HARBOR TOOLS · ÜZLETI JAVASLAT — VEZETŐSÉGI DÖNTÉSHOZÓ ÜLÉS

Stockline

> Készletkezelő szoftver kisüzemeknek — napi 90 perc kézi leltározás helyett telefonról vezetett, valós idejű készlet.

A KÉRT DÖNTÉS	TELJES PROGRAM	DÁTUM
400 000 USD · 1. fázis	**1,2 M USD / 3 év**	**2026. november 7.**

Előadó: Stockline termékcsapat · Harbor Tools

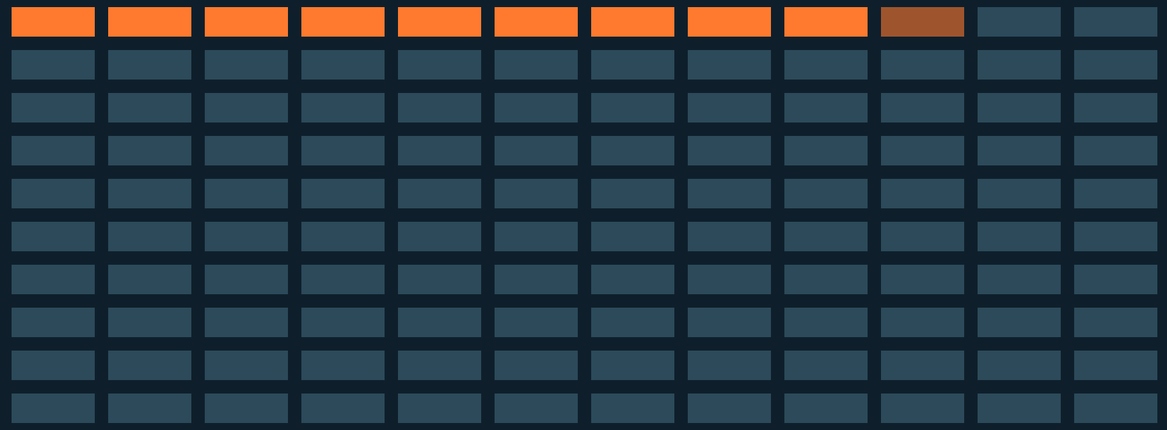
NAPIREND

Hét kérdést válaszolunk meg, majd a *döntést* kérjük

01	A piac	120 000 üzem, 8% penetráció
02	A probléma	Napi 90 perc, 3% árbevétel-veszteség
03	A megoldás	Telefonos bevitel, gépi integráció
04	Versenytársak	ERP, táblázat, Stockline
05	Bevételi terv	3 év, 600 vevő
06	Beruházás	1,2 M USD elosztása
07	Ütemterv	Novembertől októberig
08	A döntés	400 000 USD jóváhagyása

120 000 célüzem közül 92% még mindig *szoftver nélkül* kezeli a készletét

CÉLÜZEMEK MEGOSZLÁSA — 1 NÉGYZET = 1 000 ÜZEM



Már szoftvert használ — 8% Megszerezhető — 92%

120 000

célüzem a kisüzemi szegmensben

8 %

mai szoftverpenetráció

240 M USD / év

teljes éves piacméret

A kézi készletkövetés minden nap *90 percet* és az árbevétel 3%-át viszi el

90 perc / nap

Műszakvezetők ennyit töltenek a készlet kézi ellenőrzésével — raktárbejárással, visszaszámolással, telefonos egyeztetéssel.

3 % árbevétel

Ennyibe kerül a készlethiány: leálló gép, sürgősségi beszerzés, késve teljesített megrendelés.

76 % a dolgozóknak

Táblázatban vezeti a készletet: egy példány, egy gépen, mentés és nyomon követhetőség nélkül.

KIVÁLTÓ OK

A készletadat a műhelyben keletkezik, de csak egy irodai gépen létezik.

→

KÖVETKEZMÉNY

A rögzítés órákkal csúszik, a valós és a vezetett készlet eltér.

→

ÜZLETI KÁR

Napi 90 perc vezetői idő és az árbevétel 3%-a elveszik.

A Stockline ott rögzíti a készletet, ahol az változik: a gép mellett, telefonon

Négy lépés, egyetlen folyamat. A bevezetés két hét, mert nincs szerver, nincs testreszabás, nincs tanácsadói projekt.

1

Beolvasás a műhelyben

A dolgozó telefonnal olvassa be a cikkszámot kivételnél és bevételnél. Nincs papír, nincs utólagos gépelés.

→

2

Egyetlen élő készlet

Minden mozgás azonnal egy közös nyilvántartásba kerül. Műhely és iroda ugyanazt a számot látja.

→

3

Gépi integráció

A gyártógépek fogyási adata automatikusan csökkenti a készletet — kézi rögzítés nélkül.

→

4

Riasztás újrarendelésre

A rendszer jelez, mielőtt a készlet elfogy. A napi 90 perces ellenőrzés feleslegessé válik.

Havi 200 USD — üzemenként, korlátlan felhasználóval

2 hét — bevezetési idő az első beolvasásig

Telefon — nincs szükség irodai munkaállomásra

A Stockline az egyetlen, ami *egyszerre* megfizethető, gyors és műhelyi

A nagy ERP mindent tud, de tízszeres áron és félévnyi bevezetéssel. A táblázat ingyen van, de nem lát a gépekbe, és nem megy ki a műhelybe.

MEGOLDÁS	HAVI DÍJ	BEVEZETÉSI IDŐ	MŰHELYI BEVITEL	GÉPI INTEGRÁCIÓ
Stockline	200 USD	2 hét	Telefon	Van
Nagy ERP	2 000 USD	6 hónap	Csak asztali gép	Van
Táblázat	0 USD	Aznap	Csak asztali gép	Nincs

ÁRRÉS-RÉS

A 200 és a 2 000 dollár között nincs termék. Ide pozicionáljuk a Stockline-t.

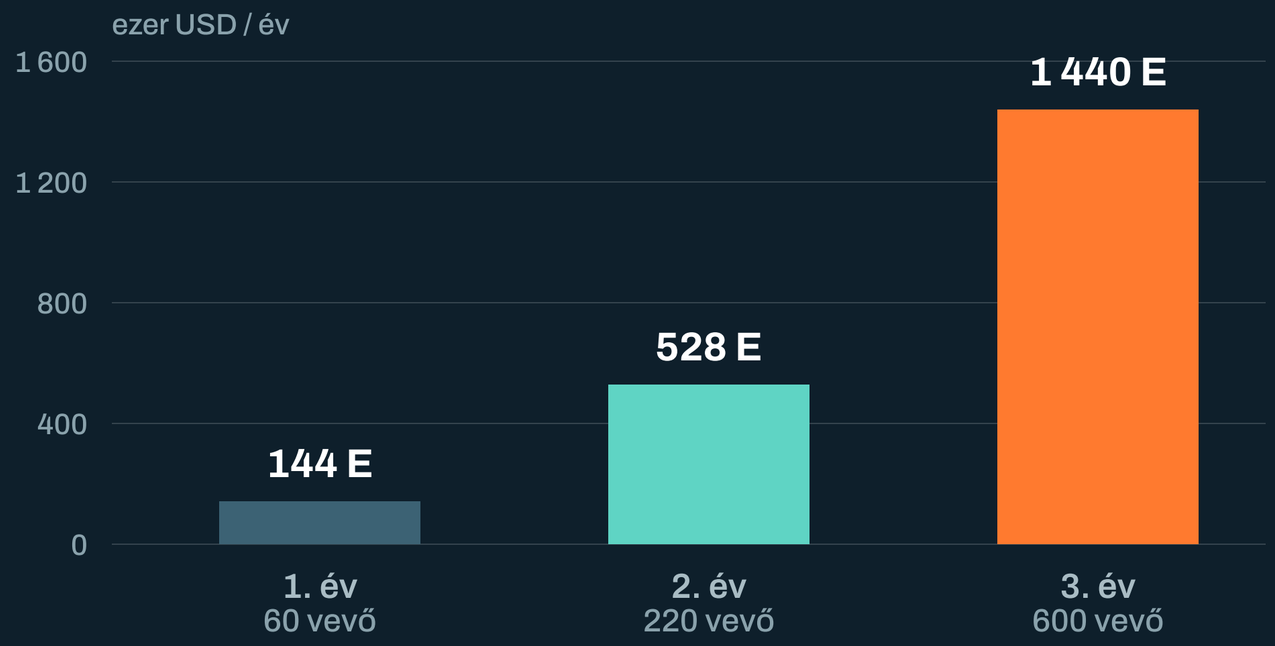
BEVEZETÉSI KÜSZÖB

Két hét elfér egy üzem naptárában; hat hónap vezetőségi döntést igényel.

EGYEDI ELŐNY

Telefonos bevitel és gépi integráció együtt — ezt ma egyik alternatíva sem adja.

600 vevő a harmadik év végéig — és *a 3. év már önmagában nyereséges*



ÉVES LEMORZSOLÓDÁS

5%

Feltételezett érték a terv minden évében.

NYERESÉGESSÉG

A 3. év egyedülálló évként nyereséges

HAVI DÍJ / VEVŐ

200 USD

Egységes listaár, változatlanul a három évben.

A program három év alatt *1,2 millió dollár* — ebből ma 400 ezerről döntünk

A TELJES KERET ÉS A MAI DÖNTÉS ARÁNYA

1. fázis · 400 000 USD | **2.–3. fázis · 800 000 USD (későbbi döntés)**

1 Pilot és általános kiadás

400 000 USD

Fejlesztés a pilotig és az áprilisi általános kiadásig, 3 pilotvevő bevezetése, az első 100 vevő kiszolgálása.

MA KÉRJÜK A JÓVÁHAGYÁST

2 Skálázás 220 vevőig

—

A 2. év növekedése: értékesítés, bevezetési kapacitás, gépi integrációk bővítése. Összege a 800 000 dolláros maradék keretből kerül ki.

KÖVETKEZŐ DÖNTÉSI PONT

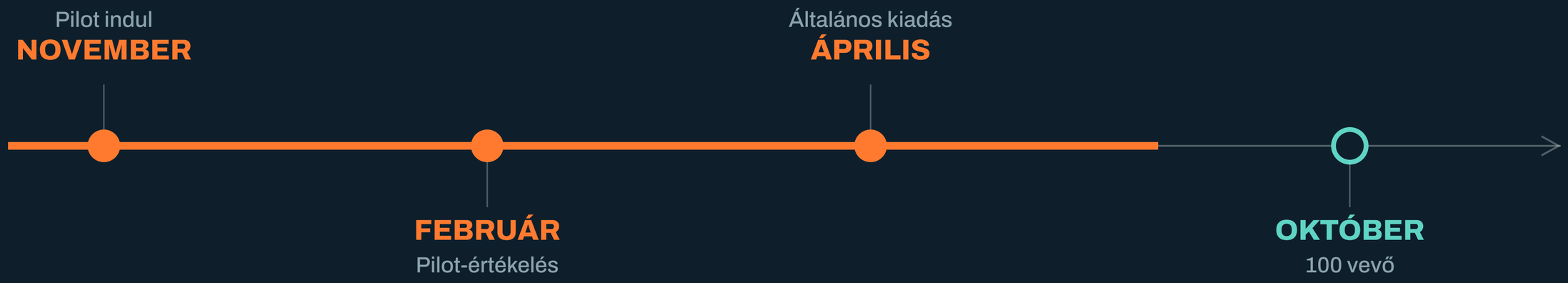
3 Nyereséges működés

—

A 3. évben 600 vevő és 1,44 M USD bevétel; az év önmagában nyereséges. A keret itt fut ki teljesen.

MEGTÉRÜLÉSI ÉV

Novemberben indul a pilot, októberre *100 vevő* — négy ellenőrzési pont



3 pilotvevő

Három kisüzem élesben, a saját gépparkjukkal. Itt mérjük, hogy valóban elmegy-e a napi 90 perc.

Döntési kapu

Februárban a pilot eredményét a vezetőség elé hozzuk; innen nyílik a 2. fázis.

Nyílt értékesítés

Áprilistól minden célüzem megvásárolhatja, a kétheti bevezetési ígérettel.

1. éves cél

Októberre 100 vevő — a 60 vevős első éves terv fölötti futás igazolja a skálázást.

Kérjük az *első fázis 400 000 dollárjának* jóváhagyását

AMIT MA ÁLLÍTOTTUNK

01 120 000 célüzem, 8% penetráció, 240 M USD éves piac — a kereslet adott.

02 Napi 90 perc és az árbevétel 3%-a a kézi készletkezelés ára.

03 Havi 200 USD és 2 hét bevezetés: a 2 000 dolláros ERP alatti üres sáv.

04 3 év: 600 vevő, 1,44 M USD bevétel, 5% lemorzsolódás, nyereséges 3. év.

JÓVÁHAGYÁSRA

400 000 USD

Az 1,2 millió dolláros hároméves program első fázisa. A következő döntési pont a februári pilot-értékelés.

INDULÁS JÓVÁHAGYÁS UTÁN

November · pilot 3 vevővel

KÖVETKEZŐ VISSZATÉRÉS

Február · pilot-értékelés

Harbor Tools · Stockline · Jóváhagyás esetén a pilot még novemberben indul.