

Компания ИНВЕНД

Зубик Виктор

Финал 15 декабря 2015



EOGSEA

---

GLOBAL STUDENT ENTREPRENEUR AWARDS

---

An Entrepreneurs' Organization Global Competition

# Компания ИНВЕНД (INVEND) - Разработчик Систем Самообслуживания

**Компания ИНВЕНД - основана в 2013г в г. Москва**

**Руководитель и основатели компании: Зубик Виктор (51%)**

Возраст - 24 года

Родился: Республика Беларусь, г. Новополоцк

Студент МГМУ (МАМИ)

**Финансовый Директор и основатель компании: Сизиков Никита (49%)**

Возраст - 27 лет

Родился: Республика Карелия

Оборот за 2015 г. (на текущий момент) - **40 млн рублей**

Чистая прибыль - **10,4 млн рублей**

Количество сотрудников - **12 человек**

- Наличие собственной производственной/сборочной базы устройств самообслуживания на территории технопарка Слава (г.Москва)
- Внедрений и разработка новейших ИТ-технологий для систем самобслуживания

# Производство устройств самообслуживания и разработка программного обеспечения к ним

## - Терминалы и системы электронной очереди

Банк Байкал

Банк Китая (Bank of China)

Посольства и консульства

Гос. учреждения ( МФЦ, ПФР, поликлиники)

## - Информационные киоски (печать талона, билетов)

Поликлиники и мед. учреждения ( поликлиники МО)

Кинотеатры и автовокзалы ( Вусcard)

Проект “Школьная Карта” “Школьное питание” ( АКБ Авангард)

## - Сенсорные стойки с большим экраном ( от 32 дюймов)

Гос. учреждения по проекту Доступная Среда

Торговые и бизнес центры

Интернет-магазины и ритейл

# Линия сборки терминалов компании ИНВЕНД



# Мои мини-достижения до 17 лет

- Начал заниматься продажами с 14 лет ( феерверки, рефераты)
- В 17 лет заработал около 250\$ за неделю по продаже шпаргалок на экзамены  
Инструмент: печать объявление по городу и расклейка на новостных досках в школах
- Пробовал себя в сетевом маркетинге - за 1 мес. сделал 6-ти шаговый план через соц сети
- Работал частным фотографом на мероприятиях и печатал фотографии клиентам
- Печать визиток и листовок (индивидуальные заказы от 10\$)



# Компания до трансформации

**Наш бизнес был - продажа платежных терминалов и комплектующих к ним**

- У нас работало 4 человека
- Мы начинали в 2011 г. с сети терминалов ( 6 шт.) которые я собирал в гараже своего отца

За 2012 год сменили 3 офиса от 25 до 180 кв.м.

- Достигли результатов:

Мини-линия сборки платежных терминалов: 20-30 терминалов в месяц

Оборот за 2013г. был 52 млн рублей



# Правильное решение. Падение рынка

Причины ухода с рынка платежных терминалов в 2013 г.

- Высокая конкуренция  
( 592 компании на российском рынке)
- Переизбыток рынка
- Низкая маржинальность
- Не интересный продукт для продажи
- Мобильный банкинг
- Нет инноваций и развития



В конце 2015 – начале 2016 г., по прогнозам Magram Market Research, производство платежных терминалов в России сократится на 60%

# Информационный киоск



**Сфера использования:** гос. учреждения, поликлиники и мед. учреждения, кинотеатры, интеграторы систем

**Себестоимость:** 750\$

**Цена для продажи:** от 1000\$ ( 25% - маржинальность)

**Произведено за 2015г. :** более 100 шт.

**Оборот за 2015г. -** 7 млн рублей

**Клиенты:** Гос. учреждения ( МФЦ Иркутской области, Leta-Group, QualityQucik )



# Система электронной очереди



**Сфера использования:** гос. учреждения (МФЦ, ПФР, ЦЗН), интернет-магазины, банки

**Себестоимость:** от 150 тыс рублей

**Цена для продажи:** от 250 тыс рублей

**за 2015г. :** 16 установок

**Оборот за 2015г. -** 8.5 млн рублей

**Клиенты:** БАНК КИТАЯ, Байкал Банк, ЦЗН Черкесской обл., МФЦ Забайкальского края, ПФР Моск. обл.



# Информационные сенсорные терминалы



**Сфера использования:** БЦ, ТЦ,  
Гос. учреждения, интернет-магазины

**Себестоимость:** от 80 тыс рублей

**Цена для продажи:** от 125 тыс рублей

**за 2015г. :** 50 установок

**Оборот за 2015г. -** 10,5 млн рублей

**Клиенты:** Проект Доступная Среда,  
Технопарк Слава, Суворовское училище.

# Автоматические заправки самообслуживания



ААЗС в г. Серпухов, май 2015 г.



# ПРЕДПОСЫЛКИ

## СУММА СРЕДНЕЙ ГОДОВОЙ ЗАРПЛАТЫ 1 СОТРУДНИКА

**ЗП** = 30 000 рублей в месяц

**ПРО** = 30%

**НАЛОГИ** Взнос СоцСтрах = 2,9%  
Взнос ОМС = 5,9%

**ОТПУСК:** ЗП + НАЛОГИ = 41 460 р.

$30\,000 * 0,382$   
**= 11 460 руб**

**×**

**12 месяцев**  
**= 538 980 руб**

- ✓ Поиск сотрудника - 1 месячный оклад
- ✓ Организация рабочего места - от 20 000 р.
- ✓ Возможность декретного отпуска
- ✓ Больничный

**РОССИЯ** \$25,9

**ЕВРОСОЮЗ** ср.зн. \$55,9

**ГРЕЦИЯ** \$36,2

**США** \$67,4

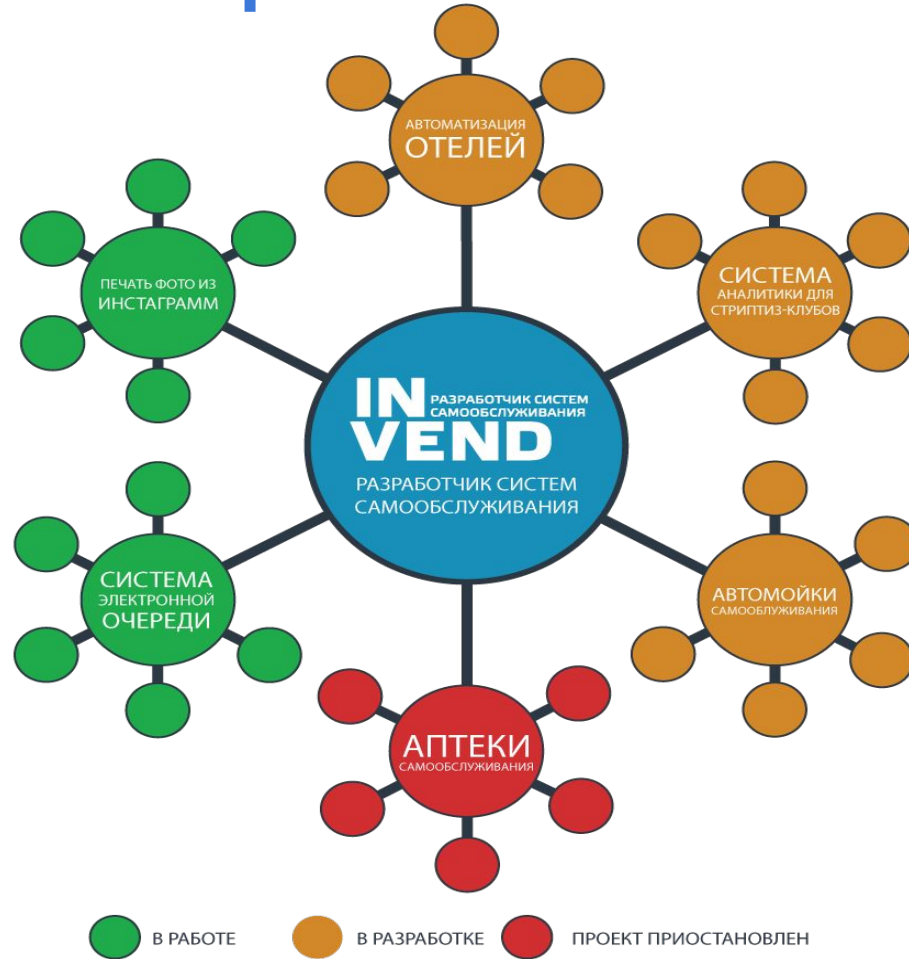


# Решение проблем с помощью УСО



- СОКРАЩЕНИЕ ИЗДЕРЖКИ НА ПЕРСОНАЛ
- УЛУЧШЕНИЕ СЕРВИСА
- СОКРАЩЕНИЕ ВРЕМЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТА
- ОНЛАЙН СИСТЕМА ДЛЯ СБОРА ДАННЫХ (ПРОДАЖИ)
- УНИКАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДЛЯ БИЗНЕС

# Схема развития компании



# Автоматизированные отели и хостелы



Разработка: Предоплата от клиента

Кол-во предзаказов: 3 клиента ( сети отелей)

Кол-во планируемых установок: 20 в 2016г.

Кол-во отелей в России: 13 000 (Росстат)

Стоимость: 9000\$ + 250\$ ежемесяч. оплата за использ.

Окупаемость: 6-9 месяцев

План объема продаж на 2016-2020г. - 20 млн \$  
( 30% прибыль)

Патент и авторские права: ООО ИНВЕНД

**Данный проект реализуется в партнерстве с финалистом и победителем  
GSEA 2012 - Даниилом Мишиным**

# Система автоматизации и сбора данных аналитики для стриптиз-клубов



Технология: планшет на базе Windows со сканером отпечатков пальцев

Задача: кол-во посещений приват комнат. Снизить кол-во “черной” выручки администратором клуба

Инструмент: Web-аналитика

Стоимость решения: 2000\$

Себестоимость: 1000\$

Ежемесячный платеж: от 250 до 500\$

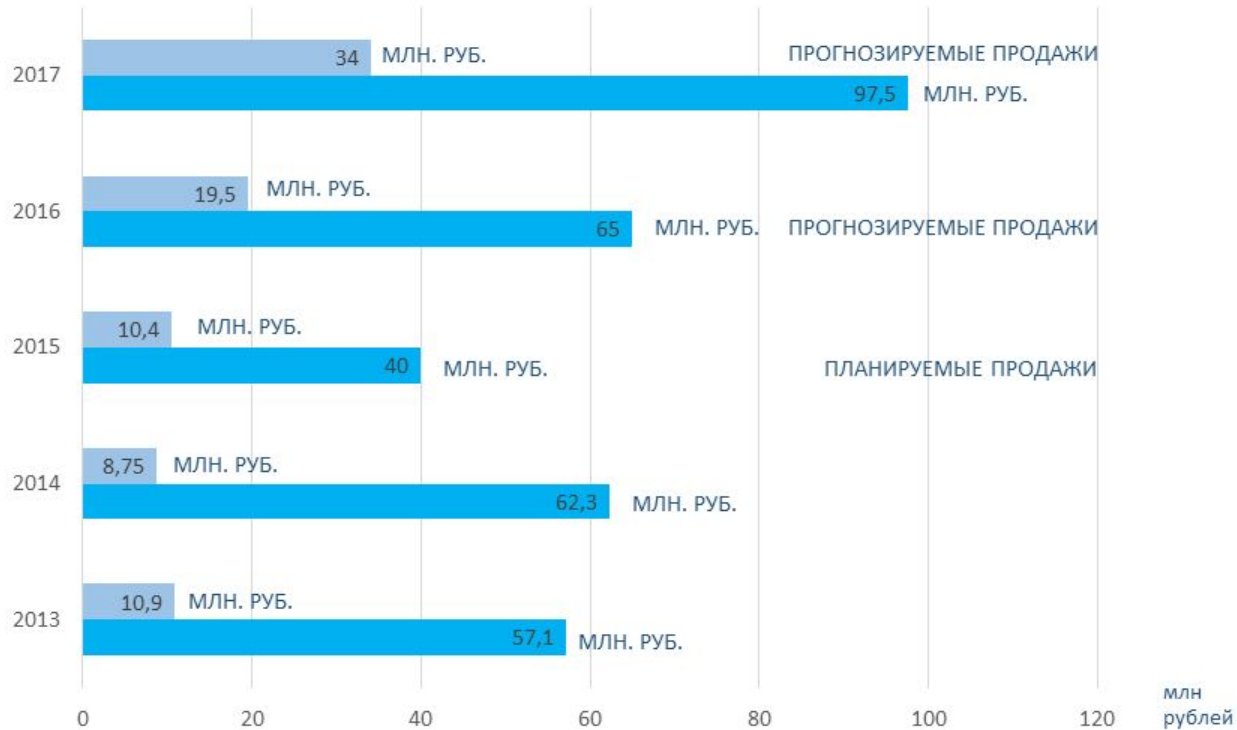
Проект реализуется за счет предоплаты заказчика

План на 2016г. - автоматизация 33 клубов Зажигалка

Патент и авторские права: ООО ИНВЕНД



# Финансовые показатели компании



# Финансовое планирование на 2016-2017 г.г.

- Рост выручки на 2016 г. - **рост на 60%**
- Чистая прибыль - **рост на 50%**
- Маржинальность на продукты - **рост на 5-10%**

# Финансовое планирование на 2016-2017 г.г.

- Рост выручки на 2016 г. - рост на 60%
- Чистая прибыль - рост на 50%
- Маржинальность на продукты - рост на 5-10%

## За счет чего компания сможет сделать рост свыше 30% за год ?

### 1) Выпуск новых продуктов ( отели, автомойки, стриптиз-клубы):

- 20 установок в отелях - 13 млн рублей ( 6,85 млн р. 52% - маржинальность)
- 15 установок в клубах - 2 млн рублей ( 50% - маржинальность, 1 млн рублей)
- 1 установка автомойки самообслуживания - 1,2 млн рублей ( 0, 5 млн маржа)

### 2) Увеличение продаж за счет новых дилеров:

- терминалы электронной очереди ( увеличить кол-во продаж до 200 терминалов)
- система электронной очереди ( до 24 установок за год)
- Информационные стойки ( 100 стоек за 2016 год)

# Обзор рынка устройств самообслуживания



**РОСТ НА 40% ЗА СЧЕТ НОВЫХ ПРОДУКТОВ(ОТЕЛИ,АВТОМОЙКИ)**

**ПАДЕНИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ТЕРМИНАЛОВ НА 60% ЗА 15-16 Г**

**ДОСТУПНАЯ ОБЛАСТЬ**  
(ИНФОРМАЦИОННЫЕ КИОСКИ И ТЕРМИНАЛЫ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ОЧЕРЕДИ)

**ДОЛЯ ИНВЕНД**  
НА РЫНКЕ ЗА 2015 ГОД

# Факторы борьбы с конкурентами



## Наши преимущества:

- Промышленный дизайн
- Инновационная составляющая
- Кол-во продуктов ( снижено до 5 продуктов)
- Сроки поставки товара менее 7 дней
- Модульная уникальная конструкция
- Собственная разработка ПО
- Контрактное производство по чертежам (КД)

# Катаклизмы в бизнесе ...



**Мы прошли за 3 года**

- 1. 2 судебных иска**
- 1. Проверка ЦБ**
- 1. Рост валюты**
- 1. Демпинг конкурентов**
- 1. Юридические ошибки**

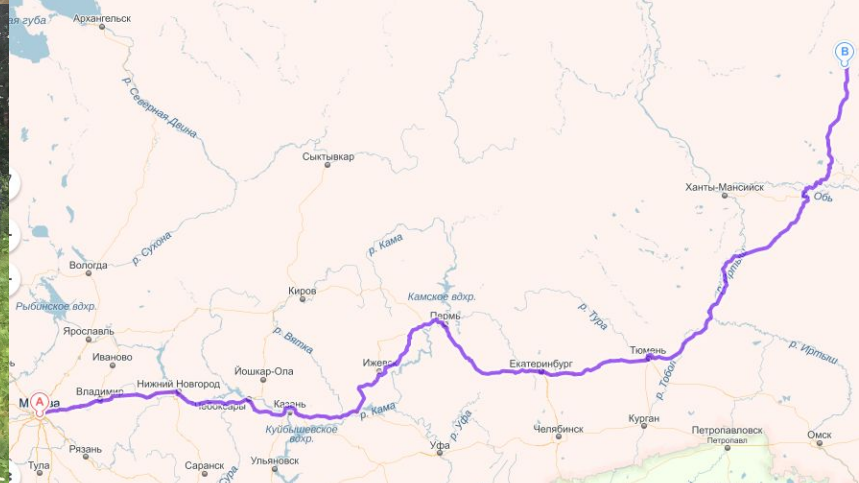
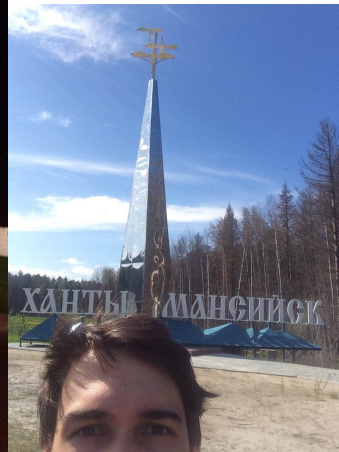
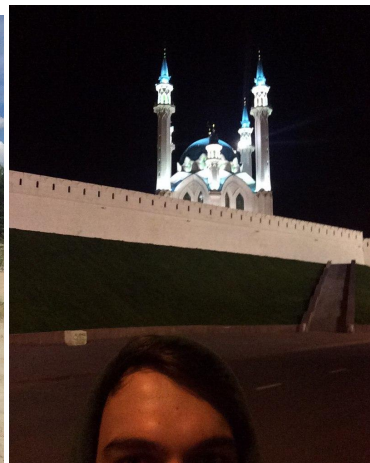
# Стоимость нашего опыта

## Сколько денег потерял. “Мое образование”

- Фута товара - 1,6 млн рублей ( 55 тыс \$)
- Поставка с отсрочкой товара - 900 000 рублей ( 27 500\$)
- Воровство товара подрядчиком - 200 000 рублей ( 6 500\$)
- Гос тендер 2,4 млн рублей ( месяц на исправление косяков, что в следствии остановило работу компании. Убыток около 10 000\$ )
- Сумма потерянных и поврежденных грузов от ТК - более 3000\$

**Сумма потерь за 4 года предпринимательства - более 100 000\$**

# Путешествие длиной в жизнь





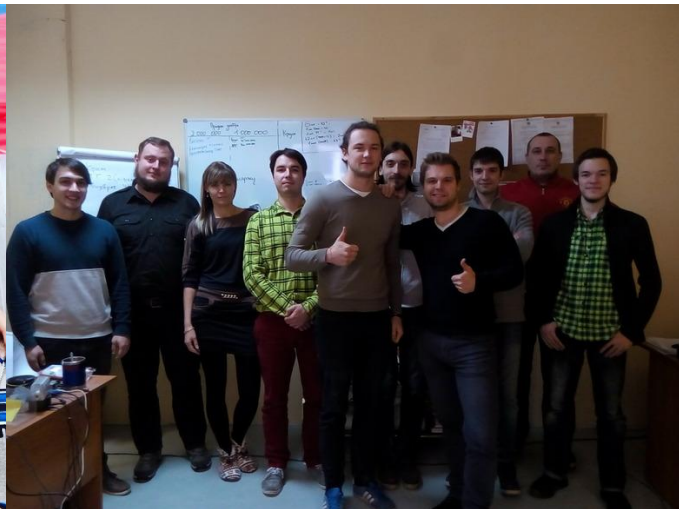
# Наша команда



ПРОГРАММИСТЫ/РАЗРАБОТЧИКИ  
СБОРКА/ПРОИЗВОДСТВО  
ФИНАНСЫ/БУХГАЛТЕРИЯ



Учредители компании:  
Зубик Виктор  
Сизиков Никита




ОТДЕЛ ПРОДАЖ  
ТЕНДЕРНЫХ ОТДЕЛ  
ОТДЕЛ ЗАКУПОК

# Мои личные задачи в жизни и бизнесе

1. Деньги - это кровь
2. Развитие производства в России
3. Соединение производства и ИТ
4. Выход на европейский и американский рынки
5. TESLA = INVEND  
( TESLA, UBER, INVEND .... )



**Мы помогаем экономить жизненно важный ресурс - ВРЕМЯ**



Спасибо за внимание

Зубик Виктор  
victor@invend.ru  
+ 7 985 2171257

Финал 15 декабря 2015



EO GSEA

GLOBAL STUDENT ENTREPRENEUR AWARDS

An Entrepreneurs' Organization Global Competition