

Проблема

По статистике, угревой болезнью страдает 80% населения обоего пола в возрасте от 16 до 25 лет, и порядка 30% лиц старше 25 лет.

Отсутствуют эффективные методы лечения угревой болезни в домашних условиях с хорошим результатом.

Отсутствуют эффективные методы лечения угревой болезни в условиях косметических кабинетов с гарантированным результатом, кроме метода Африкановой, ограниченного в применении г. Красноярском и ближайшими регионами.



Решение проблемы

Метод косметолога Африкантовой:

Разрабатывался и совершенствовался в течение 25 лет
После завершения разработки и совершенствования
методики пролечено в последние годы более 1000
человек Эффективность ~100%.

Метод Африкантовой имеет мировую новизну,
подтвержденную патентами РФ №№2394557 и
2600052, срок действия патентной монополии до
2029 г.

В 2019-2020 гг. будет осуществлено масштабирование
метода Африкантовой по всем регионам РФ.

Угревая болезнь доставляет очень сильные
эмоциональные страдания и очень сильную
потребность в избавлении от проблемы.

Поэтому низкий общий платежеспособный
спрос в РФ абсолютно не влияет на готовность к
оплате больных угревой болезнью и их
родителей.



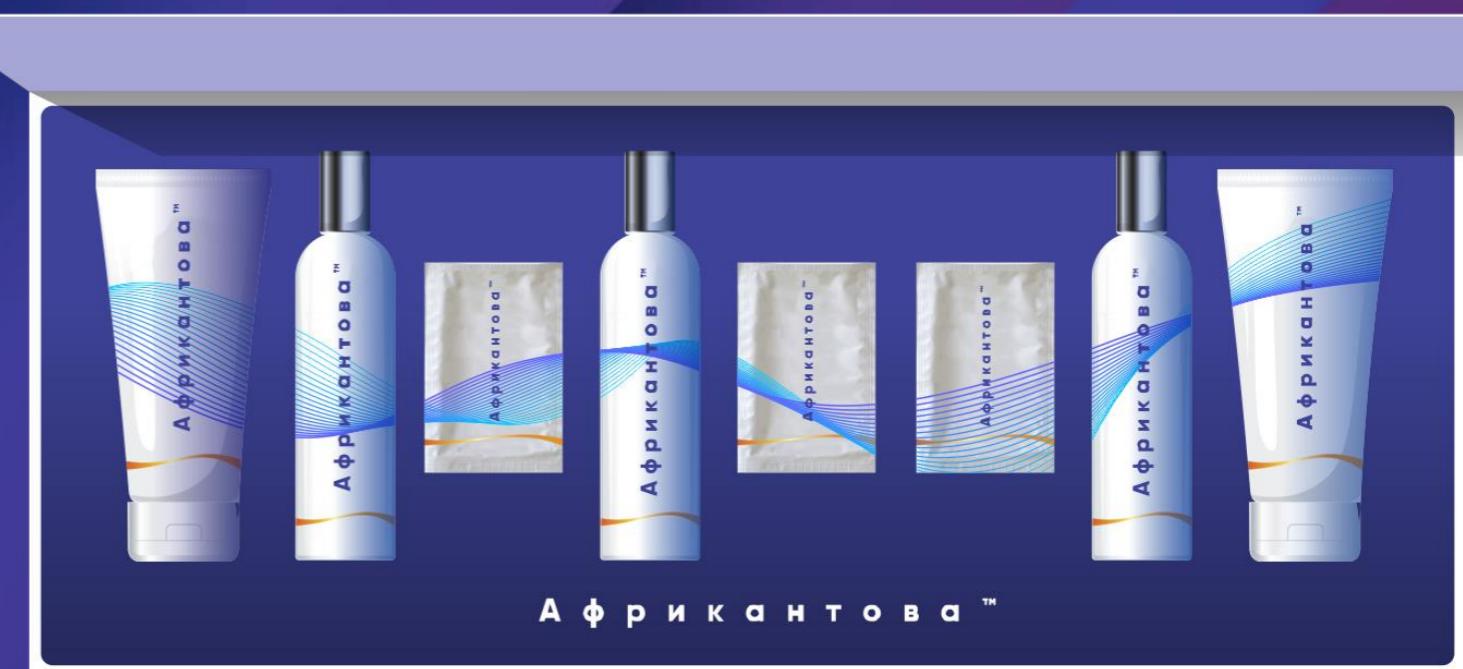
Продукт проекта -

наборы косметических средств с брендом Африкантова™ для лечения больных угревой болезнью в домашних условиях (эффективность ~70%, не требуются услуги косметолога), и в условиях любого косметического кабинета (эффективность ~100%, т.к. дополнительно используются мануальные процедуры).

Бизнес-модель -

продажа в розницу наборов препаратов с брендом и методикой Африкантова™ для самостоятельного лечения угревой болезни дома.

Если лечение недостаточно помогает, то рекомендуется обращение к ближайшему сертифицированному Африкантовой косметологу, указанному в инструкции по применению препаратов Африкантова™ и на сайте <http://africantova.com>



Способы масштабирования

- 1.** Раскрутка бренда Африкантова™ для лечения угревой болезни через социальные сети.
- 2.** Продажа набора препаратов для лечения угревой болезни под брендом Африкантова™ конечным потребителям для лечения в домашних условиях, с авторской инструкцией по применению, доставка через почту РФ и/или курьерской службой.
- 3.** Продажа наборов препаратов для лечения угревой болезни под брендом Африкантова™ косметологам для профессионального лечения в условиях косметологических кабинетов, с авторской инструкцией по применению, доставка через почту РФ и/или курьерской службой.
- 4.** Дистанционное обучение косметологов автором метода А. Африкантовой (учебный курс ~1,5 часа) с выдачей сертификата.

Статус проекта

Патенты РФ подтверждают мировую новизну метода
Африкантовой и набора средств Африкантовой:

№2394557 **«НАБОР СРЕДСТВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ УГРЕВОЙ БОЛЕЗНИ»**,
№2600052 **«СПОСОБ ЛЕЧЕНИЯ УГРЕВОЙ БОЛЕЗНИ»**,

Приобретены права на доменные имена

<http://africantova.com>

<http://africantova.ru>

<http://африкантова.рф>

Подана заявка в Роспатент и в ближайшее время будет зарегистрирован
товарный знак **Африкантова™**

Развитие проекта

В конце 2018г. автор метода А. Африкантова начала сотрудничество с Юрием Ткаченко. Ткаченко имеет опыт коммерциализации подобных проектов на сумму более чем \$200 млн. Вт.ч. Юрий Ткаченко имеет опыт организации полностью аналогичного бизнеса: создание и раскрутка брендов СЕМ ТЕСН, Спинор и Кожемякин (по фамилии автора технологии и соучредителя проекта), и организации продаж.

В течение 7 лет, до продажи Юрием Ткаченко своей 50% доли этого бизнеса с ROI >40 Александру Кожемякину, был достигнут объем продаж более чем \$80 млн. с регулярной выплатой дивидендов соучредителям.

В настоящее время это развивающийся бизнес www.spinor.ru с растущими продажами в РФ, США, Китае, ОАЭ, Филиппинах, Германии, Франции, Великобритании, Италии, Тайване, Перу, Польше, Литве, Украине.

Более 50 млн. результатов в поисковой системе Яндекс при запросах на бренды СЕМ ТЕСН и Спинор, более 10 млн. результатов при запросе в Google.

Команда проекта, функции

Александра Африкантова. «Лир» проекта, лучший в РФопыт в терапии угревой болезни. 28 лет работает в косметологии на себя.

Лечение угревой болезни - дело всей её жизни.

Свой первый частный косметический кабинет организовала в 1996 году.

Сильная харизма, очень высокая мотивация на успех, готовность к работе «24 часа в сутки».

Юрий Ткаченко. Бренд-менеджер. Ю. Ткаченко проживает в основном в Черногории, поэтому не может быть первым инвестором (принцип «2 часа до объекта инвестиций»), но готов быть вторым со-инвестором проекта при решении первым инвестором всех корпоративных вопросов, в т.ч. управления компанией.

В проект требуется первый инвестор, желательно с успешным опытом организации розничных продаж, с функционалом управляющего партнера (сам или через назначенного им директора вновь созданного ООО «Африкантова»).

Предлагаемая первому инвестору доля в проекте - 50%.

Интересы инвесторов полностью защищены: по уставу ООО «Африкантова», в который будут переданы права на патенты РФ и товарный знак Африкантова™, все сделки с объектами интеллектуальной собственности возможны только при единогласном одобрении всех соучредителей.

Основные финансовые и организационные характеристики проекта

Локализация – например, г. Казань, филиал в г. Красноярск.

Основной вид деятельности: розничная торговля.

Основные затраты до выхода проекта на самоокупаемость:

1. Подготовительный этап. Создание рекламных материалов и раскрутка бренда Африкантова™ через социальные сети:

- видеокурс по лечению угревой болезни в домашних условиях,
- видеокурс по лечению угревой болезни в условиях косметических кабинетов,
- рекламные ролики по лечению угревой болезни по методу Африкантовой,
- сайт на домене <http://africantova.com>

По этим видам деятельности будет управление вторым со-инвестором - Ю. Ткаченко, под контролем директора.

2. Закупка по оптовым ценам косметических препаратов.

3. Аренда операционного склада в Москве или Подмосковье.

4. Аренда представительского офиса в Москве (20-30 кв.м.)

5. Операционные расходы по управлению.

По этим пунктам будет прямое управление первым инвестором с функционалом управляющего партнёра, или назначенным им директором.

Средняя маржа между оптовыми и розничными ценами на косметологические препараты, используемые в методе А. Африкановой, ~460%

Сырье и материалы	Ед. измер	Опт Цена с НДС, руб./ед.	Опт Цена без НДС	Цена розница,	Наценка, %
Окись магния	кг	95	80,5	512,05	439,00%
Тальк медицинский	кг	51	43,2	274,89	439,00%
Крахмал кукурузный, картофельный	кг	28	23,7	115	310,71%
Каолин (белая глина)	кг	120	101,7	290	141,67%
Камфора порошок	100г	550	466,1	2964,5	439,00%
Борная кислота порошок	кг	210	178	5500	2519,05%
Сера	кг	143	121,6	500	249,65%
Бадяга	100гр	350	296,6	710	102,86%
Синтомициновая эмульсия, 5% в банках,	100гр	66	56	160	142,42%
Левомицетин	100гр	640	542,4	2120	231,25%
Норсульфазол, таблетки, порошок	100гр	145	123	760	424,14%
Кислота салициловая	кг	335	284	1805,65	439,00%
Кислота бензойная	кг	358	303,3	1420	296,65%
Кислота лимонная	кг	85	72	300	252,94%
Раствор бриллиантового зеленого	100 гр	166,5	141,1	430	158,26%
Стрептоцид	100 гр	396	335,6	1500	278,79%
Бура	кг	105	89	1200	1042,86%

Затраты до выхода проекта на самоокупаемость и генерацию прибыли на момент завершения подготовительной стадии проекта ~20 млн. руб.

Планируемая средняя ежемесячная прибыль в 2019 году начиная с 6 месяца проекта ~1,5 млн. руб.

Планируемая средняя ежемесячная прибыль в 2020 и последующих годах >5 млн. руб.

Бизнес-план - в работе.

Выход первого инвестора из проекта (при желании) рационален через 2,5-3 года или позже с ROI более 5.

Выход второго инвестора Ю. Ткаченко будет осуществлен вместе с первым инвестором или отдельно после выхода проекта на пиковые характеристики продаж, как в проекте с СЕМТЕСН.

Риски проекта и способы их минимизации

- 1. Отсутствие спроса на продукт проекта. Крайне маловероятно.** А. Африкантова много лет имеет постоянный поток клиентов из ее региона (и не только) с угревой болезнью и ее методикой очень интересуются другие косметологи
- 2. Локальный успешный микробизнес А. Африкантовой в г. Красноярск не сможет быть масштабирован на всю РФ. Крайне маловероятно.** У Ю. Ткаченко есть аналогичный успешный опыт капитализации брендов (СЕМ ТЕСН, Спинор и Кожемякин) фактически с нуля и масштабирования бизнеса из г. Томск на РФ и более 10 стран мира. Кроме того, на рынке труда в РФ много опытных управленцев- специалистов по розничной торговле, один из них будет директором проекта.
- 3. Конкуренты снизят маржу до минимума. Крайне маловероятно.** Продукт проекта хорошо индивидуализирован и защищен от конкуренции. Попытки продавать контрафактную продукцию обязательно будут после достижения оборота в несколько миллионов долларов или раньше, это хороший признак большого коммерческого потенциала проекта. У Юрия Ткаченко есть опыт быстрого и недорого пресечения контрафакта, например, в проекте СЕМ ТЕСН (вт.ч. через инструмент возбуждения уголовных дел).

Контакты

Юрий Ткаченко

yury@ip-management.ru

+3826 960 1443

+7951 908 8798

Skype: yurytkachenko1

www.linkedin.com/in/yury- tkachenko-447a809b

www.ip-management.ru

Александра

Африкантова

alexandra_afr@mail.ru

+7(965)-896-33-24

Skype: Afrikantova Alexandra

