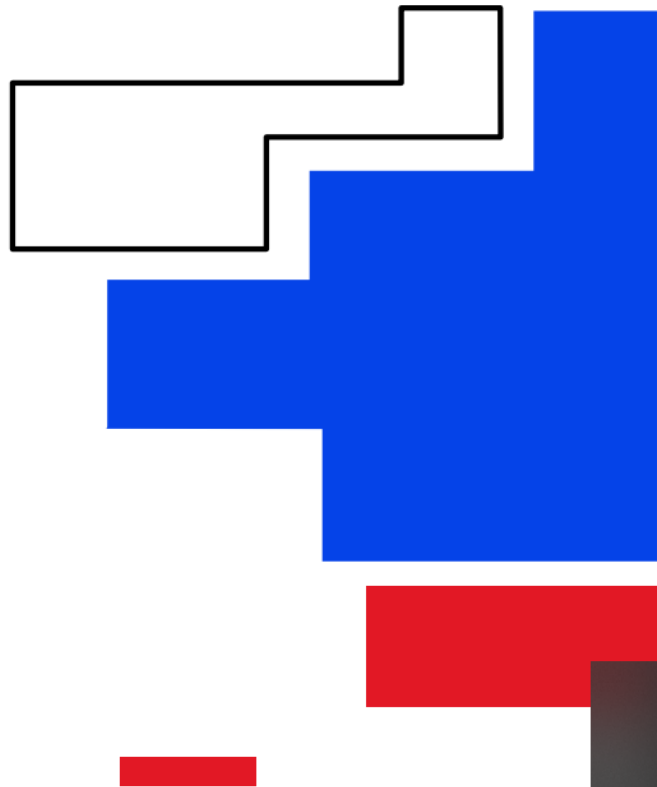
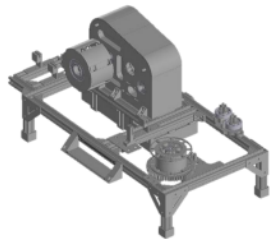
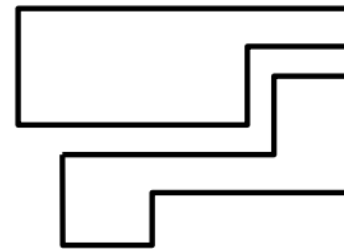


# Разработка способа переработки пластиковых бутылок в филамент для FDM 3D печати



# Проблема



В последние годы в сообществе людей занимающихся 3D печатью назрела проблема применения заводских материалов для печати.  
В виду постоянного роста стоимости материала все больше людей задумывается о более доступном материале.



# Решение проблемы потребителя

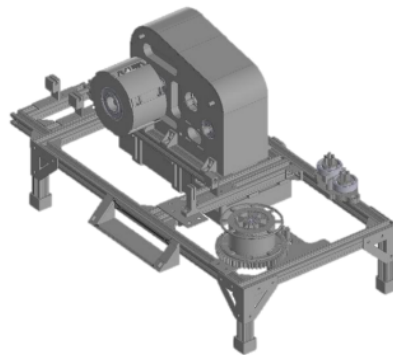
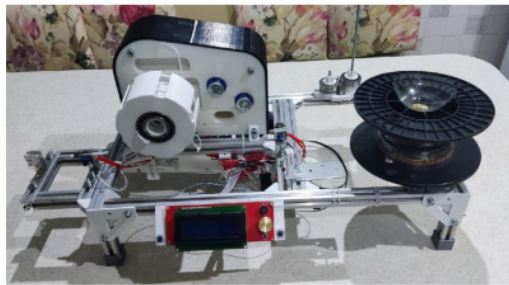
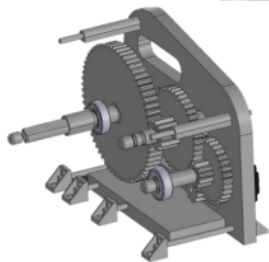
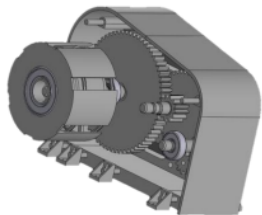


Решением поставленной проблемы является *разработка способа переработки пластиковых бутылок в филамент для 3D печати*. Получаемый материал не будет уступать заводским решением и при этом позволит экономить средства на приобретении филамента для FDM принтеров.



# Продукт

В качестве конечного продукта выступает станок для переработки PET бутылок в филламент для 3D печати. Данный станок будет лишен основных недостатков конкурентов и при этом иметь ряд новых функций. Прототип станка разработан и пригоден для применения



# РЫНОК

Аддитивные технологии, как одно из направлений цифрового производства, являются мощнейшим инструментом для ускорения НИОКР и вывода новой продукции на рынок. Аддитивные технологии – процесс создания объекта из данных 3D-модели, в частности с помощью 3D-принтера.

3D печать – это полная противоположность стандартным методам производства и обработки, таким как фрезерование и точение, где обработка осуществляется путем удаления лишней части заготовки.

## Традиционное производство

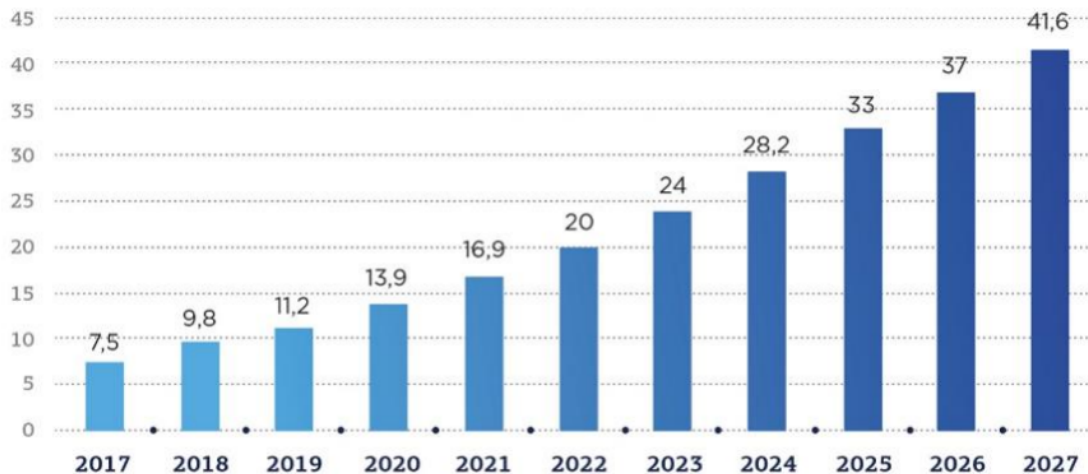


## Аддитивное производство



# РЫНОК

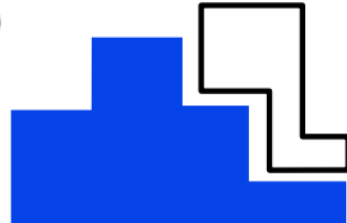
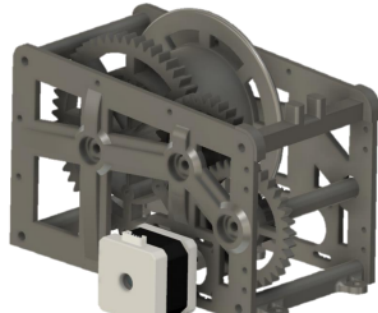
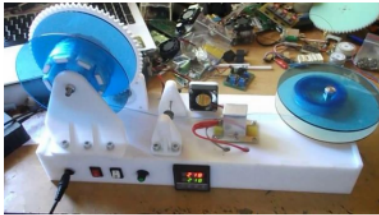
Мировой рынок аддитивных технологий с 2014 по 2020 годы рос со среднегодовыми темпами в 19,3%, достигнув к 2020 году объема почти в \$12 млрд. Согласно отчету GlobalData, в настоящее время на долю рынка 3D-печати приходится менее 0,1% от общего мирового производственного рынка, который оценивается в 12,7 трлн долл.



# Проблемы аналогов

Существующие аналоги, решающие данную проблему имеют следующие недостатки:

- Ряд существующих аналогов дороги в производстве и не могут выполнять все поставленные задачи (recreator3D);
- Не продуманная эргономика использования станка (recreator3D);
- Не продуманная электронная часть станка (PetPull);
- Не стабильное качество филамента (все аналоги).



# *Бизнес модель*

Разработка  
теоретической  
модели



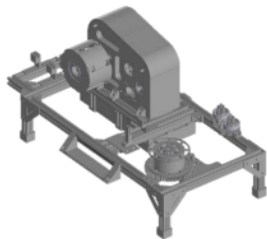
Изготовление



Испытания



Создание  
тестовой партии





# *Бизнес модель*



Предполагается развитие проекта в несколько этапов, реализация рассчитана на несколько лет. В результате первоначальных расчетов выделены следующие этапы:

- Создание производства необходимого для производство тестовой партии;
- Разработка и внедрение бренда;
- Продажа тестовой партии продукта;
- Предоставление прав на производство продукции за
- процентные отчисления с продажи;
- Расширение производства и начала новых разработок.



# *Маркетинг и продажи*

Основным потребителем нашего продукта являются люди, входят в комюнити 3D печати. Так же среди потребителей мы выделяем школы, вузы, и научно исследовательские организации занимающиеся 3D печатью. Производством станка так же могут заинтересоваться представители производств станков и 3D принтеров.



# *Возможные риски выхода на рынок*

Среди основных рисков стоит выделить:

- Отсутствие финансовых возможностей потребителя из-за кризиса;
- Дефицит сырья;
- Воровство технологий конкурентами из-за пробелов в законодательстве;
- Недостаток средств на реализацию проекта;
- После выхода на рынок есть риск возникновения конкуренции с появившимися аналогами из КНР.



# Предложение инвестору

Год	1 год		2 год	
	Продолжительность	Расходы	Продолжительность	Расходы
Анализ потребностей рынка	2 месяца	65		
Разработка экспериментальной модели продукта	4 месяца	45		
Тестирование и отладка	2 месяца	80		
Создания прототипов оборудования для производства	2 месяца	200		
Сборка станка, проверка соответствия параметров работы комплекса	3 месяца	75		
Создания тестовой партии продукции			3 месяца	185
Создание и подготовка базы к продаже тестовой партии станков			2 месяца	125
Привлечения потенциальных партнеров			3 месяца	70
Продажи тестовой партии продукции			4 месяца	65
Выявление недочетов в производстве, запуск полноценного производства			3 месяца	90
<b>ИТОГО</b>			<b>1 000 000рублей</b>	

***Спасибо за внимание!***

