ПРОПОЗИЦІЯ НОВОГО НАПРЯМУ БІЗНЕСУ

Stockline

Програма обліку запасів для малих виробництв: $200 на місяць, запуск за 2 тижні, облік із телефону просто в цеху.

Рішення, якого ми просимо: затвердити перший етап — $400K.

РИНОК
$240M

ЦІЛЬОВІ ЗАВОДИ
120 000

ВИРУЧКА НА 3-Й РІК
$1,44M

ІНВЕСТИЦІЇ, 3 РОКИ
$1,2M

ПОРЯДОК РОЗГЛЯДУ

Десять хвилин: від проблеми цеху до підпису на першому етапі.

01 **Ринок і вільна частка**
120 000 заводів, проникнення 8%, $240M на рік

02 **Проблема малого виробництва**
90 хвилин щодня, 3% виручки, 76% на таблицях

03 **Чому нішу досі не зайнято**
Розрив між ERP за $2 000 і таблицею за $0

04 **Stockline у порівнянні**
Ціна, строк запуску, вхід у цеху, інтеграція

05 **Як продукт працює у зміну**
Чотири кроки від сканування до замовлення

06 **План виручки на три роки**
60 → 220 → 600 клієнтів, відтік 5% на рік

07 **Інвестиції та точка прибутку**
$1,2M за три роки, прибуток у річному розрізі на 3-й рік

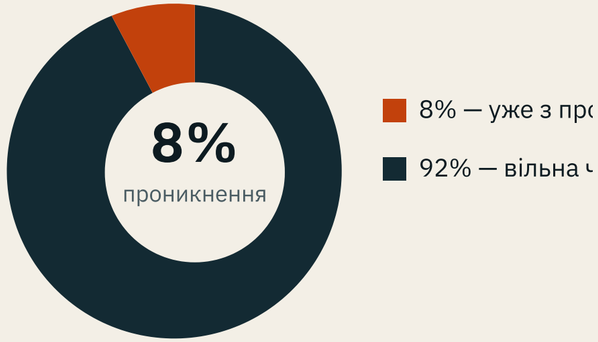
08 **Терміни: листопад → жовтень**
Пілот, перегляд, загальний випуск, 100 клієнтів

09 **Що ми підтверджуємо на пілоті**
Три клієнти, перегляд у лютому як точка виходу

10 **Рішення: $400K на перший етап**
Підсумок аргументів і те, що ми просимо сьогодні

92% цільових заводів досі без програми обліку запасів — це ринок на $240M щороку.

120 000 ЦІЛЬОВИХ ЗАВОДІВ: ХТО ВЖЕ КОРИСТУЄТЬСЯ ПРОГРАМОЮ



120 000

цільових заводів — малі виробництва, які ведуть запаси вручну або в таблицях.

$240M

обсяг ринку на рік. Наш план на 3-й рік — $1,44M, тобто менше ніж 1% ринку.

ЩО ЦЕ ОЗНАЧАЄ

Ми не боремося за частку в зрілому ринку. Ми продаємо тим, хто ще не купував нічого.

Малий завод щодня витрачає 90 хвилин на перевірку запасів — і все одно втрачає 3% виручки.

90
ХВИЛИН ЩОДНЯ

Обхід складу, перерахунок, звірка з журналом. Це робота майстра, а не комірника: найдорожчий час у зміні.

3%
ВИРУЧКИ НА РІК

Ціна зупинок через брак матеріалу: простій лінії, зірваний строк, термінова закупівля за завищеною ціною.

76%
ПЕРСОНАЛУ

ведуть запаси в електронних таблицях. Один файл, одна людина, жодної історії змін і жодного попередження.

Три симптоми — одна причина: дані про запаси живуть у голові одної людини та у файлі на її комп’ютері.

03 · РОЗРИВ НА РИНКУ

Між таблицею за $0 і ERP за $2 000 на місяць немає нічого — Stockline стає цим «нічого».



ЦІНА

$200 на місяць — десята частина ERP, рішення ухвалює директор заводу без бюджетного комітету.

СТРОК

2 тижні проти 6 місяців — результат бачать у тому ж кварталі, коли підписали.

МІСЦЕ РОБОТИ

Внесення даних з телефона в цеху — єдині в порівнянні, хто не вимагає підійти до комп’ютера.

04 · ПОРІВНЯННЯ

За чотирма критеріями вибору Stockline — єдиний варіант без компромісу.

КРИТЕРІЙ	STOCKLINE	LARGE ERP	SPREADSHEETS
Ціна на місяць	$200	$2 000	$0
Строк упровадження	2 тижні	6 місяців	того самого дня
Внесення даних у цеху	з телефона	лише з комп’ютера	лише з комп’ютера
Інтеграція з обладнанням	✓ так	✓ так	✕ немає

ПРОТИ ERP

Та сама інтеграція з обладнанням, але за 10% ціни та за 2 тижні замість 6 місяців.

ПРОТИ ТАБЛИЦЬ

$200 на місяць проти втрати 3% виручки — заводу з виручкою $1M таблиця коштує дорожче.

Stockline прибирає 90-хвилинний обхід: облік відбувається в момент руху матеріалу.

01

Робітник сканує з телефона

Видав матеріал у виробництво — відмітив у телефоні за кілька секунд, не виходячи з цеху.

02

Залишок оновлюється одразу

Один спільний облік замість файлу на одному комп’ютері: усі зміни видно в ту ж хвилину.

03

Поріг запускає попередження

Залишок нижче норми — майстер дізнається до того, як лінія стане, а не після.

04

Закупівля замовляє вчасно

Замовлення за планом, а не терміново й дорожче. Саме тут зникають 3% втраченої виручки.

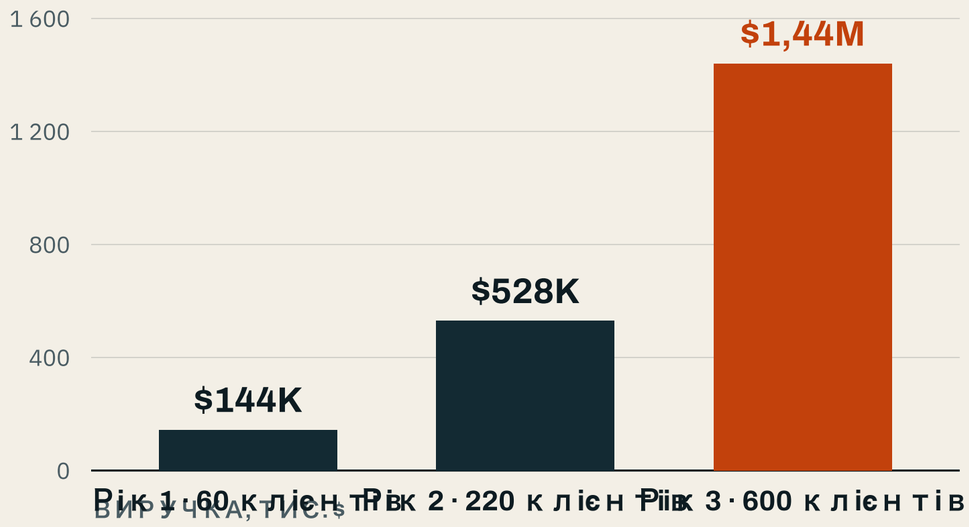
БУЛО

Перевірка раз на день → 90 хвилині залишок, якому вже кілька годин.

СТАЛО

Облік під час роботи → перевірки немає, залишок достовірний завжди.

За три роки: 600 клієнтів і $1,44M виручки при відтоці 5% на рік.



ЛОГІКА МОДЕЛІ

Передплата $200 на місяць. Виручка зростає разом із базою клієнтів, без разових проєктних платежів.

ВІДТІК

Прийнято 5% на рік. Облік запасів стає щоденним інструментом цеху — відмовитися від нього важко.

МАСШТАБ

600 клієнтів — це 0,5% від 120 000 цільових заводів. Зростання не вимагає захоплення ринку.

ТЕМП

Рік 2 — у 3,7 раза до року 1. Рік 3 — у 2,7 раза до року 2: темп сповільнюється, база зростає.

07 · ІНВЕСТИЦІЇ

$1,2M за три роки, із яких сьогодні на рішенні — лише перший етап на $400K.

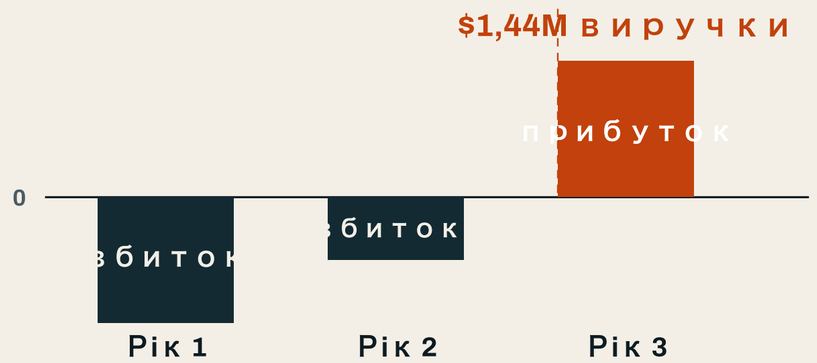
ЗАГАЛЬНА ПОТРЕБА У ФІНАНСУВАННІ

$1,2M за три роки

Етап 1 · $400K | Наступні етапи · $800K, окремі рішення

Фінансування розбите на етапи навмисно: кожен наступний транш відкривається лише після підтверджених результатів попереднього. Максимальний ризик правління сьогодні — $400K, а не $1,2M.

ШЛЯХ ДО ПРИБУТКУ



Прибуток у річному розрізі — на 3-й рік. Висота стовпців умовна: напрям.

ЩО САМЕ МИ ОБІЦЯЄМО

Прибуток у межах одного року — на третій рік. Повне повернення $1,2M настає пізніше й залежить від бази клієнтів, накопиченої до того моменту.

Від пілоту в листопаді до 100 клієнтів у жовтні — з точкою перегляду в лютому.



ЩО ПЕРЕВІРЯЄ ПІЛОТ

Чи справді зникають 90 хвилин щоденної перевірки і чи тримається строк упровадження у 2 тижні на реальному заводі.

ЧОМУ ЛЮТИЙ ВАЖЛИВИЙ

Це наша точка виходу: якщо пілот не підтверджує обіцянок, напрям зупиняється до того, як витрачено решту $800K.

Кожне припущення плану має свою перевірку на пілоті до лютого.

ПРИПУЩЕННЯ ПЛАНУ	ЦИФРА В ПЛАНІ	ЯК ПЕРЕВІРЯЄМО НА ПІЛОТІ (З КЛІЄНТИ, ЛИСТОПАД → ЛЮТИЙ)
Завод справді економить час майстра	90 хв/день	Заміряємо час на перевірку запасів до впровадження і через 8 тижнів роботи.
Упровадження вкладається у строк	2 тижні	Три незалежні впровадження з фіксацією фактичних днів до першої повної зміни в системі.
Ціна приймається без торгу	$200/міс.	Пілотні клієнти переходять на повну передплату після завершення пілоту.
Клієнти залишаються з нами	від тік 5%/рік	Частота використання у цеху: скільки змін на тиждень дані вносять без нагадувань.
Інтеграція з обладнанням працює в полі	так	Щонайменше одне підключення до обладнання на кожному з трьох пілотних заводів.

Просимо затвердити перший етап на $400K — пілот на 3 клієнтах і перегляд у лютому.

ЧОТИРИ ПРИЧИНИ СКАЗАТИ «ТАК»

01 92% із 120 000 цільових заводів ще не купували жодної програми обліку — ринок $240M відкритий.

02 Проблема дорога й щоденна: 90 хвилин на перевірку, 3% виручки на зупинках, 76% на таблицях.

03 Stockline за $200 і 2 тижні займає порожній сегмент між ERP за $2 000 і таблицею за $0.

04 600 клієнтів і $1,44M на 3-й рік із прибутком у річному розрізі — при відтоці 5% і 0,5% частки ринку.

ЩО ЗАТВЕРДЖУЄМО СЬОГОДНІ

$400K

Етап 1 із $1,2M. Відкриває пілот на 3 клієнтах у листопаді та перегляд результатів у лютому.

Залишок фінансування	**$800K**
Наступне рішення правління	**ЛЮТИЙ**
Загальний випуск	**КВІТЕНЬ**