

# Мобильная автоматическая станция озоновой дезинфекции "Генезис - 100"



**НОВЫЙ УРОВЕНЬ В РАБОТЕ С ОЗОНОМ:**

- УПРАВЛЕНИЕ КОНЦЕНТРАЦИЕЙ ОЗОНА;
- УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПОЗИЦИЕЙ ВРЕМЕНИ;
- УПРАВЛЕНИЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕМ  
ОЗОНА В КИСЛОРОД ДО "0";
- ИЗМЕРЕНИЕ И ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ВСЕХ  
ПРОЦЕССОВ НА ВСТРОЕННОМ  
КОМПЬЮТЕРНОМ ЦЕНТРЕ, ПЕЧАТЬ РАПОРТА,  
ИЛИ ОТПРАВЛЕНИЕ ЕГО НА ЭЛЕКТРОННЫЙ  
РЕСУРС ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ.

Качество дезинфекции до 100%;  
Без расходных материалов;  
Потребляемая мощность составляет  
всего 300 Вт в час.

**РЕВОЛЮЦИОННЫЙ НОВЫЙ УРОВЕНЬ В ТЕХНОЛОГИЯХ ДЕЗИНФЕКЦИИ!**

# Великие человеческие изобретения для защиты от микробиологических угроз, каждое из которых продлило жизнь всему человечеству:

Этот проект важен не только для нас...



Огонь



Горячая вода



Персональная посуда



Спирт



Мыло



Антибиотики и вакцины



Умные технологии озона.



# Точки боли клиента которые решает проект:

1. Невозможность существующими методами быстро проводить дезинфекцию помещений с множеством предметов от микробиологических угроз с высокой эффективностью до 100%;
2. Все существующие методы дезинфекции не возможно измерить, а тем более документировать в целях управления процессом и создания достоверной отчетности;
3. Химические методы дезинфекции используют технологии экологически опасные, и загрязняющие окружающую среду, и имеют расходные материалы, часто с импортными составляющими;
5. Метод дезинфекции помещений с помощью УФ излучения быстро разрушает поверхности окраски стен, мебели, тканей, проводов, оборудования и т.д., и проводят дезинфекцию только в местах прямого воздействия излучения;

# Предлагаемое решение позволит:

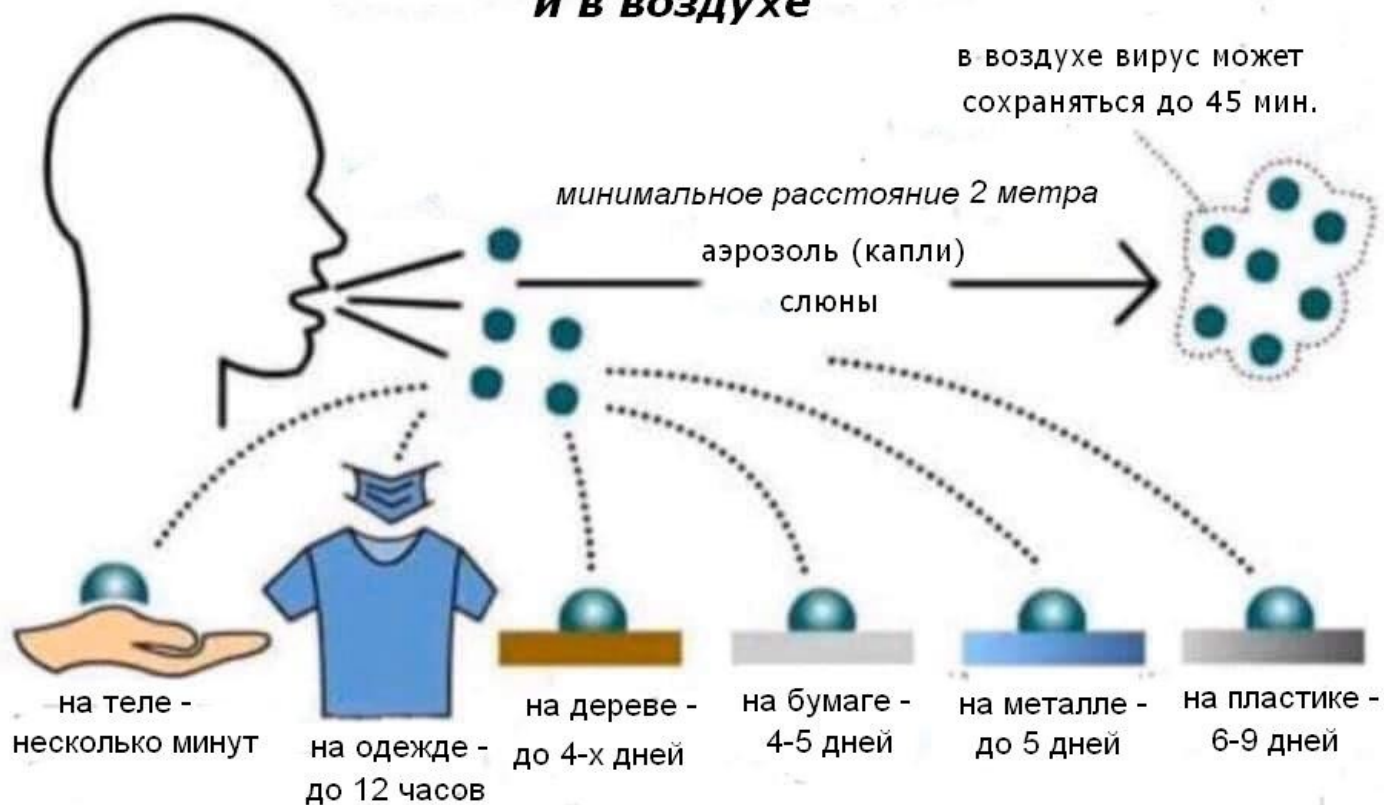
1. Проводить дезинфекцию помещений от микробиологических угроз с высокой эффективностью до 100% озоном получаемым из воздуха помещения.  
При постоянном осуществлении измерений и управления процессом с помощью микрокомпьютера, что гарантирует безопасность;
2. Без расходных материалов, с низким потреблением электроэнергии. Экологически чистым методом.
3. Документировать процесс создания необходимой концентрации озона, длительности воздействия, процедуры восстановления озона до безопасной величины в целях:
  - 3.1. Управления процессом при большом количестве помещений;
  - 3.2. Создание объективной отчетности по мероприятиям по дезинфекции для снижения рисков в случае судебных обращений пациентов после прохождения лечения.

Наше решение это новый уровень! Это **рекомбинация** атмосферы помещения с целью уничтожения микробиологических угроз!

**С полным восстановлением безопасного состояния атмосферы после обработки!**

# Почему необходимо проводить дезинфекцию:

## Время сохранения вируса COVID на поверхностях и в воздухе



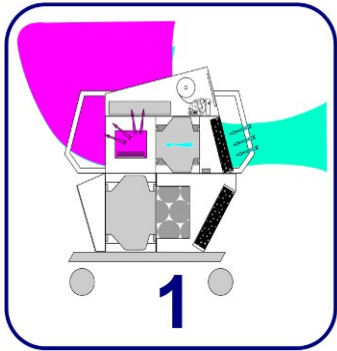
Концентрация озона в воздухе закрытого помещения при осуществлении проведения дезинфекции поверхностей без присутствия человека должна достигать **10 мг/м<sup>3</sup>** на время до 15 минут.

Концентрация озона в воздухе закрытого помещения при осуществлении проведения дезинфекции медицинской одежды без присутствия человека должна достигать **15 мг/м<sup>3</sup>** на время до 60 минут.

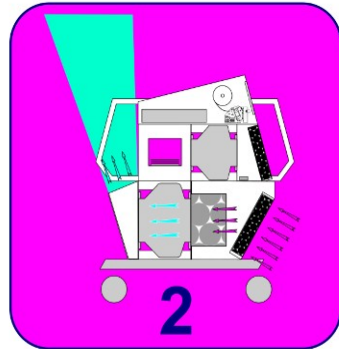
# Предлагаемое решение: фото и видео



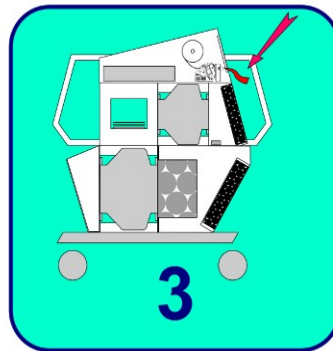
# Секретный соус:



Наполнение объема помещения воздушно-озоновой смесью до требуемой концентрации и последующая выдержка для проведения дезинфекции.



Переработка воздушно-озонной смеси с целью восстановления озона в кислород путем пропуска смеси через деструктор, состоящий из катализатора и вентилятора.



Выдача рапорта о проведенной работе.

Генезис-100 обработает за час объём от 50 до 150 м<sup>3</sup>, а это 90% помещений в всех зданиях.

# Рынок TAM-SAM-SOM

Рынок для нашего изделия имеет несколько крупных сегментов:

1. Медицина; 2. Образование; 3. Гостиницы; 4. Транспорт.



Для расчета ёмкости рынка мы принимаем во внимание только сегмент **Медицинских учреждений**.

Остальные выявленные сегменты и прочие возможные, рассматриваем как резервные.

Себестоимость Генезис-100, оценивается до 200 000 рублей.  
Цена реализации до 400 000 рублей. Оптимально для одного учреждения покупка 3 единиц.  
Средний чек 1 200 000 рублей.

Годовое производство соответствующие этому рынку составит 7000 штук.

Месячный план производства **583 единицы**.



# РЫНОК TAM-SAM-SOM

1	ПРОДУКТ Генезис-100	Госзаказчи	Частные больницы
2	TAM, кол-во клиентов	26600	20 000
3	SAM, кол-во клиентов	13300	10000
4	SOM, кол-во клиентов	1330	1000
5	Средний чек, руб.	1 200 000	1 200 000
6	SOM, руб. (объем продаж в год)	1 596 000 000	1 200 000 000
7	Итого: годовой объем 2 796 000 000 рублей		

В реалиях нашей страны освоение всех рынков упомянутых на предыдущей странице, возможно только после получения положительного опыта применения в здравоохранении.

Продвижение на рынке медицины нашей разработки позволит получить эффект взрывного расширения рынка.

# Бизнес-модель

Бизнес модель **B2B** и **B2C**, возможно **B2G**.

**B2B** покупая наше оборудование получает универсальный инструмент для производства работ по дезинфекции в самом широком спектре объектов рынка.

**Работа без расходных материалов делает бизнес всегда прибыльным!**

**B2C** покупая наше оборудование, получает универсальный инструмент для производства работ по дезинфекции собственных помещений и закрытых объемов на высоком научном уровне, без расходных материалов, с документальным подтверждением!

**B2G** покупая наше оборудование, получает универсальный инструмент для производства работ по дезинфекции государственных объектов, образующих инфраструктуру управления.

**Дезинфекция различных помещений и закрытых объемов на высоком научном уровне, без расходных материалов, с документальным подтверждением!**

# Конкурентные методы

1. Химические способы дезинфекции;
2. УФ способы дезинфекции;
3. Озонаторы предыдущего поколения.

Данные приведенные в таблице получены от специалистов НИИ микробиологии и паразитологии Роспотребнадзора.

Критерий	Наш проект Генезис-100	Конкурент 1 Химия	Конкурент 2 УФ	Конкурент 3 Озонаторы
Эффективность	<b>До 100%</b>	20%	30%	50%
Экологичность	<b>Да</b>	Нет	Да	Да
Разрушение материалов	<b>Нет</b>	Да	Да	Нет
Документирование	<b>Да</b>	Нет	Нет	Нет

# Модель монетизации

**Компания получает доход от прямых продаж изделий.**

**Так же от продаж в лизинг, или по другим схемам рассрочки платежа.**

**Для быстрого освоения рынка возможно применить метод создания дилерской сети в регионах нашей страны. Как правило в регионах уже есть организации имеющие оборотные средства и административный ресурс.**

**При производстве медицинских изделий НДС составляет 10%.**

**Себестоимость изделия не превышает 200 т.руб.**

**Возможная цена реализации 400 т.руб.**

**Дилерская скидка 20 т.руб.**

**Исходя из вышеуказанных цифр — валовая прибыль предприятия от реализации одного изделия составит 180 тысяч рублей, при производстве 100 штук в месяц, валовая прибыль составит: 18 000 000 рублей в месяц.**

# Достигнутые результаты и дальнейшие шаги

## Сегодня мы уже:

1. Создана идея проекта — рекомбинация атмосферы помещения, с последующим восстановлением, на основе превращений озона.
2. Выбраны необходимые узлы.
3. Создан рабочий прототип.
3. Создана конструкторская документация. Написано ПО.
4. Получен патент на изобретение.
5. Проведены испытание прототипа, подтвердившие заявленные характеристики.

## В дальнейшем мы планируем:

1. Завершить НИОКР, в новой редакции в связи с изменениями в составе комплектующих. Произвести промышленную партию из 5 штук,
2. Провести провести до клинические испытания эффективности изделия. Провести корректировки в случае необходимости.
3. Провести испытания в объеме достаточном для получения статуса медицинской техники.
4. Создать предприятие для массового производства данных установок, и последующего создания новых типов изделий.

# Долгосрочное видение проекта

- 1. Создание центра разработки и производства изделий для проведения дезинфекции на основе технологий озона.**
- 2. Выпуск широкого ряда изделий, которые позволят быстро, дёшево, эффективно проводить мероприятия по уничтожению вирусов, бактерий, грибка, плесени.**
- 3. Данные технологии будут востребованы не только во время пандемии в медицине, на транспорте, но и в сельском хозяйстве — в растениеводстве, животноводстве и т. д.**
- 4. Уверен в быстром выходе на внешний рынок, в страны БРИКС, где вопросы микробиологических угроз являются постоянным фактором.**

# Интеллектуальная собственность

## Получен патент на изобретение RU 2769219 C1



### ОТЧЁТ

о результатах бактериологического и вирусологического исследования, по изучению эффективности дезинфицирующего действия аппарата «АВТОМАТИЧЕСКИЙ МОБИЛЬНЫЙ ДЕЗИНФЕКТОР» (АМД) на микроорганизмы, передающиеся воздушно-капельным и фекально-оральным путём»

#### Наименование лаборатории, проводившей исследование:

- лаборатория санитарной микробиологии водных объектов и микробной экологии человека (группа санитарной микробиологии водных объектов);
- лаборатория по научной разработке, внедрению и выпуску МиВП (группа вирусологии).

#### ФБУН РостовНИИ микробиологии и паразитологии Роспотребнадзора

Наименование образца: исследование седиментационным методом и смывы с поверхностей кабинета стоматологии «до» и «после» обработки воздушно-озоновым потоком.

Дата поступления материала в лабораторию: 25.05.2021 г.



# Команда проекта

Сапожков Геннадий Станиславович

Роль в проекте руководитель

Предыдущий опыт — большой.

Ключевые компетенции — разработчик, руководитель компании специализирующейся на проектно-инженерных разработках.

Сапожков Евгений Геннадьевич

Роль в проекте — дизайн, маркетинг

Предыдущий опыт — промышленный дизайн, архитектура изделий.

Ключевые компетенции — автор идеи и патента на изобретение.

Ткаченко Сергей Николаевич

Роль в проекте - научный руководитель

Предыдущий опыт — профессор МГУ доктор химических наук.

Ключевые компетенции — 40 лет изучения свойств озона.

Филатов Роман Владимирович

Роль в проекте - программист.

Предыдущий опыт — кандидат технических наук.

Ключевые компетенции — разработка ПО.



# Предложение инвестору:

- Долевое участие в проекте (размер доли - предмет переговоров);
- Объем необходимых инвестиций первого этапа - 8 млн. руб. Из них 4 млн. руб. на завершения НИОКРа и выпуск промышленной партии из 5-10 штук, и 4 млн. руб. На получение разрешительной документации;
- Объем необходимых инвестиций второго этапа - 25 млн. руб. Из них 20 млн.руб. На закупку комплектующих, 5 млн. руб. на запуск предприятия и начало деятельности;
- Дополнительно со стороны инвестора требуется помощь в организации продаж (административный ресурс). **Срок окупаемости проекта до 24 месяцев.**

## Вариант 1:

Инвестор 100% финансирует проект организации предприятия, ООО "Спектрум-Р" под ключ реализует проект, после чего осуществляет управление предприятием и организацией продаж продукции будущего предприятия.

## Вариант 2:

Инвестор 100% финансирует проект организации предприятия, ООО "Спектрум-Р" под ключ реализует проект, после чего передает его в 100% собственность Инвестору (сумма выхода из проекта предмет переговоров).

Инвестор осуществляет дальнейшее управление предприятием самостоятельно.

# Контакты:

Директор ООО «Спектрум-Р» Сапожков Геннадий Станиславович

Тел: +7 961-271-37-33

Mail: [spectrum-r@mail.ru](mailto:spectrum-r@mail.ru)

Сайт: [www.spectrum-r.ru](http://www.spectrum-r.ru)

Почтовая связь предпочтительней.

Ссылка на фото и видео:

