की आय योजना**
60 → 220 → 600 ग्राहक

06 **$1.2M कहाँ लगेगा**
तीन वर्ष का निवेश ढाँचा

07 **नवम्बर से अक्टूबर तक की राह**
पायलट → समीक्षा → रिलीज़

08 **सारांश और निर्णय**
पहला चरण: $400K

1,20,000 लक्षित कारखानों में से 92% के पास आज कोई स्टॉक सॉफ़्टवेयर नहीं है



■ आज सॉफ़्टवेयर पर — 8% ■ खुला बाज़ार — 92%

प्रत्येक वर्ग ≈ 1,200 कारखाने। कुल 100 वर्ग = 1,20,000 लक्षित कारखाने।

लक्षित कारखाने
1,20,000

आज का अपनाव
8%

वार्षिक बाज़ार
$240M

02 · समस्या

स्टॉक गिनने में हर दिन 90 मिनट जाते हैं, और फिर भी माल खत्म हो जाता है

रोज़ का समय



90

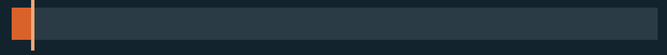
मिनट प्रतिदिन

सुपरवाइज़र शेल्फ़ गिनता है, पर्ची लिखता है, फिर दफ़्तर में वही संख्या दोबारा टाइप करता है।

स्टॉक-आउट की लागत

3%

वार्षिक आय की हानि



पट्टी = पूरी वार्षिक आय; नारंगी हिस्सा = खोया हुआ 3%

रुका हुआ ऑर्डर, जल्दबाज़ी की ख़रीद और खाली मशीन — तीनों एक ही गिनती की चूक से।

आज का तरीका

76%

कर्मचारी स्प्रेडशीट पर



25 में से 19 खाने = 76%

फ़ाइल एक लैपटॉप पर रहती है, शॉप फ़्लोर पर नहीं — इसलिए सच हमेशा एक दिन पुराना होता है।

01



फ़ोन से स्कैन

ऑपरेटर डिब्बे का लेबल स्कैन करता है। कोई नया हार्डवेयर नहीं।

02



एक ही सच्चा खाता

हर शेल्फ़ का स्टॉक एक जगह, सबके लिए एक जैसा।

03



घटने पर चेतावनी

तय सीमा से नीचे जाते ही ख़रीद को सूचना जाती है।

04



मशीन से जुड़ाव

उत्पादन की खपत सीधे स्टॉक से घटती है — दोबारा टाइप नहीं।

फ़ोन

शॉप फ़्लोर पर सीधा प्रवेश

चालू होने में लगने वाला समय

प्रति माह, प्रति कारखाना

04 · तुलना

बड़ा ERP दसगुना महँगा है, स्प्रेडशीट मशीन से नहीं जुड़ती — बीच की जगह खाली है

विकल्प	मासिक कीमत	चालू होने का समय	शॉप फ़्लोर प्रवेश	मशीन से जुड़ाव
Stockline हमारा प्रस्ताव	$200	2 सप्ताह	फ़ोन	✓ हाँ
बड़ा ERP स्थापित विक्रेता	$2,000	6 महीने	केवल डेस्कटॉप	✓ हाँ
स्प्रेडशीट आज का असली प्रतिद्वंद्वी	$0	उसी दिन	केवल डेस्कटॉप	✕ नहीं

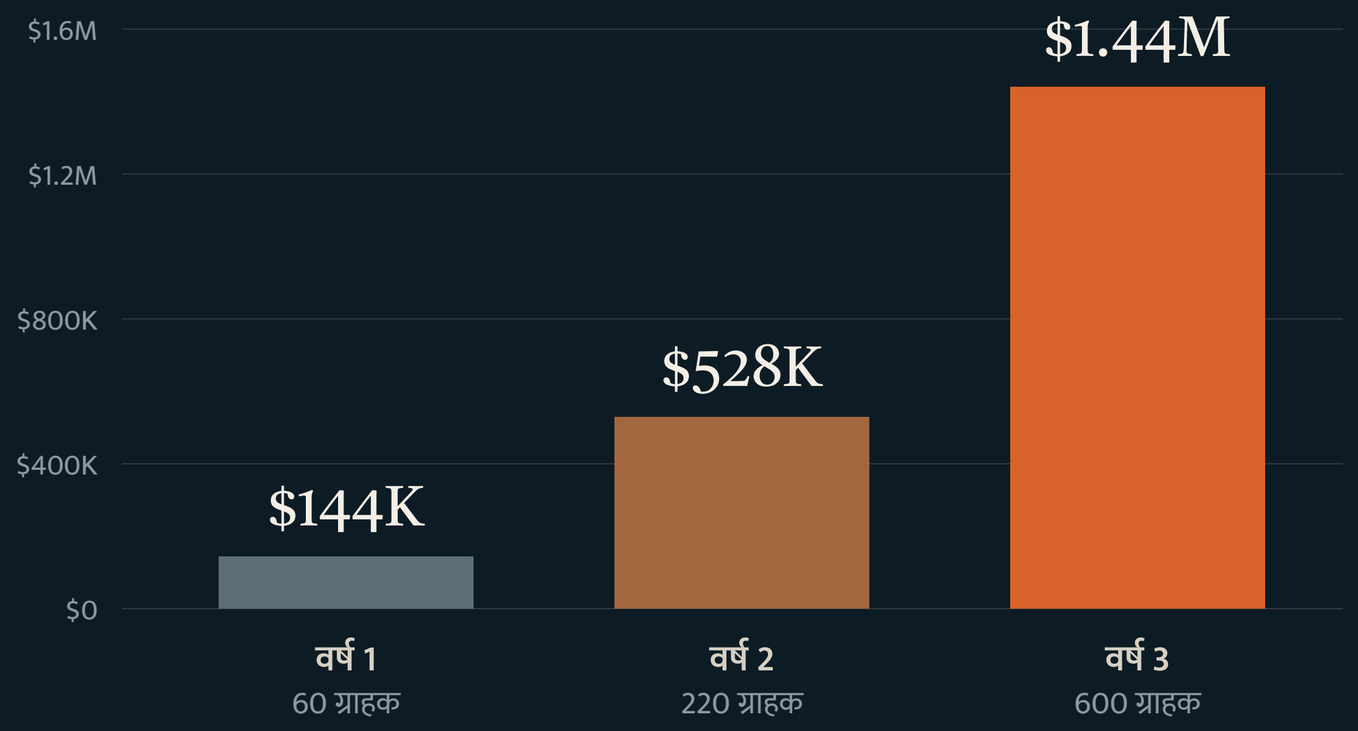
कीमत का अंतर

ERP के एक महीने के पैसे में कारखाना Stockline दस महीने चला सकता है — और छह महीने के बजाय दो सप्ताह में शुरू करता है।

हमारी असली लड़ाई

हम ERP से नहीं, स्प्रेडशीट से लड़ते हैं। उसे हराने के लिए एक ही चीज़ चाहिए: फ़ोन पर चलना और मशीन से जुड़ना।

तीन वर्ष में 600 ग्राहक और $1.44M वार्षिक आय — तीसरे वर्ष एकल-वर्षीय लाभ



वार्षिक चर्न (अनुमान)

5%

योजना की हर संख्या इसी छोड़-दर के बाद की है।

लाभ का बिंदु

वर्ष 3

तीसरे वर्ष में एकल-वर्षीय लाभ।

एक ग्राहक, एक वर्ष

$200/माह

वही कीमत तीनों वर्षों में मानी गई है।



कुल तीन वर्ष का निवेश

राशि तीन बराबर चरणों में बाँटी गई है, जिससे हर चरण अगले की शर्त बन जाता है — पैसा एक साथ नहीं निकलता।

पैसा और नतीजा, आमने-सामने

तीन वर्ष का निवेश	$1.2M
वर्ष 3 की वार्षिक आय	$1.44M
वर्ष 3 के ग्राहक	600
आज का निर्णय	$400K

तीसरे वर्ष की वार्षिक आय तीन वर्ष के कुल निवेश से अधिक है, और उसी वर्ष कारोबार एकल-वर्षीय लाभ पर आ जाता है।

07 · समयरेखा

नवम्बर में तीन ग्राहकों का पायलट, अप्रैल में रिलीज़, अक्टूबर तक 100 ग्राहक

चरण 1 · आज स्वीकृत होने वाला हिस्सा



नवम्बर

3 ग्राहकों के साथ पायलट

असली फ़र्श पर उत्पाद की पहली परीक्षा

फ़रवरी

समीक्षा और आगे का निर्णय

पायलट के नतीजे पर चरण 2 खुलता है

अप्रैल

सामान्य रिलीज़

सबके लिए ख़रीद उपलब्ध

अक्टूबर

100 ग्राहक

वर्ष 1 के 60 के लक्ष्य से आगे

फ़रवरी का द्वार

समीक्षा से पहले हम केवल चरण 1 ख़र्च करते हैं। पायलट के तीन ग्राहक तय करेंगे कि अप्रैल की रिलीज़ आगे बढ़े या रुके।

अक्टूबर का पैमाना

अक्टूबर तक 100 ग्राहक वर्ष 1 के 60 के लक्ष्य से ऊपर हैं — यानी योजना समय से आगे चलने पर ही यह आँकड़ा बनता है।

पाँच दावे, एक के बाद एक — इसीलिए यह प्रस्ताव आज स्वीकृति के लायक है

01	बाज़ार बड़ा और लगभग खाली है	1,20,000 कारखाने · 8% अपनाव
02	समस्या रोज़ की है और पैसे में नापी जा सकती है	90 मिनट · 3% आय
03	बीच की जगह में हमारा कोई सीधा मुक़ाबला नहीं	$200 बनाम $2,000
04	आय योजना तीसरे वर्ष लाभ तक पहुँचती है	$1.44M · 600 ग्राहक
05	जोखिम फ़रवरी की समीक्षा पर बँधा है	आज केवल $400K

अगर पाँचों दावे टिकते हैं, तो आज का प्रश्न पूरा $1.2M नहीं है — केवल इतना है कि तीन ग्राहकों के साथ पायलट शुरू हो या न हो।

निर्णय

आज की स्वीकृति: पहले चरण के $400K

इससे नवम्बर में तीन ग्राहकों का पायलट शुरू होता है और फ़रवरी की समीक्षा तक का सारा काम ढँक जाता है। शेष $800K उसी समीक्षा के नतीजे पर खुलेंगे।

अगला पड़ाव	**नवम्बर · 3 ग्राहकों का पायलट**
अगला निर्णय-बिंदु	**फ़रवरी · समीक्षा बैठक**
तीन वर्ष की कुल माँग	**$1.2M (3 × $400K)**

चरण 1

$400K

पायलट, फ़र्श पर तैनाती और फ़रवरी की समीक्षा तक का पूरा ख़र्च।