HARBOR TOOLS · WNIOSEK INWESTYCYJNY

Stockline

Oprogramowanie magazynowe dla małych fabryk — prośba o zatwierdzenie pierwszej fazy w kwocie 400 tys. USD.

SPOTKANIE
Komitet zarządu — zatwierdzenie

DATA
7 listopada 2026

HORYZONT
Trzy lata · 1,2 mln USD



NOWA LINIA BIZNESOWA · MATERIAŁ WEWNĘTRZNY

PLAN SPOTKANIA

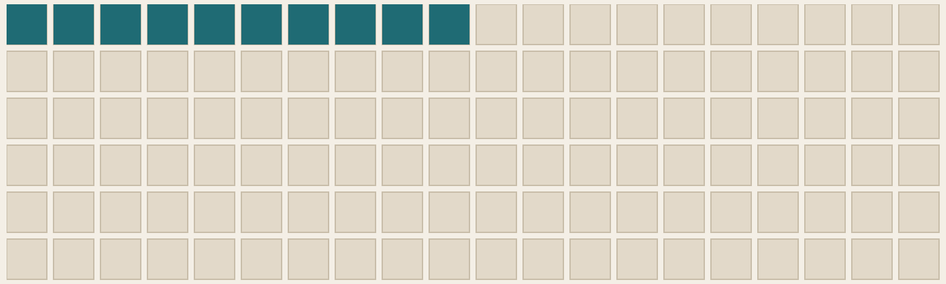
Pięć pytań, na które musimy odpowiedzieć przed decyzją

01	Czy rynek jest dość duży?	120 tys. docelowych fabryk, 8% penetracji, 240 mln USD rocznie.
02	Czy ból jest realny?	90 minut dziennie na kontrolę stanów, braki kosztują 3% przychodu.
03	Dlaczego wygramy?	200 USD miesięcznie, wdrożenie w 2 tygodnie, obsługa z telefonu na hali.
04	Ile to zarobi?	Od 60 klientów i 144 tys. USD do 600 klientów i 1,44 mln USD w trzecim roku.
05	O co dziś proszę?	Zgoda na pierwszą fazę: 400 tys. USD i pilotaż u 3 klientów w listopadzie.

RYNEK

Rynek wart 240 mln USD rocznie, w którym 92% fabryk nadal nie ma żadnego systemu

120 000 FABRYK DOCELOWYCH · 1 KWADRAT = 1 000 FABRYK



- 8% — fabryki korzystające dziś z systemu
- 92% — arkusze, papier, pamięć brygadzisty

120 000

fabryk w grupie docelowej

8%

obecny poziom adopcji oprogramowania

240 mln USD

wartość rynku rocznie

PROBLEM KLIENTA

Mała fabryka traci 90 minut dziennie na liczenie stanów — i wciąż ma braki

90 min

dziennie na sprawdzanie stanów magazynowych

Brygadzista chodzi po hali i liczy ręcznie, zamiast prowadzić produkcję.

3%

przychodu pochłaniają braki materiałów

Postój linii, zakupy awaryjne i kary za opóźnioną dostawę.

76%

pracowników prowadzi magazyn w arkuszach

Jeden plik, jedna osoba, żadnej wersji prawdy dla całej zmiany.

> Czas traci się codziennie, pieniądze tracą się przy każdym braku — a narzędziem wciąż jest arkusz kalkulacyjny.

PRODUKT

Stockline przenosi magazyn z arkusza do telefonu, który pracownik ma już w kieszeni

DZIŚ		PO WDROŻENIU
Obchód hali i ręczne liczenie zapasów	→ **Stockline** · Skan kodu z telefonu · Stany widoczne na żywo · Progi i alerty o brakach · Integracja z maszynami · Wdrożenie w 2 tygodnie →	Rejestracja przy regale, w trakcie zmiany
Arkusz aktualizowany wieczorem, przy biurku	→	Jeden stan prawdy dla całej załogi
Brak wykryty dopiero przy zatrzymanej linii	→	Ostrzeżenie przed brakiem, nie po nim

Ten sam zakres działania, który duży system ERP sprzedaje w sześciomiesięcznym projekcie — w dwóch tygodniach i na telefonie.

200 USD / mies.

POZYCJONOWANIE

Stockline zajmuje puste miejsce między arkuszem a dużym systemem ERP

Arkusz nie integruje się z maszynami. Duży ERP kosztuje dziesięciokrotnie więcej i wdraża się pół roku. Mała fabryka nie wybiera — rezygnuje.

ROZWIĄZANIE	CENA MIESIĘCZNA	CZAS WDROŻENIA	WPROWADZANIE DANYCH NA HALI	INTEGRACJA Z MASZYNAMI
Stockline	**200 USD**	**2 tygodnie**	**telefon**	**tak**
Duży system ERP	2 000 USD	6 miesięcy	tylko komputer	tak
Arkusze kalkulacyjne	0 USD	ten sam dzień	tylko komputer	nie

CENA

Dziesięć razy taniej od ERP — mieści się w budżecie bez decyzji zarządu fabryki.

TEMPO

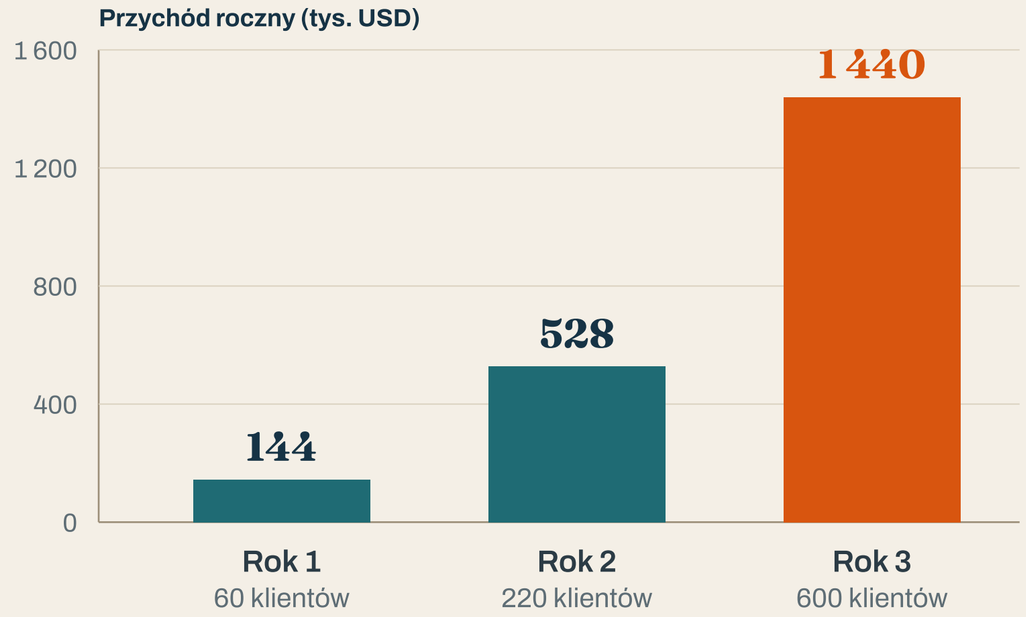
Dwa tygodnie zamiast sześciu miesięcy — wynik widać w tym samym kwartale.

MIEJSCE PRACY

Jedyne z trzech rozwiązań, które działa tam, gdzie leży materiał.

PLAN PRZYCHODÓW

Od 60 do 600 klientów w trzy lata — i 1,44 mln USD przychodu w roku trzecim



ZAŁOŻONA ROTACJA KLIENTÓW

5% rocznie

Liczby w planie są już po odjęciu odejść.

RENTOWNOŚĆ

Rok 3

Pierwszy rok z dodatnim wynikiem w ujęciu jednorocznym.

CENA JEDNOSTKOWA

200 USD

Jedna stawka abonamentu, bez cennika wdrożeniowego.

INWESTYCJA

1,2 mln USD na trzy lata — dziś decydujemy tylko o pierwszych 400 tys.

1,2 mln

USD — pełny program na trzy lata

400 tys. USD — wyłącznie pierwsza faza, objęta dzisiejszym wnioskiem

FAZA 1 · DECYZJA DZIŚ
400 tys. USD — Pilotaż, wydanie ogólne, pierwszych 100 k

FAZA 2 · PO PRZEGLĄDZIE
Rok 2 — Skalowanie sprzedaży do 220 klientów

FAZA 3 · PO PRZEGLĄDZIE
Rok 3 — 600 klientów i dodatni wynik roczny

Łącznie trzy fazy składają się na 1,2 mln USD. Faza 2 i faza 3 wracają na tę salę po przeglądzie — dzisiejsza zgoda ich nie obejmuje.

HARMONOGRAM

Pierwsza faza ma cztery punkty kontrolne — od pilotażu w listopadzie do 100 klientów w październiku



DECYZJA

Proszę o zatwierdzenie pierwszej fazy w kwocie 400 tys. USD

NA CO DZIŚ SIĘ ZGADZAMY

1. Uruchomienie budżetu 400 tys. USD jako pierwszej z trzech faz programu o wartości 1,2 mln USD.
2. Pilotaż u 3 klientów w listopadzie i przegląd wyników w lutym jako warunek dalszego finansowania.
3. Cel na październik: 100 klientów Stockline, potwierdzający plan 600 klientów w roku trzecim.

CZTERY LICZBY, KTÓRE UZASADNIAJĄ ZGODĘ

240 mln
USD rocznego rynku, 92% fabryk bez systemu

90 min
dziennie, które produkt zwraca klientowi

10×
taniej niż ERP: 200 zamiast 2 000 USD

1,44 mln
USD przychodu w roku 3, wynik dodatni

✓ Rotacja klientów przyjęta na 5% rocznie, już uwzględniona w planie.