HARBOR TOOLS · СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Stockline

Складской учёт для малых производств: рынок $240 млн, первый этап — $400 тыс.

Предложение о запуске нового направления. Требуется решение об утверждении первого этапа финансирования.



ДАТА
7 ноября 2026

ДОКЛАДЧИК
Руководитель направления Stockline

ФОРМАТ
Решение, 20 минут

ПОРЯДОК ОБСУЖДЕНИЯ

Шесть вопросов, и в конце — одно решение.

01 **Рынок**
120 000 заводов, проникновение 8 %

02 **Проблема клиента**
90 минут в день и 3 % выручки

03 **Решение и позиция**
$200 в месяц, внедрение за 2 недели

04 **Экономика**
600 клиентов и $1,44 млн к третьему году

05 **План и сроки**
Пилот в ноябре, релиз в апреле

06 **Решение**
Утвердить первый этап — $400 тыс.

ЧТО НУЖНО ОТ СОВЕТА СЕГОДНЯ

Утверждение первого этапа инвестиций: $400 тыс. из общего бюджета $1,2 млн на три года.

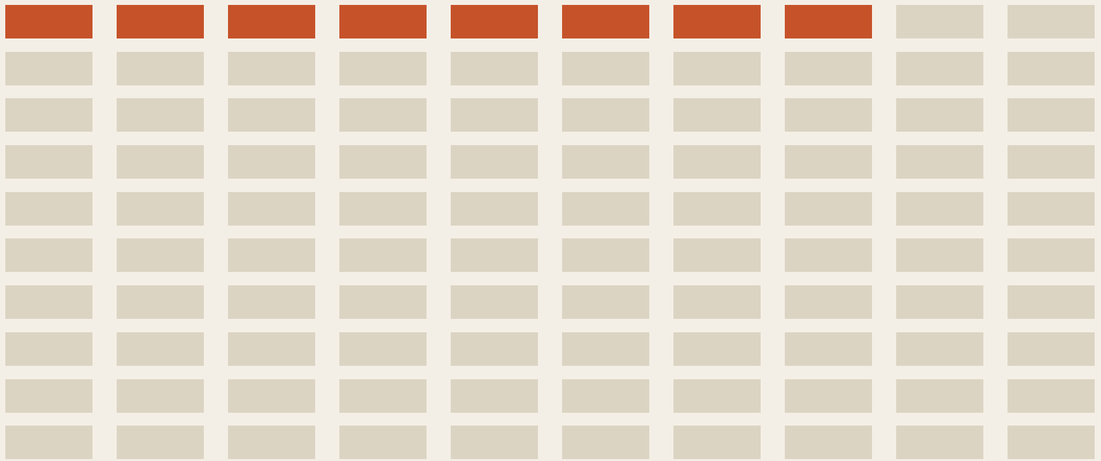
Рынок на $240 млн в год, и 92 % заводов на нём ещё никому не принадлежат.

120 000
целевых заводов

8 %
пользуются специализированным ПО сегодня

$240 млн
объём рынка в год

ОДИН КВАДРАТ = 1 % ЦЕЛЕВЫХ ЗАВОДОВ (1 200 ПРЕДПРИЯТИЙ)



Уже автоматизированы — 8 % Ведут учёт вручную — 92 %

Малый завод теряет на складе полтора часа в день и 3 % выручки в год.

90 мин

в день на сверку остатков

Мастер обходит стеллажи, пересчитывает ящики и переписывает цифры в таблицу — каждую смену, вручную.

3 %

выручки — цена дефицита

Нет детали — линия стоит, заказ срывается, срочная закупка идёт по завышенной цене.

76 %

ведут склад в таблицах

Файл живёт на одном компьютере, правит его один человек, и в цеху о нём узнают последними.

Это не проблема дисциплины, а проблема инструмента: там, где учёт ведётся в таблице, данные устаревают быстрее, чем их успевают внести.

Stockline переносит учёт с компьютера в бухгалтерии на телефон в цеху.

ПУТЬ ОДНОЙ ДЕТАЛИ: ЧЕТЫРЕ ШАГА, НИ ОДНОЙ РУЧНОЙ СВЕРКИ

1

Сканирование в цеху

Рабочий отмечает приход или расход с телефона за несколько секунд.

→

2

Остаток обновлён сразу

Одна общая картина склада для цеха, закупок и директора.

→

3

Предупреждение о дефиците

Система сообщает о нехватке до того, как встанет линия.

→

4

Связь со станками

Расход списывается по данным оборудования, без двойного ввода.

ЧТО ИСЧЕЗАЕТ У КЛИЕНТА

Ежедневный обход склада с блокнотом и вечерняя сверка таблиц.

ПОЧЕМУ ИМЕННО МЫ

Harbor Tools уже продаёт этим заводам — канал и доверие есть.

УСЛОВИЯ ВХОДА

$200 в месяц, запуск за 2 недели, без закупки оборудования.

Между таблицей за ноль и ERP за $2 000 у малого завода нет ничего — там и стоит Stockline.

КРИТЕРИЙ	Stockline	Крупная ERP	Таблицы
Цена в месяц	**$200**	$2 000	$0
Срок внедрения	**2 недели**	6 месяцев	В тот же день
Ввод данных в цеху	**С телефона**	Только с компьютера	Только с компьютера
Интеграция со станками	**Есть**	Есть	Нет

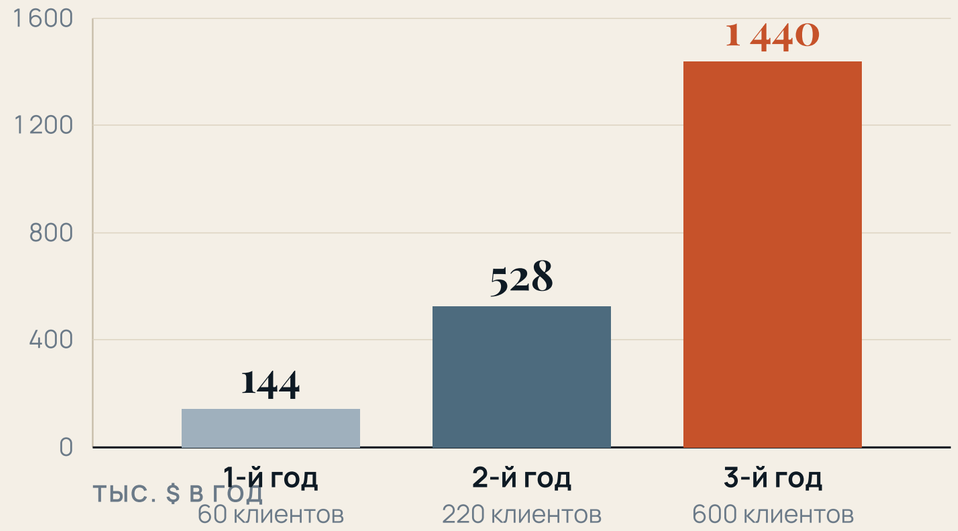
ПРОТИВ ERP

Та же интеграция со станками за десятую часть цены и за две недели вместо полугода.

ПРОТИВ ТАБЛИЦ

Ввод прямо у стеллажа и данные со станков — то, чего таблица не умеет в принципе.

Выручка растёт с $144 тыс. до $1,44 млн за три года — ×10 на 600 клиентах.



ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

3-й год

Прибыль в рамках одного года достигается на третьем году работы направления.

ОТТОК КЛИЕНТОВ В ГОД

5 %

Заложен в план: рост показан уже с учётом этого оттока.

СРЕДНИЙ ЧЕК

$200

В месяц с одного завода — единая цена для всех трёх лет плана.

$1,2 млн на три года — но решение сегодня нужно только по первым $400 тыс.

ОБЩИЙ БЮДЖЕТ НАПРАВЛЕНИЯ И ДОЛЯ ПЕРВОГО ЭТАПА

$400K

ЭТАП 1 · РЕШЕНИЕ СЕГОДНЯ

$800K — этапы 2 и 3

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПИЛОТА И РЕЛИЗА

Весь бюджет направления: $1,2 млн на три года

ЛОГИКА ЭТАПНОСТИ

Этап 1 — доказать спрос

Пилот на 3 заводах, доработка по их замечаниям и общий релиз в апреле.

Этап 2 — выйти на 100 клиентов

Продажи и поддержка разворачиваются только после подтверждённого релиза.

Этап 3 — масштабировать до 600

Третий год плана: 600 клиентов и прибыль в пределах года.

> Разбивка по этапам ограничивает риск совета: до релиза в апреле на направление расходуется треть бюджета, остальное выделяется по результату.

От пилота в ноябре до 100 клиентов в октябре — четыре контрольные точки.

ЭТАП 1 · $400 ТЫС.

ЭТАПЫ 2–3 · $800 ТЫС.

НОЯБРЬ

Пилот

3 завода на реальном производстве

ФЕВРАЛЬ

Разбор итогов

Решение: идём в релиз или останавливаемся

АПРЕЛЬ

Общий релиз

Продукт доступен всем заводам сегмента

ОКТЯБРЬ

100 клиентов

Подтверждение темпа первого года плана

Февральский разбор — точка выхода: если пилот на трёх заводах не подтвердит эффект, направление закрывается до крупных расходов.

Пять утверждений, на которых держится это предложение.

01 Рынок свободен

$240 млн в год, 120 000 заводов, проникновение всего 8 %.

02 Боль измерима

90 минут в день, 3 % выручки на дефиците, 76 % — в таблицах.

03 Позиция уникальна

$200 и 2 недели против $2 000 и 6 месяцев у ERP, со связью со станками.

04 Экономика сходится

$1,44 млн и 600 клиентов к третьему году при оттоке 5 %; прибыль в 3-й год.

05 Риск ограничен этапами

$400 тыс. из $1,2 млн до релиза; точка выхода — февральский разбор.

ВЫВОД

Крупный необслуженный рынок, измеримая боль и ограниченный первый взнос — этого достаточно, чтобы начать.

Если совет утверждает первый этап, пилот на трёх заводах стартует в ноябре.

06 · ТРЕБУЕМОЕ РЕШЕНИЕ

Прошу утвердить первый этап инвестиций в Stockline — $400 тыс.

СУММА РЕШЕНИЯ

$400 тыс.

Первый из трёх этапов бюджета $1,2 млн

ЧТО НА ЭТИ СРЕДСТВА

Пилот → релиз

3 завода в ноябре, общий релиз в апреле

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

Февраль

Разбор пилота и точка выхода

Рынок на $240 млн обслужен на 8 %. Мы предлагаем занять его тем продуктом, который малый завод может позволить себе уже в этом квартале.