

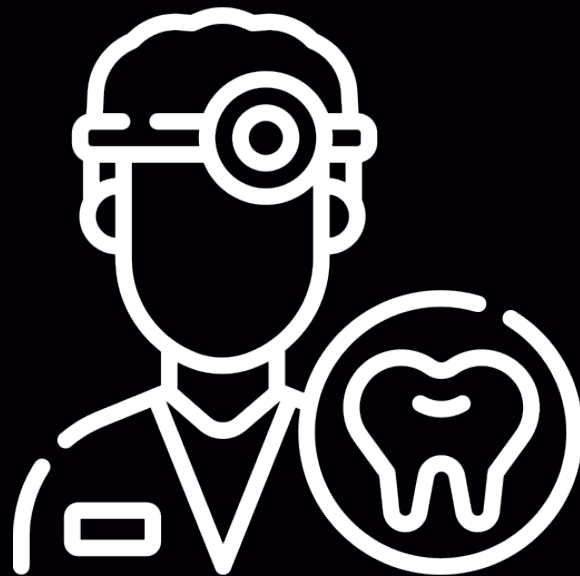
ZHA  
Zybon!



# Проблема

Кариес

Прикус

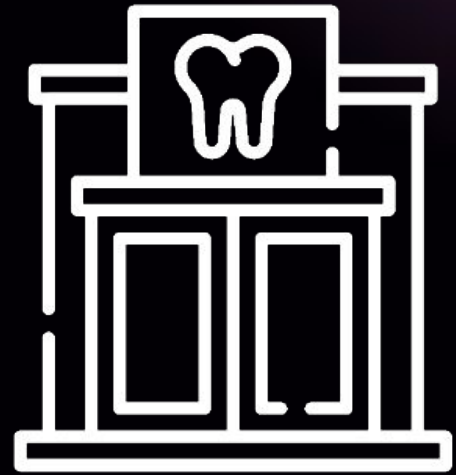
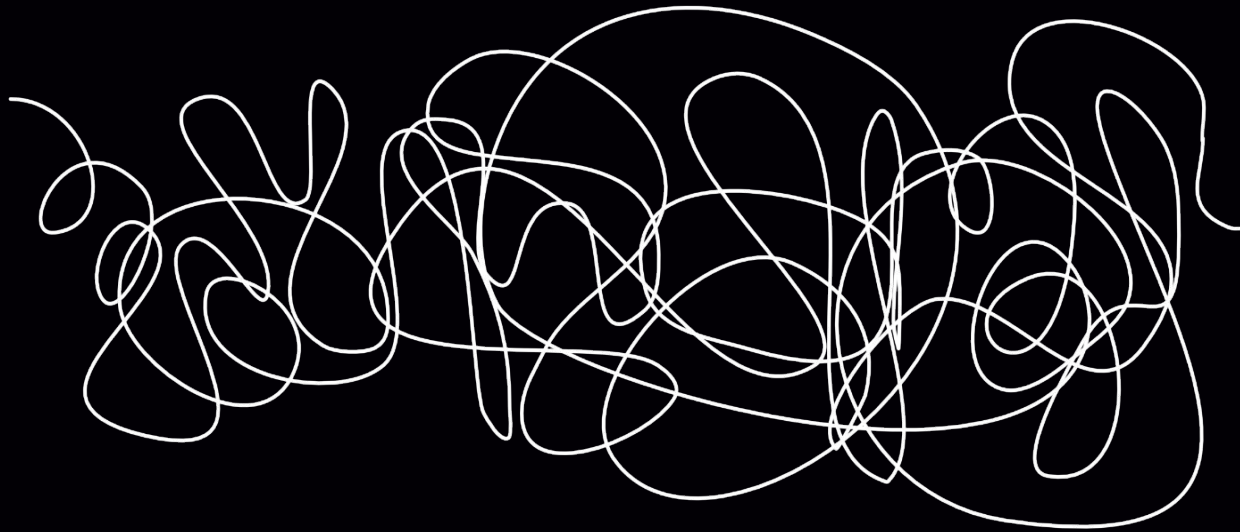
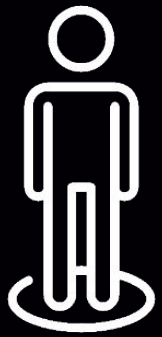


Страх людей  
перед стоматологами

**100%**  
подвержение людей  
зубным заболеваниям

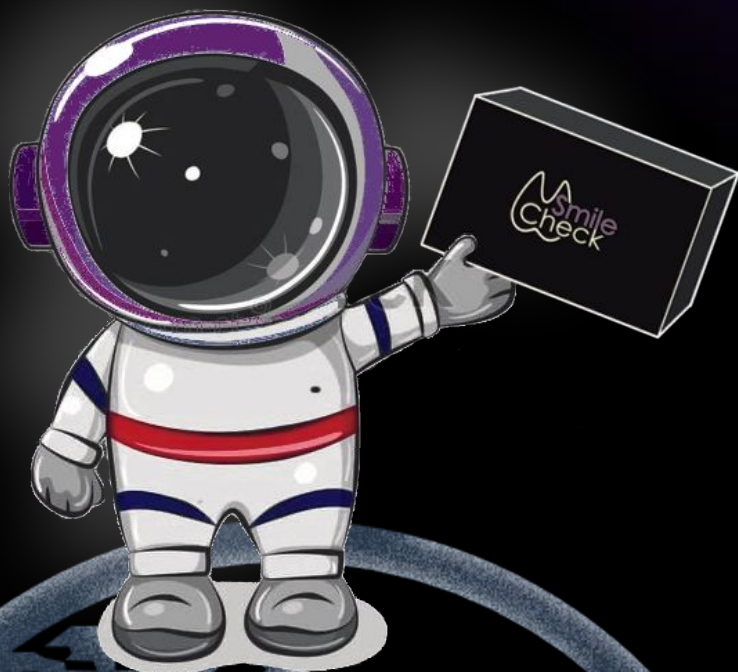
Посещение  
стоматолога только  
при проявлении боли

ЗНА  
Зубах



# Идея

Набор для создания слепка зубов с  
окрашиванием участков локализации  
кариеса



Для детекции  
кариесогенных  
бактерий  
используется  
качественная  
реакция на  
**ЛАКТАТ**



# Принцип работы набора





# Перенесутся ли бактерии на альгинат?

снятие  
слепок  
с зубов

окраска  
бактерий  
по грамму

Можно ли увидеть продукты жизнедеятельности бактерий?



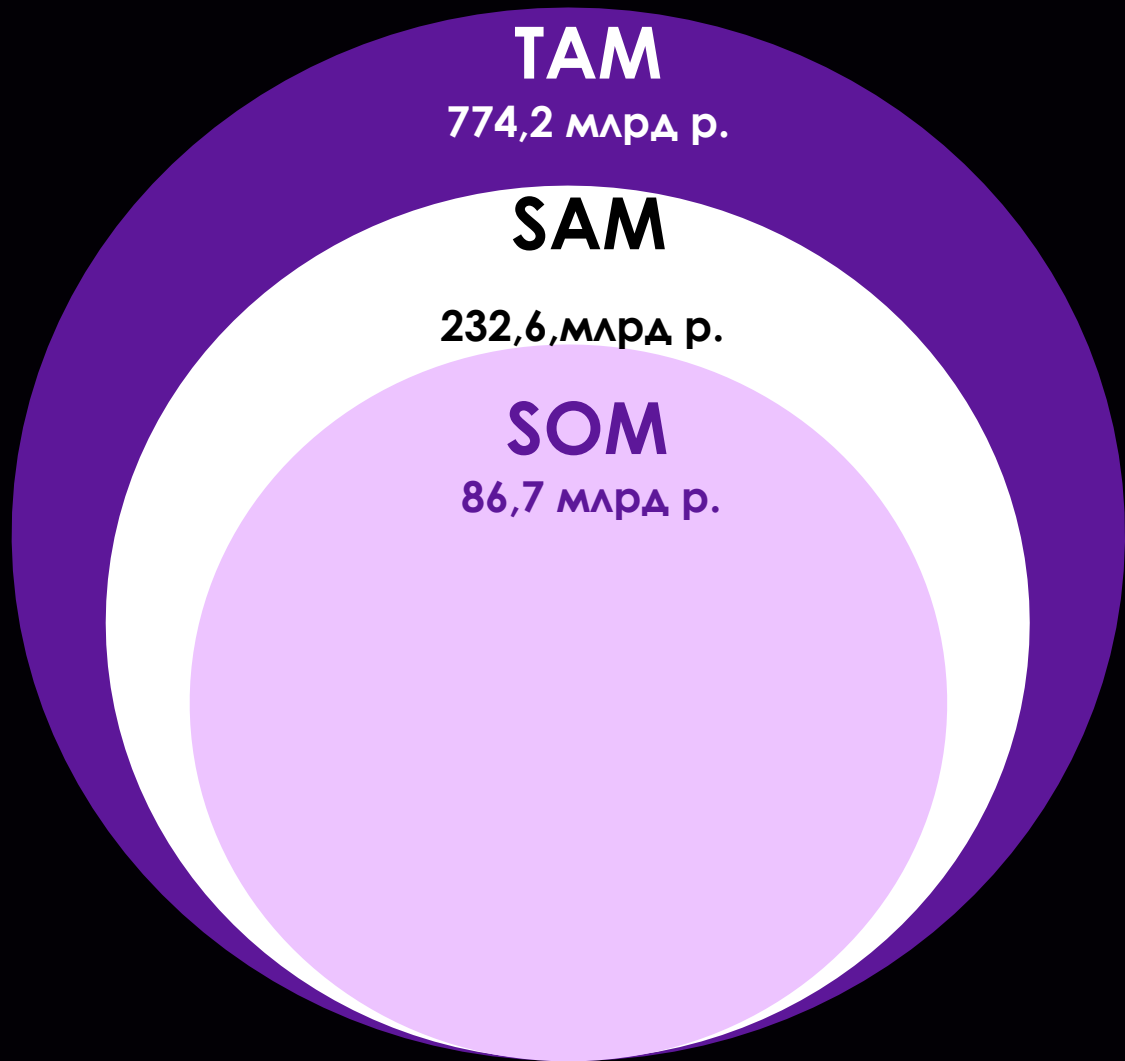
5 минут

Слепок зубов + разработанная смесь с биоиндикатором

Итого:



# РЫНОК



Объем  
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ  
УСЛУГ



Те, кто попадает в ЦА



Платежеспособная  
аудитория



# Бизнес-модель

Приложение  
SmileCheck



B2C

Наборы наЗУБАХ

Маркетплейсы

Клиенты стоматологических  
клиник

Стоматологическая клиника

B2B

Наборы наЗУБАХ

Детские стоматологии

Дети возраста от 6 - 16  
лет



# Конкуренты

## Почему мы

Набор  
наЗУБАХ

В домашних условиях    В игровой форме

Поддержка приложения  
SmileCheck    1000 рублей

2 в 1

На ранних стадиях  
развития  
Более высокая точность  
Психология

## а не они...

Химические детекторы    Оптические детекторы  
Лазерные детекторы

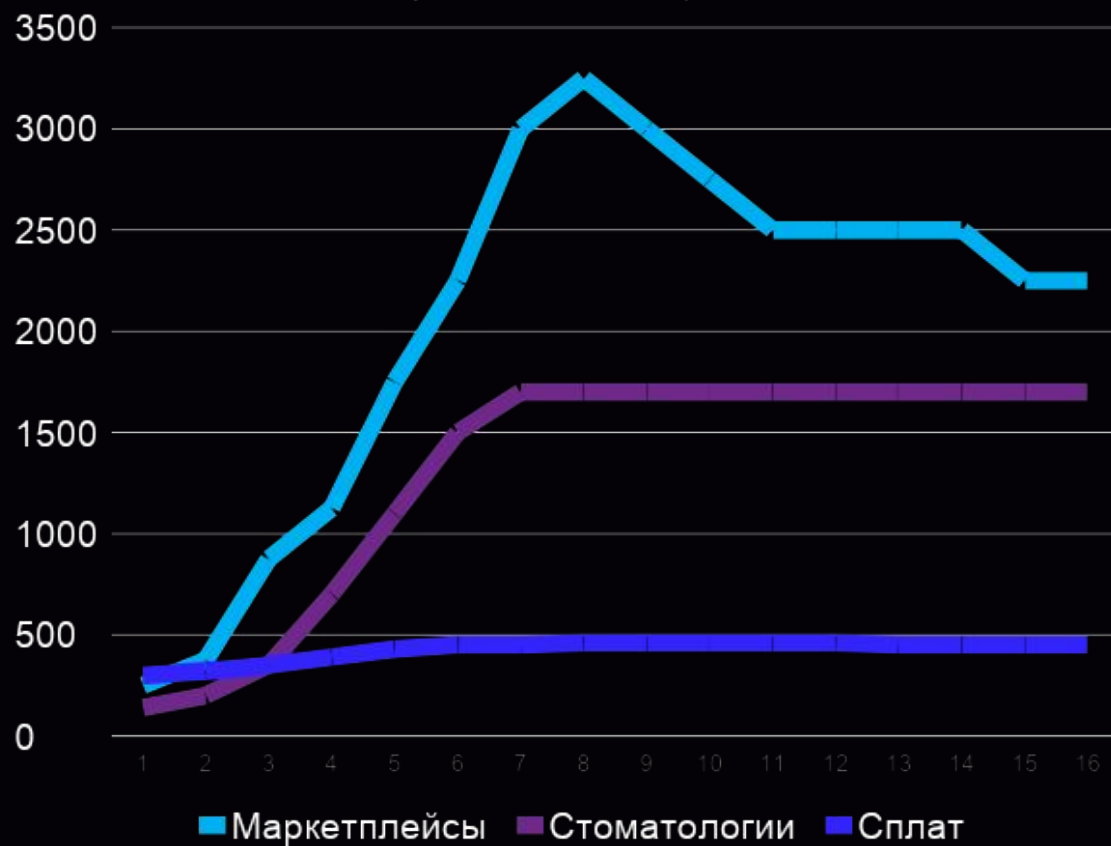
Активные вещества взаимодействуют с  
полостью рта

Проверка только в  
стоматологии    Детекция на поздних  
стадиях

Не адаптированы для  
детей    от 1 500 рублей

# Немного ЭКОНОМИКИ

Динамика продаж по месяцам и каналам



Будем продавать по трем каналам: маркетплейсы, стоматологии и Сплат

Сырьевая себестоимость производства: 209 руб. / шт.

Производственная стоимость производства: 224 руб. / шт.



# А ЧТО ПО ПРИБЫЛИ?

За один год продаж суммарная выручка составит 27 млн. руб.

Прибыль за год продаж составит 9,8 млн. руб., а за шестнадцать месяцев продаж этот же показатель вырастет до 18,5 млн. руб.

Динамика чистой прибыли за 16 месяцев продаж



	Выручка	Итого продаж (шт.)	Прямые расходы	Валовая прибыль	Рентабельность валовой прибыли, %	Косвенные расходы	ЕБИТДА	Рентабельность операционной прибыли, %	Налоги	Чистая прибыль	Рентабельность по чистой прибыли, %
За год	27 376 250	30 790	-11 275 721	16 100 529	58,81%	-4 410 810	11 689 719	42,70%	-1 810 215	9 879 504	36,09%
За 16 месяцев	42 725 250	60 905	-15 699 899	27 025 351	63,25%	-5 981 010	21 044 341	49,26%	-2 563 515	18 480 826	43,26%



# Дорожная карта

Разработка технологии  
Лабораторные исследования  
Январь 2022

Первые продажи (82 шт)  
Медико-социальный запуск  
Встраивание технологии  
определения прикуса  
Май 2022

Масштабирование производства  
Сбор BigData  
2 Патента  
Всероссийская медико-социальная  
работа  
Январь 2023

Грант 150 000 руб.  
MVP  
Промышленная технология  
Март 2022

Приложение SmileCheck  
Анализ точности набора  
Продажа 1000 наборов  
2 партнера  
Октябрь 2022

Встраивание ИИ в приложение  
Ежемесячное производство  
2000 наборов  
50+ партнеров  
Июнь 2023





# Команда



**13**  
**волонтеров-медиков**

**Данил Маклаков**

4 года в биотех стартапах, основатель steMeat  
входящий в топ 20 FoodTech стартапов России

Роль в команде: СТО  
биотехнология, стратегия развития,  
упаковка, вывод продукта на рынок

**Валерия Ушкалова**

5 лет в дизайне, участник нескольких  
инновационных проектов

Роль в команде: CEO  
экономика, маркетинг, PR- и  
design-manager

**Владислав Дуброва**

Руководитель множества  
медицинских проектов, врач

Роль в команде: Руководитель  
медико-социальной части проекта  
медицина, социальная работа



# КОНТАКТЫ

productellbiotech@gmail.com

89511401603

**Данил Маклаков**





# Какая-то важная табличка с важными цифрами

ГОДЫ	1 год	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Выручка	<b>27 376 250</b>	2 202 000	6 768 250	11 234 500	7 171 500
Выручка от продаж на маркетплейсах	20 081 250	1 275 000	4 356 250	7 862 500	6 587 500
Продажи на маркетплейсах (шт.)	17 000	1 500	5 125	9 250	1 125
Выручка от продаж в стоматологии	4 895 000	345 000	1 650 000	2 550 000	350 000
Продажи в стоматологии (шт.)	9 790	690	3 300	5 100	700
Выручка от продаж в наборов (шт)	2 400 000	582 000	762 000	822 000	234 000
Продажи (шт.)	4 000	970	1 270	1 370	390
Итого продаж (шт.)	30 790	3 160	9 695	15 720	2 215
Прямые расходы	-10 473 662	-1 449 718	-2 462 473	-3 396 191	-3 165 280
Зарплата произв. сотр. (11 шт/д)	-1 200 000	-750 000	-750 000	-750 000	-750 000
Себестоимость сырья	-6 633 662	-489 718	-1 502 473	-2 436 191	-2 205 280
Аренда склада + Коммуналка	-840 000	-210 000	-210 000	-210 000	-210 000
Валовая прибыль	16 902 588	752 282	4 305 777	7 838 309	4 006 220
Рентабельность валовой прибыли, %	61,74%	34,16%	63,62%	69,77%	55,86%
Косвенные расходы	-4 410 810	-889 080	-1 071 730	-1 250 380	-1 199 620
Связь, интернет	-120 000	-30 000	-30 000	-30 000	-30 000
Зарплата адм. персонала	-480 000	-120 000	-120 000	-120 000	-120 000
РКО	-150 851	-11 010	-33 841	-56 173	-49 828
Логистика	-1 055 959	-77 070	-236 889	-393 208	-348 793
ЗП отдела продаж	-480 000	-120 000	-120 000	-120 000	-120 000
Расходы на рекламу	-600 000	-150 000	-150 000	-150 000	-150 000
Налоги на сотрудников	-1 044 000	-261 000	-261 000	-261 000	-261 000
Прочие расходы	-480 000	-120 000	-120 000	-120 000	-120 000
Операционная прибыль (EBITDA)	12 491 778	-136 798	3 234 047	6 587 929	2 806 600
Рентабельность операционной прибыли, %	45,63%	-6,21%	47,78%	58,64%	39,14%
Налоги	-1 810 215	-132 120	-406 095	-674 070	-597 930
Чистая прибыль	<b>11 681 563</b>	<b>-268 918</b>	2 827 952	5 913 859	2 208 670
Рентабельность по чистой прибыли, %	43,02%	-12,21%	41,78%	52,64%	30,80%
Чистая прибыль накопленным итогом		<b>-268 918</b>	2 559 034	8 472 893	14 681 563