

Не теряйся! 

СЕРВИС КОНТРОЛЯ ЗА ДЕТЬМИ

Наручный браслет, сервер геопозиционирования, мобильное приложение

Ежегодно в России пропадает около 45 тысяч детей, 10% из них не находят

Актуальность вопроса обеспечения безопасности самостоятельного передвижения детей не вызывает сомнений.
Всего детей в РФ в возрасте от 5 до 19 лет - 17,2 млн. человек (по данным Росстата на 1 января 2019 года)



Имеющееся на рынке решение – смартфоны и детские умные часы с GPS

- 📍 В них быстро «кончается» батарейка, нужно заряжать каждый день.
- 📍 Достаточно дорогие и громоздкие для маленьких детей.
- 📍 «Теряются» в помещениях, где нет «прямой видимости» спутников GPS/Глонасс.
- 📍 Используют SIM-карты GSM, зависят от баланса на ней.
- 📍 Нет уверенности, что мы наблюдаем за ребенком, а не за его гаджетом, который можно забыть или потерять.
- 📍 Не рекомендуются для школьников, т.к. отвлекают внимание на уроках.



Новое поколение сервисов и устройств геопозиционирования

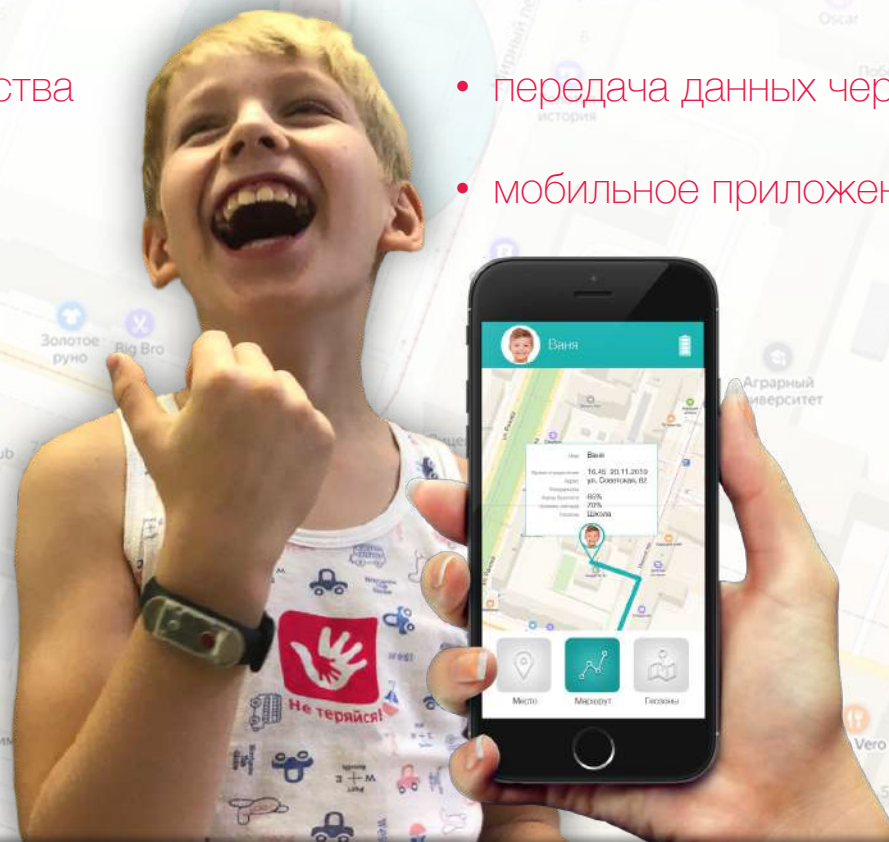
сервис контроля за детьми

Не теряйся!



- интернет-сервис, доступный с любого устройства
- компактный наручный браслет для ребенка

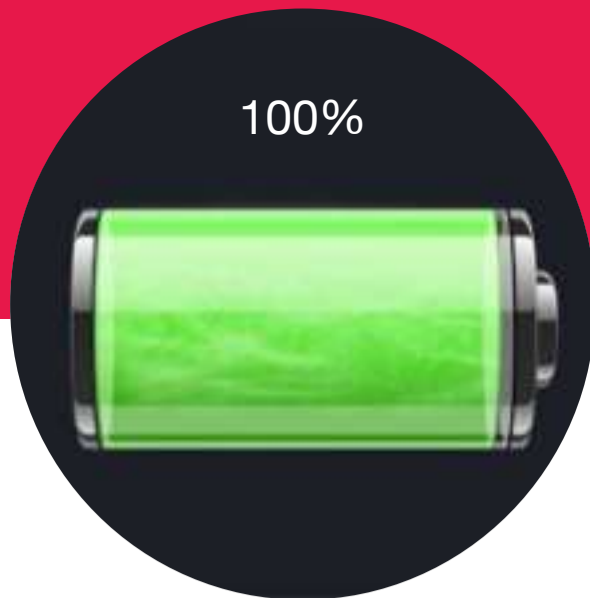
- передача данных через сеть «Интернет вещей»
- мобильное приложение (iOS, Android)



Преимущества

Время работы

48 часов
без подзарядки



в 5 раз дольше
обычных смарт-часов

Компактность

45x17x12 мм
размер корпуса



в 1,5 раза меньше
обычных смарт-часов

Стоимость

до 3000 рублей
за один браслет



доступнее
обычных смарт-часов

Для передачи данных и определения координат сервис использует инновационные технологии и сети «Интернета вещей» IoT LoRaWAN:

• в браслете отсутствует сим-карта, не требуются услуги операторов GSM;



• передача сигнала происходит даже из закрытых или подвальных помещений, где отсутствует покрытие сетей сотовой связи и недоступны GPS/Глонасс.



Преимущества

- 📍 Легкодоступная кнопка SOS и сенсор снятия с руки обеспечивают моментальное уведомление при возникновении тревожной ситуации.
- 📍 Влагозащищенный ударопрочный корпус.
- 📍 Предусмотрена интеграция с системами контроля доступа в школы и оплаты обедов.



Ваши дети под контролем!

Удобный и простой в использовании интерфейс сервиса

Местоположение ребенка на карте

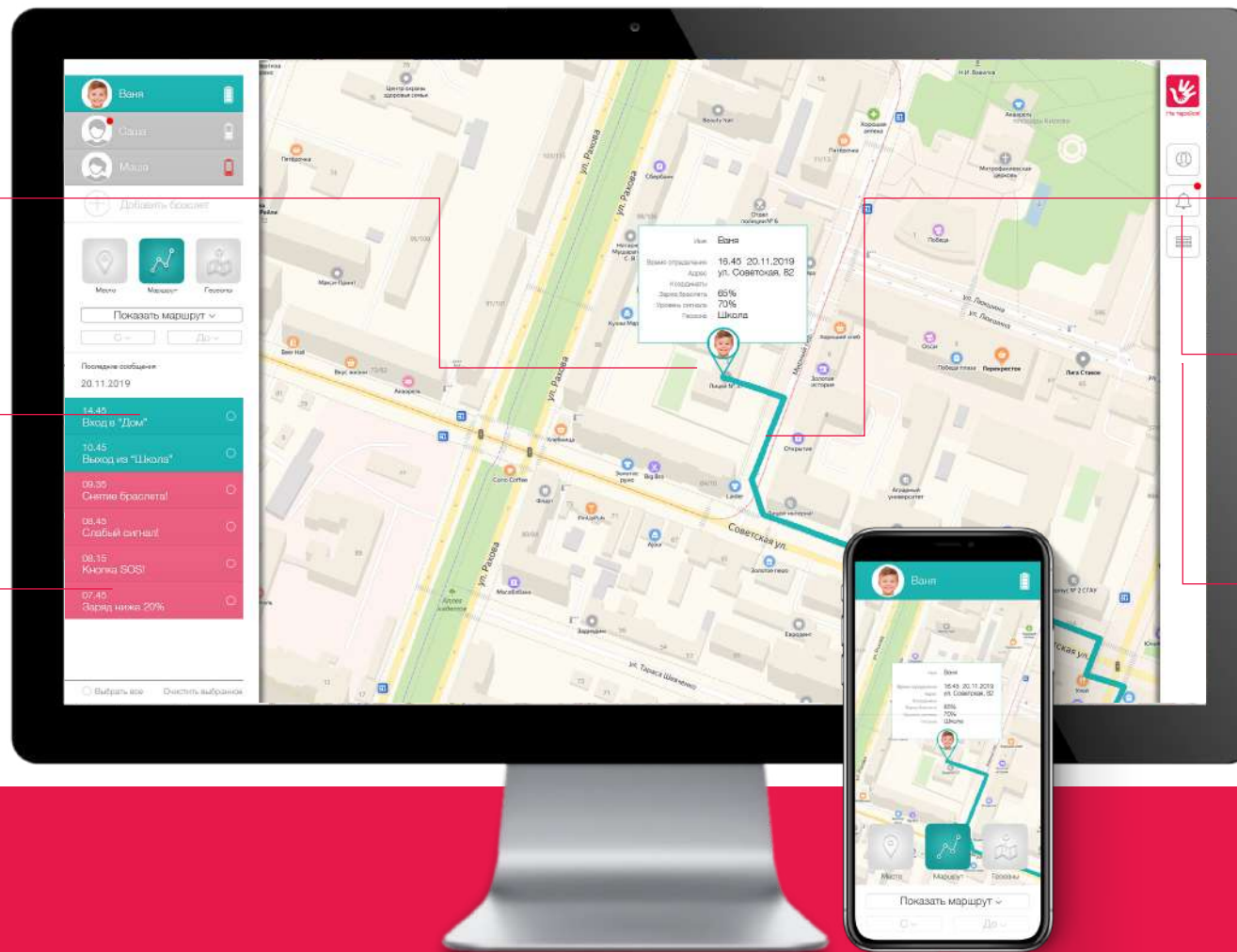
Оповещение при входе и выходе ребенка из геозон (дом, школа).

Оповещение о нажатии кнопки SOS, о снятии браслета с руки и др.

Маршрут передвижения

Просмотр сообщений за любой период

Просмотр истории передвижения за неограниченный промежуток времени.



Сеть базовых станций IoT (LoRaWAN).



SaaS



Сервер сервиса «Не теряйся!»

1. Определение координат в помещениях по триангуляции от базовых станций IoT (LoRaWAN).
2. Определение координат на открытой местности через Low Power GPS браслета.
3. Передача данных от браслета через сеть «Интернет вещей» IoT (LoRaWAN).
4. Точность определения координат от 1 до 30 м.

Наручный детский браслет

Приложение с «Личным кабинетом» родителя



Сети IoT (Интернет вещей) – это уже не будущее, это настоящее!

Интернет вещей (IoT - Internet of Things) это – сеть физических предметов («вещей»), которые оснащены встроенной технологией взаимодействия друг с другом и внешней средой.

Организация таких сетей рассматривается как явление, которое перестраивает как экономические, так и общественные процессы посредством исключения из части действий и операций необходимость участия человека.

Развитие сетей IoT LoRaWAN в мире,
на примере международной группы LoRa Alliance:

- количество базовых станций – **9816**;
- подключено устройств - **70-80 млн.**

В LoRa Alliance уже входит свыше 500 компаний и более ста операторов сетей LoRaWAN.

К 2022 году, согласно оценкам аналитиков Statistics MRC, объем глобального рынка LPWAN вырастет до **\$46 млрд.**

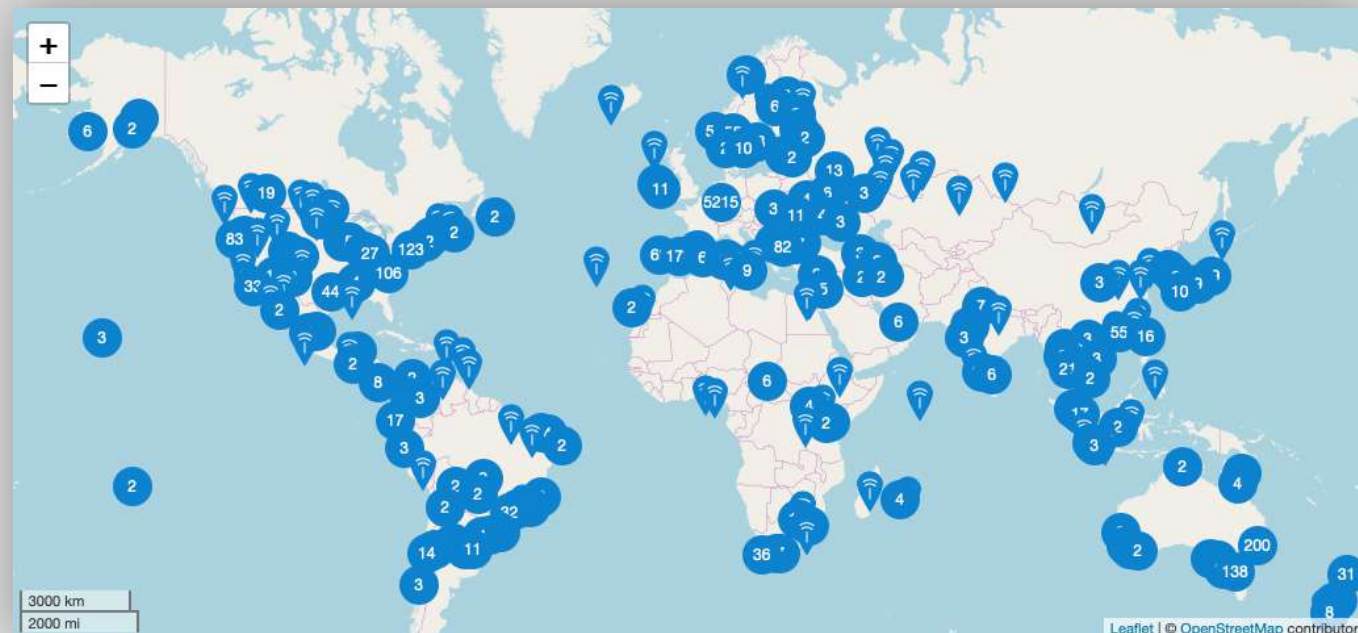
LoRaWAN — энергоэффективная сеть дальнего радиуса действия (Low Power Wide Area Network).

LoRa означает повышенную дальность (Long Range).

Её радиус действия на порядок больше привычных Wi-Fi, Bluetooth и 2/3/4G — до 15 километров.

Естественно физика не даёт преимуществ без потерь. При такой дальности уменьшается скорость передачи данных.

Но машины (читай — smart-девайсы, такие как наш детский браслет) не посылают друг другу видео, не используют голосовую связь.



Сети «Интернет вещей» в РФ

АО «ЭР-Телеком Холдинг» (Дом.Ру) является одним из крупнейших операторов сети «Интернет вещей». Холдинг завершил строительство сети LoRaWAN «Интернет вещей» в более чем 60 городах с населением свыше 300 тыс. человек.

Уже есть в более чем 70 городах РФ.

6 сетевых операторов.

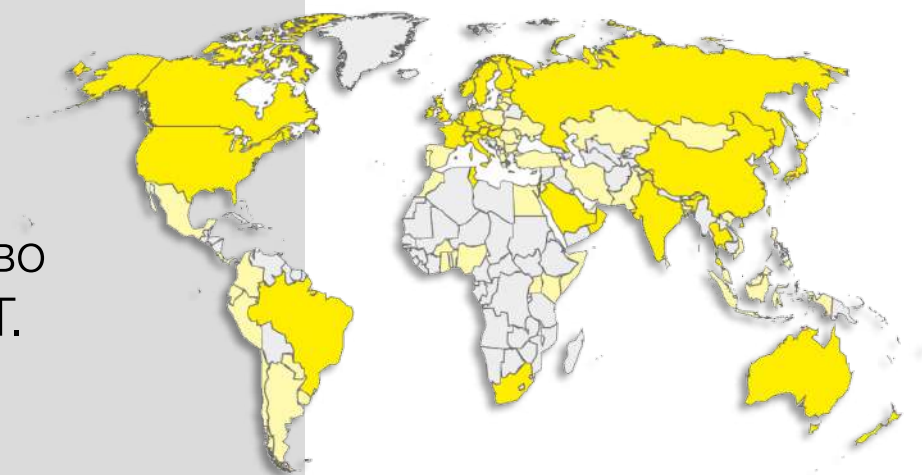
Более 2000 базовых станций.

Динамика роста – более 120% в год.*

Используется –
в ЖКХ, производстве,
с/х, логистике и др.

В РФ налажено производство
оборудования для сетей IoT.

По данным Альянса LoRa в 2018 году более 100 сетевых операторов в более чем 100 странах мира развернули частные и общественные сети LoRaWAN. Наибольший рост наблюдался в Азиатско-Тихоокеанском регионе (30%) и Европе (50%). В 2020 году прогнозируется такой-же рост и в РФ.



*по данным iot.ru



Сервис контроля за детьми «Не теряйся!» может работать в любой сети IoT LoRaWAN или развернуть собственную сеть там где её нет:

- Скорость развертывания на локальной территории (городской район, школа, детский или спортивный лагерь) - от 5 дней.
- Доступная цена базовой станции – от 40 тыс. руб.
- Высокая дальность радиосигнала — до 5 км в городе и до 15 км на открытой местности.
- Уникальная проникающая способность радиосигнала — обеспечивает устойчивую связь в труднодоступных местах: колодцы, подвалы, овраги и т.д.
- Работает в нелицензируемых диапазонах частот — не требует получения специальных разрешений для работы в сети.



Сеть IoT в г. Саратове
Не теряйся!

В 2019 г. в Саратове запущена собственная сеть LoRaWAN для сервиса «Не теряйся!»

Целевая аудитория. Рынок.

Родители детей
от 5 до 16 лет.

Контроль передвижения
и местонахождения детей.

B2C



Школы.
Оздоровительные и спортивные детские лагеря.

Социальные программы по обеспечению безопасности
самостоятельного передвижения детей.
Контроль доступа и присутствия на территории.
Контроль групп детей.

B2B



Конкурирующие решения.

- Трекеры для смартфонов, приложения для трекинга.
- GPS-трекеры (kid-trackers в форм-факторе брелоков или smart-часов) с передачей данных через GSM.
- GPS-трекеры использующие для передачи данных LoRaWAN.

Примеры пример и косвенных конкурентов

Кнопка жизни Aimoto Ocean (устройство + приложение)	Прямой
KEYCO LORA GPS TRACKER (устройство + приложение)	Прямой
GlobalSat LW-360HR (устройство + приложение)	Прямой
Дети под присмотром (приложение)	Прямой
Life360 (приложение)	Прямой
Билайн (приложение Координаты и Локатор)	Косвенный
МТС (приложение МТС Поиск)	косвенный
Мегафон (приложение Радар)	косвенный

Недостатки существующих решений, на исправление которых направлен наш проект:

- в них быстро «кончается» батарейка;
- они достаточно дорогие и громоздкие для маленьких детей;
- трекеры «теряются» в помещениях, где нет прямой видимости спутников GPS/Глонасс;
- используются SIM-карты GSM, зависят от баланса на ней;
- у родителей нет уверенности, что они наблюдают за ребенком, а не за его гаджетом, который можно забыть или потерять;
- не рекомендуются для школьников, т.к. отвлекают внимание на уроках. Более того, устройства с функцией голосового мониторинга в некоторых странах запрещены законодательно.

О разработчиках сервиса «Не теряйся!».

ООО «Интернет людей». ООО «Не теряйся!».

Изначальная цель компании - разработка носимого устройства геопозиционирования для мониторинга передвижения детей и людей с ОВЗ. Спрос на решения для отслеживания передвижения детей устойчиво рос, а имеющиеся решения не обеспечивали должной точности, надежности и продолжительности автономной работы. Поиск современных технологий, подходящих для создания нового устройства, лишенного этих недостатков, привел нас к направлению «Интернет вещей» — технологиям передачи данных на большие расстояния с низким энергопотреблением. Мы выбрали наиболее перспективную технологию LoRaWAN для приема-передающего модуля в нашем устройстве.

2015. Регистрация компании «Интернет людей». Запуск проекта.

2016. НИОКР. Разработка архитектуры и схемы работы системы геопозиционирования.

2017. НИОКР. Разработка программного обеспечения и стендового прототипа. Защита ИС.

2018. НИОКР. Исследование и интеграция технологии LoRaWAN в систему геопозиционирования. Разработка прототипа носимого устройства.

Привлечение инвестора – Венчурный фонд Саратовской области (доля в компании 25%, опцион). Грант от Фонда содействия инновациям.

2019. Разработка MVP сервиса. Изготовление опытной партии устройств. Развертывание опытной сети IoT в Саратове. Защита ИС. Подготовка к запуску производства и реализации пилотного проекта.

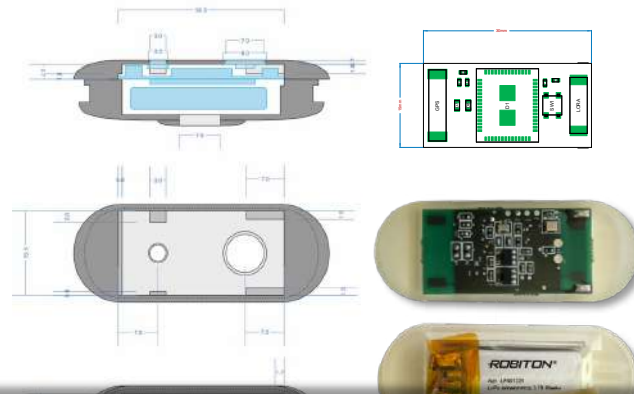
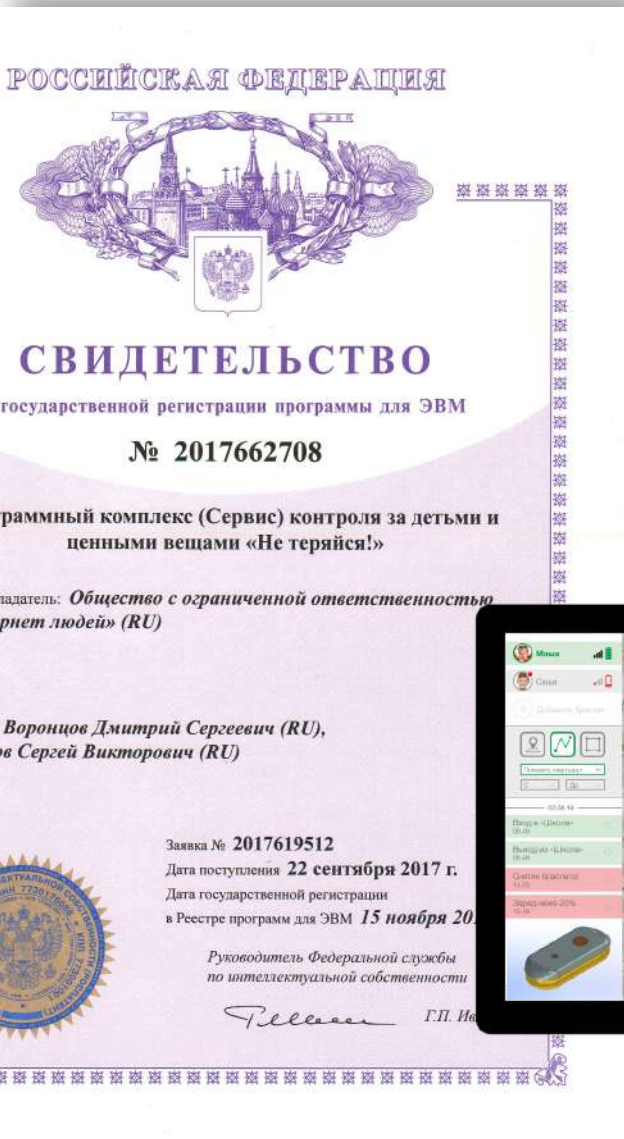
2020. Регистрация компании «Не теряйся!». Получение статуса участника Сколково.

Проект - призер ряда федеральных конкурсов и выставок в области технологических и социальных стартапов.



Научно-технические разработки

- Разработано ПО "облачного" сервера с картографическим сервисом и Web-интерфейсом пользователя, уведомлениями;
- Запущена и протестирована первая в г. Саратове сеть базовых станций IoT (LoRaWAN);
- Разработан прототип носимого устройства (браслета);
- Разработан интерфейс мобильного приложения наблюдателя;
- Произведены опытные образцы устройства;
- Успешно проведены испытания устройства и сервиса;
- Зарегистрированы права на ПО; Свидетельство №2017662708
- Зарегистрирована заявка на изобретение. №2019132255



Команда



Сергей Новиков

Директор компании «Интернет людей».
Руководитель и основатель IT-компании по геопозиционированию с 2011 года.



Дмитрий Воронцов

Директор компании «Не теряйся». Руководитель проекта.
Проектный менеджер. Основатель ряда технологических стартапов.
Директор компании-разработчика систем «Умный дом».

Участники команды:

Всего **11 специалистов**, включая авторов, команду программистов (3 человека), двух инженеров-разработчиков, специалиста по организационному развитию и кадрам, PR-менеджера и менеджеров по продажам.



При поддержке



СМИ о нас



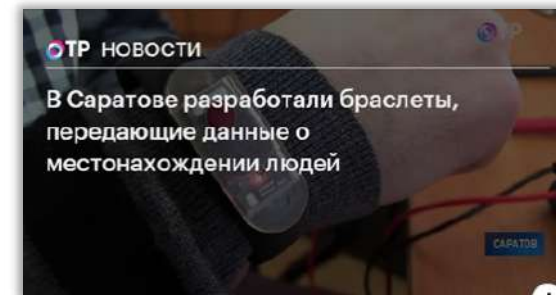
[СМОТРЕТЬ](#)

Телеканал Россия 1



[СМОТРЕТЬ](#)

Телеканал «5 канал»



[СМОТРЕТЬ](#)

Телеканал «ОТР»



[СМОТРЕТЬ](#)

Телеканал «Саратов 24»



[ЧИТАТЬ](#)

Газета «Аргументы и факты»



[ЧИТАТЬ](#)

ИА «Взгляд-Инфо»

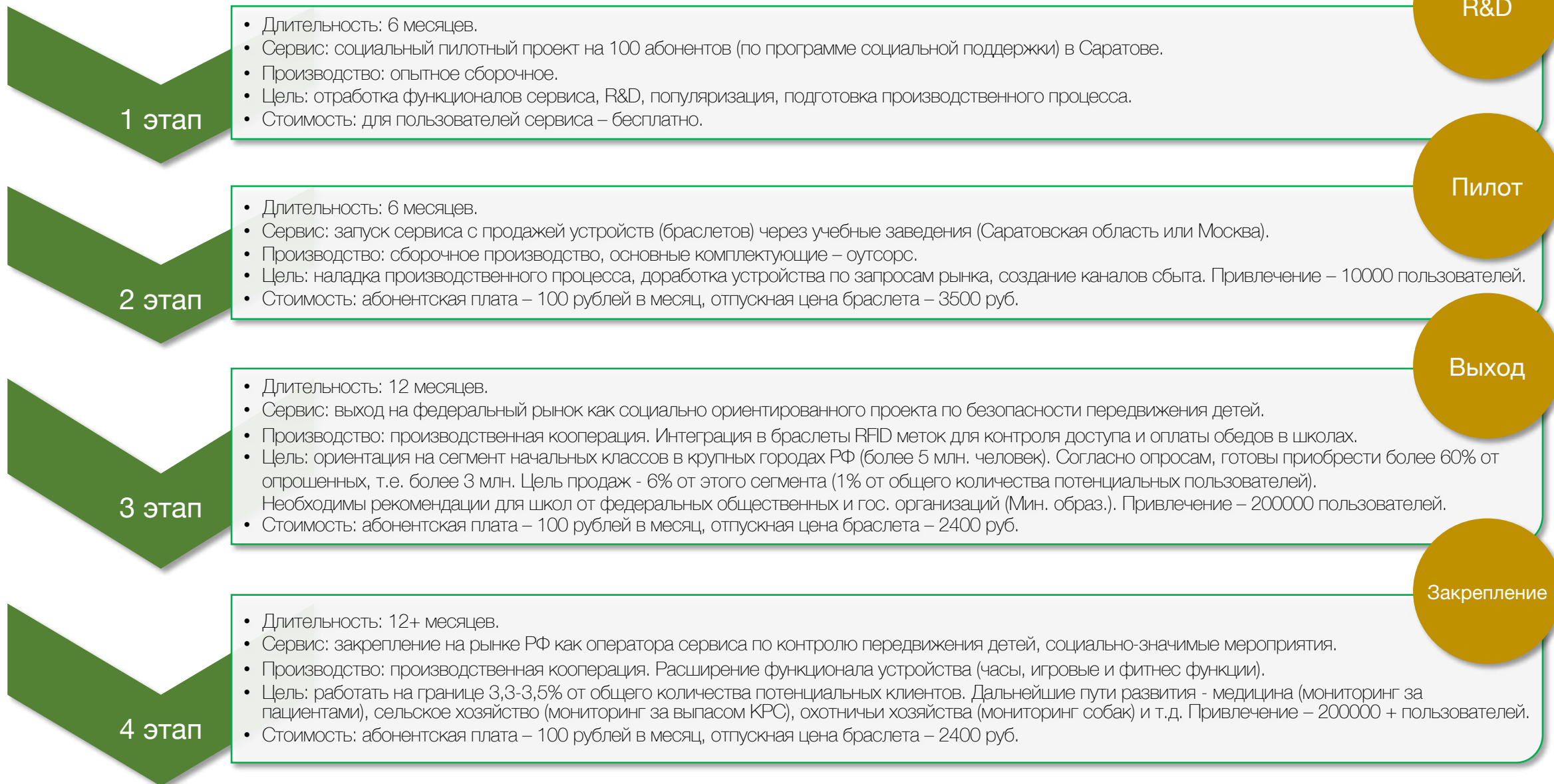
Наши партнеры

Проект и компания развиваются при поддержке:

- Венчурного фонда Саратовской области (инвестор, доля 25%, опцион выхода);
- Фонда содействия инновациям (по программам грантовой поддержки Старт-1 и Старт-2);
- Фонда Сколково (участник);
- Министерства экономического развития Саратовской области;
- Центра развития социальных инноваций «Технологии возможностей»;
- Саратовской Региональной Общественной Организации «Союз отцов»;
- Саратовского Государственного университета;
- Бизнес-инкубатора Саратовской области;
- Первого частного агрегатора стартапов «1ЧАС».



Дорожная карта развития. Бизнес-модель.



Бизнес-план (основные показатели). Бизнес-модель.

Общая бизнес-модель строится из двух ветвей коммерциализации проекта:

Услуги сервиса контроля за детьми «Не теряйся!» (предоставление услуг оператора связи).

Технически включает в себя:

- сервер геопозиционирования с личными кабинетами пользователей;
- сеть IoT (собственная или партнерская), состоящая из базовых станций IoT, которые работают как шлюз между детскими браслетами и сервером геопозиционирования;
- браузерное приложение пользователя (сайт с личным кабинетом);
- мобильное приложение (iOS, Android).

Форма продаж:

абонентская плата за пользование сервисом. Плановая стоимость – 100 рублей в месяц за одно устройство (браслет).

Методы продаж и продвижения:

- интернет-сайт сервиса (интернет продвижение, популяризация в СМИ);
- прямые продажи через учебные заведения (по рекомендациям);
- социальные проекты по безопасному передвижению детей.

Производство и продажа детских браслетов «Не теряйся!» (носимых устройств геопозиционирования).

Организационно включает в себя:

- научно-технические разработки;
- производство;
- продажи.

Форма продаж:

плата за приобретение детских браслетов (носимых устройств геопозиционирования) необходимых для использования в сервисе контроля за детьми «Не теряйся!» или в аналогичных сервисах. Плановая стоимость на 2-й год продаж – 2400 рублей.

Методы продаж и продвижения:

- интернет-сайт сервиса «Не теряйся!» (интернет продвижение, популяризация в СМИ);
- прямые продажи через учебные заведения (по рекомендациям);
- социальные проекты по безопасному передвижению детей.

Расчет юнит-экономики в каналах продаж услуг сервиса контроля за детьми «Не теряйся!» (предоставление услуг оператора связи).

Название канала продаж			Прямые продажи (агенты)	Контекстная реклама (Янд, Гугл)	Реклама в соц. сет. (Инста, телега)
Users or Lead Acquisition	Поток пользователей	Чел.	1 000	10 000	10 000
Buyers	Платящие клиенты	Чел.	200	100	200
Conversion	Конверсия в [первую] покупку	%	20,0000%	1,0000%	2,0000%
Average Price	Средний чек	Руб.	100,00	80,00	100,00
Average Payment Count	Среднее количество платежей от одного клиента	шт.	3	6	3
Average revenue per user (ARPU)	Средний доход с привлеченного пользователя	Руб.	60	4,8	6
(ARPPU) / Lifetime Value (LTV)	Средний доход с платящего клиента	Руб.	300,00	480,00	300,00
Revenue	Платежи от клиентов	Руб.	60 000,00	48 000,00	60 000,00
Acquisition Costs	Затраты на рекламу в канале	Руб.	18 000,00	15 000,00	15 000,00
Cost per lead (CPL)	Стоимость привлечения одного пользователя	Руб.	18,00	1,50	1,50
Customer Acquisition Cost (CAC)	Стоимость привлечения одного платящего к	Руб.	90,00	150,00	75,00
COGS (first sale)	Издержки на первой продаже	Руб.	100,00	50,00	100,00
COGS (each sale)	Издержки на каждую продажу	Руб.	10,00	10,00	10,00
Total profit	Прибыль с канала продаж	Руб.	16 000,00	22 000,00	19 000,00
Profit per user (= ARPPU - CAC - COGS)	Прибыль с одного клиента	Руб.	80,00	220,00	95,00

Юнит-экономика по продажам услуг в большинстве каналов продаж сходится..

Услуги сервиса. План выхода на рынок сервисов геопозиционирования для детей.

С учетом проведенных маркетинговых исследований*, которые показали заинтересованность потенциальных потребителей (около 60% респондентов) в доступном и надежном сервисе (и носимых устройствах) мониторинга за детьми, а так-же с учетом проведенного конкурентного анализа, который демонстрирует постоянный рост числа производителей и операторов связи, заинтересованных в данном рынке, мы прогнозируем для себя реальную **долю рынка в размере 3,3% от общего количества потенциальных пользователей.**

Рынок - порядка 20 млн. потенциальных пользователей (родители детей в возрасте от 5 до 19 лет, инвалиды и люди с ОВЗ), согласно сведениям Росстата за 2018 г.

План выхода на рынок с учетом этапов развития и затратами на их достижение.

Period		Потенциальные клиенты (шт.)	Конверсия в покупку (%)	Клиенты (шт.)	Маржа по одному клиенту за период (Руб.) ARPPU	Средняя выручка одной сделки (Руб.)	Себестоимость одной сделки (Руб.)	Издержки первой продажи/заключения договора (Руб.)	Затраты на привлечение клиента* CPA	Число сделок за период с одним клиентом (шт.)	Revenue	COGS	Marginal profit
2020	Старые клиенты			0	0	0	79,9	0		0	0	0	0
	Новые клиенты	20 000 000	0,05%	10 000	99	100	79,9	10	12	6	6 000 000	5 014 719	985 281
	Итого			10 000	99	100	79,9	10	12	6,00	6 000 000	5 014 719	985 281
	Потерянные клиенты (%)		20,00%										
2021	Старые клиенты			8 000	776	100	35,3			12	9 600 000	3 388 450	6 211 550
	Новые клиенты	20 000 000	1,00%	200 000	258	100	35,3	110	20	6	120 000 000	68 355 627	51 644 373
	Итого			208 000	278	100	35,3	106	19	6,23	129 600 000	71 744 078	57 855 922
	Потерянные клиенты (%)		20,00%										
2022	Старые клиенты			166 400	830	100	30,8			12	199 680 000	61 572 748	138 107 252
	Новые клиенты	20 000 000	1,00%	200 000	285	100	30,8	110	20	6	120 000 000	63 002 853	56 997 147
	Итого			366 400	532	100	30,8	60	11	8,72	319 680 000	124 575 602	195 104 398
	Потерянные клиенты (%)		15,00%										
2023	Старые клиенты			311 440	780	100	35,0			12	373 728 000	130 804 800	242 923 200
	Новые клиенты	20 000 000	1,00%	200 000	360	100	35,0	10	20	6	120 000 000	48 000 000	72 000 000
	Итого			511 440	616	100	35,0	4	8	9,65	493 728 000	178 804 800	314 923 200
	Потерянные клиенты (%)		15,00%										
2024	Старые клиенты			434 724	720	100	40,0			12	521 668 800	208 667 520	313 001 280
	Новые клиенты	20 000 000	0,25%	50 000	330	100	40,0	10	20	6	30 000 000	13 500 000	16 500 000
	Итого			484 724	680	100	40,0	1	2	11,38	551 668 800	222 167 520	329 501 280
	Потерянные клиенты (%)		20,00%										
TOTAL CF											1 500 676 800	602 306 718	898 370 082

* Опросы проводились в учебных заведениях на школьных собраниях, через общественные организации, таких как «Союз Отцов России» и через СМИ.

Бизнес-план (основные показатели).

Производство.

Выход на массовое производство устройств геопозиционирования планируется провести в 3 этапа:

1 этап (6 месяцев) - опытное сборочное производство и R&D для пилотного проекта. Количество изделий – до 100 шт.

KPI одного инженера-сборщика - 1 изделие в час с учетом прошивки, тестирования и упаковки.

Главные задачи этапа: запуск локального «пилота», тестирование, R&D (усовершенствование и доработки), подготовка сборочного производства, разработка технологической карты производства.

2 этап (6 месяцев) – сборочное производство. Количество изделий – 10000 шт.

Производство основных печатных плат, деталей и корпуса – оутсорс. Выпуск 10000 изделий.

KPI одного инженера-сборщика - 4 изделия в час с программированием устройств (прошивкой) тестированием и упаковкой, без учета брака.

Главные задачи этапа: «пилотные» продажи на федеральном рынке, обеспечение устройствами по социальным программам, технологическая отработка производства, подготовка к серийному производству.

3 этап (12 месяцев) – серийное производство. Количество изделий - 200000 в год.

Производственная кооперация по полному производству. На местном производстве - прошивка устройств, тестирование и упаковка.

Оценка себестоимости устройства по комплектующим, в зависимости от этапа производства

	Наименование комплектующих/операции	Пилот (ед.)	50	Тираж произв.	10000	Тираж произв.	100000
		Цена за ед., руб.	Цена партии, руб.	Цена за ед., руб.	Цена партии, руб.	Цена за ед., руб.	Цена партии, руб.
1	Электронные комплектующие	2 369	118469	2121	21210224	1665	166516573
2	Печатная плата (изготовление)	24	21800	24	260600	12	1200000
3	Сборка печ платы (распайка)	174	8700	95	950000	41	4100000
4	Корпус/элементы корпуса	1 900	95000	380	3800000	114	11400000
5	Сборка устройства/прошивка	990	49500	297	2970000	119	11880000
6	Зарядное устройство	300	15000	100	1000000	90	9000000
7	Ремешок	65	3250	40	400000	40	4000000
8	Упаковка	100	5000	50	500000	40	4000000
9	Логистика/отбраковка	888	44418	311	3107022	106	10604829
Себестоимость по комплектующим + сборка оутсорс		6811	361137	3418	34197846	2227	222701401

Бизнес-план (основные показатели).

Производственный план (по годам развития проекта).

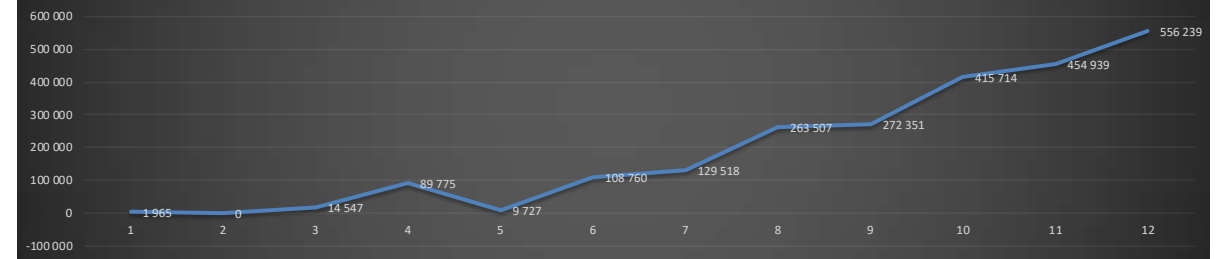
Наименование продукции	1												Итого за год
	месяцы												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Средняя цена единицы (руб.)		0	0		0	0		4500	4500	4500	4500	4500	
Себестоимость единицы по материалам (руб.)		6811	6811					3418	3418	3418	3418	3418	
Себестоимость единицы по всем затратам (руб.)		40697	40697					4251	4251	4251	4251	4251	
Выпуск продукции (количество)		10	40					2000	2000	2000	2000	2000	10050
Объём реализации (количество)		0	50					2000	2000	2000	2000	2000	10050
Выручка (руб.)		0	0					9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	45000000
Общий объём выручки (руб.)		0	0	0	0	0	0	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	45000000
Комментарий	Пилотная партия, некоммерческое внедрение, R&D, тестирование						Партия 10000 ед., наладка сборочного производства						
Наименование продукции	2												Итого за год
	месяцы												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Средняя цена единицы (руб.)		4500	4500	4500	4500	4500		4500	4500	4500	4500	4500	
Себестоимость единицы по материалам (руб.)		2227	2227	2227	2227	2227		2227	2227	2227	2227	2227	
Себестоимость единицы по всем затратам (руб.)		4256	4256	4256	4256	4256		3027	3027	3027	3027	3027	
Выпуск продукции (количество)		20000	20000	20000	20000	20000		20000	20000	20000	20000	20000	200000
Объём реализации (количество)		20000	20000	20000	20000	20000		20000	20000	20000	20000	20000	200000
Выручка (руб.)		90000000	90000000	90000000	90000000	90000000		90000000	90000000	90000000	90000000	90000000	900000000
Общий объём выручки (руб.)		90000000	90000000	90000000	90000000	90000000	0	90000000	90000000	90000000	90000000	90000000	900000000
Комментарий	Партия 100000 шт., производственная кооперация						Партия 100000 шт., производственная кооперация						
Наименование продукции	3												Итого за год
	месяцы												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Средняя цена единицы (руб.)		4000	4000	4000	4000	4000		4000	4000	4000	4000	4000	
Себестоимость единицы по материалам (руб.)		2227	2227	2227	2227	2227		2227	2227	2227	2227	2227	
Себестоимость единицы (руб.)		2879	2879	2879	2879	2879		3319	3319	3319	3319	3319	
Выпуск продукции (количество)		20000	20000	20000	20000	20000		20000	20000	20000	20000	20000	200000
Объём реализации (количество)		20000	20000	20000	20000	20000		20000	20000	20000	20000	20000	200000
Выручка (руб.)		80000000	80000000	80000000	80000000	80000000		80000000	80000000	80000000	80000000	80000000	800000000
Общий объём выручки (руб.)		80000000	80000000	80000000	80000000	80000000		80000000	80000000	80000000	80000000	80000000	800000000
Комментарий	Партия 100000 шт., производственная кооперация						Партия 100000 шт., производственная кооперация						

Бизнес-план (основные показатели). Финансовый план, денежный поток.

Раздел	Основные статьи	По квартально, тыс. рублей											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Операционная деятельность	Расходные:												
	Производство товаров (устройств геопозиционирования):												
	Заработная плата	360	360	1 230	1 230	1 710	1 710	1 710	1 710	1 800	1 800	1 800	1 800
	Начисления на заработную плату	109	109	371	371	516	516	516	516	544	544	544	544
	Комплектующие, материалы	341	0	13 671	20 506	222 701	89 081	133 621	89 081	133 621	89 081	133 621	133 621
	R&D, защита ИС	0	420	180	0	120	10 000	120	5 000	120	120	120	7 000
	Общезастынные расходы производства:												
	Арендная плата	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54	54
	Электроэнергия, вода, тепло			5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	Текущий ремонт ОС					20	20	20	20	20	20	20	20
	Расходные и канцелярские материалы	5	5	5	5	10	10	10	10	10	10	10	10
	Услуги банков	6	6	9	9	15	15	15	15	15	15	15	15
	Коммандировки, накладные расходы	70	70	300	300	500	500	500	500	500	500	500	500
	Представительские расходы			60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
	Коммерческие расходы производства:												
	Транспортировка, логистика	17	0	273	273	11 135	4 454	6 681	4 454	6 681	4 454	6 681	6 681
	Упаковка		0	547	547	8 908	3 563	5 345	3 563	5 345	3 563	5 345	5 345
	Расходы на продвижение и рекламу			200	200	1 000	37 383	6 058	3 561	8 018	246	6 926	411
	Другие расходы	10	10	169	236	2 468	1 474	1 547	1 085	1 568	1 005	1 557	1 561
	Налоги (относительный учет НДС)			185	641		24 231	4 748	32 073	328	27 705	548	16 475
	ИТОГО расходные по производству	971	1 034	17 260	24 438	249 223	173 077	161 010	141 708	158 689	129 181	157 806	174 101
	Валовая прибыль без учета прибор ОС по производству	-971	-1 034	925	3 203	-69 223	121 154	23 738	160 365	1 639	138 524	2 742	82 373
	Предоставление услуг (сервис геопозиционирования):												
	Заработная плата	330	330	930	930	1 620	1 620	1 620	1 620	1 980	1 980	1 980	1 980
	Начисления на заработную плату	100	100	281	281	489	489	489	489	598	598	598	598
	Комплектующие, материалы для организации сети			450		450	450	450	450	450	450	450	450
	R&D, защита ИС	960	0	320		200							
	Общезастынные расходы для организации сервиса:												
	Арендная плата	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36
	Электроэнергия, вода, тепло					4	4	4	4	4	4	4	4
	Текущий ремонт ОС					30	30	30	30	30	30	30	30
	Расходные и канцелярские материалы	5	5	5	5	15	15	15	15	15	15	15	15
	Услуги банков	6	6	6	6	10	10	10	10	10	10	10	10
Коммандировки, накладные расходы			300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	
Представительские расходы			60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	
Коммерческие расходы по предоставлению услуг:													
Транспортировка, логистика			10	10	20	20	20	20	20	20	20	20	
Расходы на продвижение и рекламу			100	240	4 860	4 860	4 860	4 860	11 988	11 988	11 988	11 988	
Другие расходы	14	5	25	19	81	79	79	79	155	155	155	155	
Налоги (14% подходящий)			408	3 392	3 420	3 420	3 420	3 420	8 998	8 998	8 998	8 998	
ИТОГО расходные по предоставлению услуг	1 451	481	2 523	2 294	11 566	11 393	11 393	11 393	24 644	24 644	24 644	24 644	
Валовая прибыль без учета прибор ОС по услугам	-1 451	-481	-1 323	2 913	24 225	24 427	24 427	24 427	64 275	64 275	64 275	64 275	
Кэф. риска по расх. (возврат, склад, остатки, неплатежи)					1	1	1	1	1	1	1	1	
Опер. расходы по производству и орган. сервиса, всего	2 422	1 515	19 783	26 732	286 868	202 916	189 643	168 410	201 666	169 208	200 695	218 620	
Доходные:													
Общая выручка с производства (продажи устройств)	0	0	18 000	27 000	180 000	270 000	180 000	270 000	160 000	240 000	160 000	240 000	
Общая выручка предприятия от реализации услуг			1 200	4 800	32 400	32 400	32 400	32 400	79 920	79 920	79 920	79 920	
Выручка от продаж продукта и услуг, всего	0	0	19 200	31 800	212 400	302 400	212 400	302 400	239 920	319 920	239 920	319 920	

Раздел	Основные статьи	По квартально, тыс. рублей											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Инвестиционная деятельность	Расходные:												
	Производство товаров (устройств геопозиционирования):												
	Приобретение и монтаж оборудования	30	0	160	0	2 210	0	0	0	0	0	0	0
	Покупка мебели и техники для рабочих мест	0	0	1 480	0	100	0	0	0	50	0	0	0
	Приобретение зданий и/или ремонт помещений	0	0	0	0	1 000	0	0	0	3 000	0	0	0
	Приобретение финансовых и инвест. активов												
	Другие расходы												
	Предоставление услуг (сервис геопозиционирования):												
	Приобретение и монтаж оборудования	400	450	2 650	800	2 000	450	2 000	0	20 000	1 350	0	0
	Покупка мебели и офисной техники	70	0	580	0	270	0	0	0	360	0	0	0
	Приобретение зданий и/или ремонт помещений	0	0	0	1 040	0	0	0	0	6 000	0	0	0
	Приобретение финансовых и инвест. активов												
	Другие расходы												
Доходные:													
Продажа станков, оборудования, мебели													
Продажа финансовых и инвестиционных активов													
Расходные:													
Выплата процентов по кредитам и займам													
Выплата дивидендов													
Возврат кредитов, займов и инвестиций											6 000		
Лизинговые платежи													
Другие расходы													
Доходные:													
Получение кредитов и займов													
Получение инвестиций (на производство)			20 000										
Получение инвестиций (на развитие сети)													
Самофинансирование													
Получение целевого финансирования	4 887												
Венчурные инвестиции (увеличение уставного кап.)				72 000									
Баланс наличности на начало периода		1 965	0	14 547	89 775	9 727	108 760	129 518	263 507	272 351	415 714	454 939	
Баланс наличности на конец периода	1 965	0	14 547	89 775	9 727	108 760	129 518	263 507	272 351	415 714	454 939	556 239	

Денежный поток (баланс наличности) с учетом инвестиций по кварталам

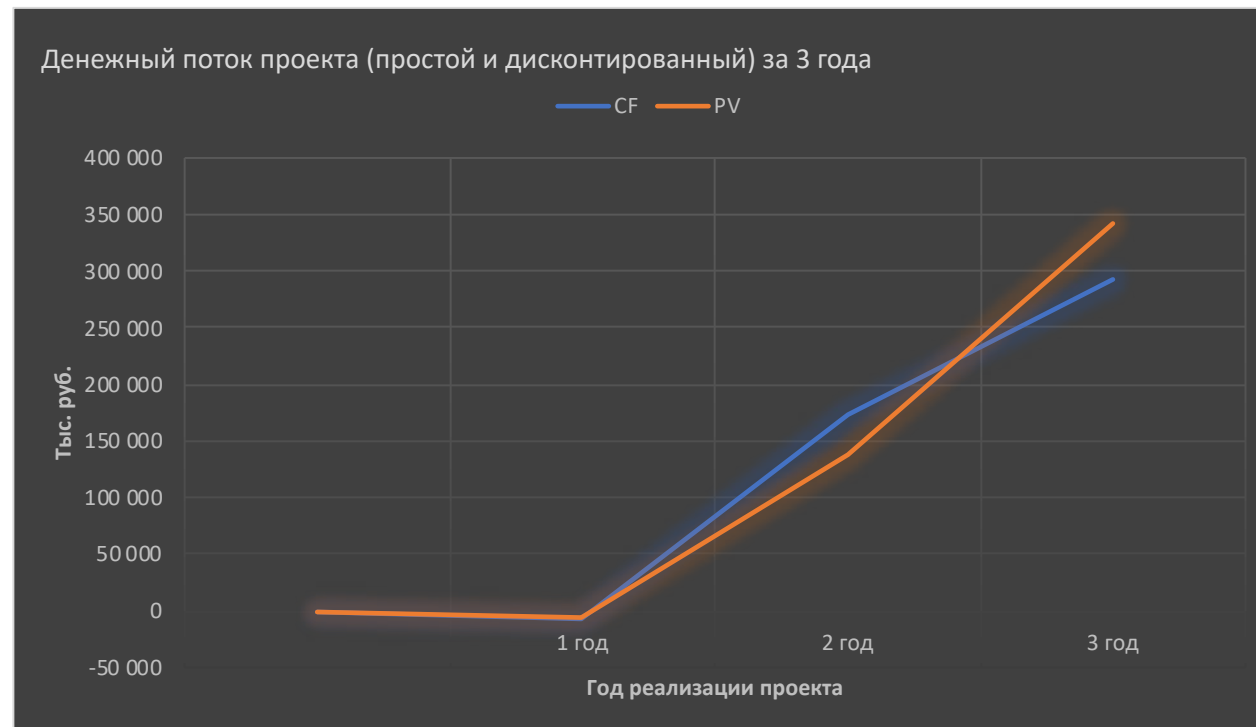


Экономические показатели проекта (прогноз на период - 3года) Инвестиционное предложение.

Показатель	Индекс	Значение
Выручка, тыс. руб.	PQ	2 200 280 ₺
Затраты, тыс. руб.	TC	1 386 301 ₺
Валовая прибыль, тыс. руб.	GP	813 979 ₺
Налоги, тыс. руб.		167 295 ₺
Чистая прибыль, тыс. руб.	EBIT	646 683 ₺
Коэф.рентабельности продукции	ROM	46,65

Показатели финансового анализа инвестиционного проекта

Показатель	Индекс	Значение
Ставка дисконтирования:	r	20%
Безрисковая процентная ставка (по гос.обл.)	rf	6%
Премия за риск (внедрение нового продукта)	rp	11%
Процент инфляции	l	3%
Чистый дисконтированный доход	NPV	284 125 525 ₺
Срок окупаемости, лет	PP	2,02
Внутренняя норма доходности	IRR	63%
Расчет окупаемости инвестиций (простой) по ЧП	ROI	667%
Предложение инвестору:		
Инвестиции вложенные	PV	96 887 000 ₺
Доля инвестора (через продажу долей)		40,00%
Срок выхода по опциону (если есть), лет	T	5
Мультипликатор	X	2



Оценка необходимых инвестиций для запуска производства, продаж услуг сервиса «Не теряйся!» и устройств геопозиционирования (браслетов) – **5 млн. рублей** в течение первого этапа (R&D), **92 млн. рублей** в течение 2 этапа (запуск производства).



ООО «Интернет людей»
ООО «Не теряйся»



+7 (8452) 59-86-26, 25-22-54

www.online-people.ru

info@online-people.ru

Fb @onlinepeopledontgetlost

+ 7 937 225 22 54 Сергей

+ 7 919 829 70 00 Дмитрий



[Промо-ролик](#)

