

БИЗНЕС - ПЛАН

Бизнес-план является ловушкой для фирм, сказал широко известный бизнес-гуру [Nassim Taleb](#): "*«Бизнес-план — это тюрьма, в которую вы себя поместили, а ключ выбросили, — говорит он. — Вы как бы едете по дороге и не можете никуда повернуть. Зачем так жить?»*

Бизнес-план является могилой для фирм, сказал более радикальный, чем Нассим Талеб, и широко известный бизнес-практик Юрий Ткаченко, который много раз был и основателем стартапов в молодости, и инвестором в стартапы в типа старости, со всегда успешными экзитами с ROI от 10 и выше www.ip-management.ru/obo-mne

Но есть все-таки проекты, в которых нужен бизнес-план, потому что в них планируется повторить то, что уже было более чем успешно реализовано ранее. Поэтому категорически рекомендуется дальше ничего не читать, пока не открыта и не прочитана вышеуказанная гиперссылка.

Историю с SEM TECH (прочитайте четвертый абзац, займёт 6,5 сек.) и других ранее состоявшихся многочисленных входов - выходов Юрий Ткаченко на 100% планирует повторить с аналогичным нижеописанным проектом.

Ибо писать бизнес-планы красиво все умеют, а входить и выходить красиво из проектов мало кто умеет.

Юрий Ткаченко готов быть вторым инвестором этого проекта, т.к. неизлечимо болен нарко (денежной) зависимостью от неоднократных экзитов со всё более нарастающей дозой наркотика (денег) в очередном стартапе как его временный соучредитель и как его бывший соучредитель от «унесенного в клюве» при очередном экзите.

Именно вторым, ибо главный принцип первого инвестора любого стартапа самой ранней стадии (*«два часа до объекта*

инвестиций») Юрию Ткаченко невозможно выполнить по чисто географическим причинам.

Нужен первый микро- или макро-инвестор для начала бизнеса, а Юрий Ткаченко бесплатно готов помочь его изначально правильно создать и только потом инвестировать в него для свои деньги для ускорения роста.

Размер инвестиций первого инвестора не имеет значения, т.к. нужен размер инвестиций в формате «микро», около 35 млн. руб., с экзитом в формате «макро».

ROI будет не менее 10, через 3-4 года, если будет такое желание сделать классический экзит.

Что неочевидно, т.к. выплаты дивидендов будут ежеквартально согласно Уставу, начиная со второго года проекта, а частичная реинвестиция прибыли предусмотрена только однократно этим бизнес-планом. Примерно через год после старта. Как было в СЕМ ТЕСН.

Для него, первого инвестора, этот правильный бизнес-план - см. ниже.

Юрий Ткаченко уверен, что лично его инвестиции в этот проект из размера L за 3-4 года вырастут до размера отступных при экзите XXX и немедленно готов стать вторым инвестором.

Готов стать вторым инвестором:

1. Как только все (все, да не все, потом обязательно вылезут неувиденные) первые организационные проблемы первого инвестора будут улажены: директор - Устав - степень красоты печати - место прописки и место фактического нахождения фирмы - степень ума при оптимизации налогов и не посадят ли менеджмент и как это отразится на репутации Юрия Ткаченко - кто кого любит и наоборот в менеджменте и что будет дальше с любовью и наоборот - будут воровать или не будут воровать - если будут, то как именно и много или мало – и как технологично и показательно

жестоко уволить менеджмент за воровство или за лень или за тупость и пр.

2. Как только ему об этом менеджмент новой фирмы Юрию напишет – позвонит по телефону- просто позвонит- пошлёт почтового голубя: телефоны +38269601443, +79519088798, +79104776892; почта yury@ip-management.ru; скайп yurytkachenko1

Юрий Ткаченко готов стать вторым соинвестором, как только вновь образованная фирма «встанет на крыло». Дел для этого надо сделать самую малость. Под чутким руководством Юрия.

РЕШАЕМАЯ ПРОБЛЕМА

Ужасные прыщи в простонародье, по научном акне.





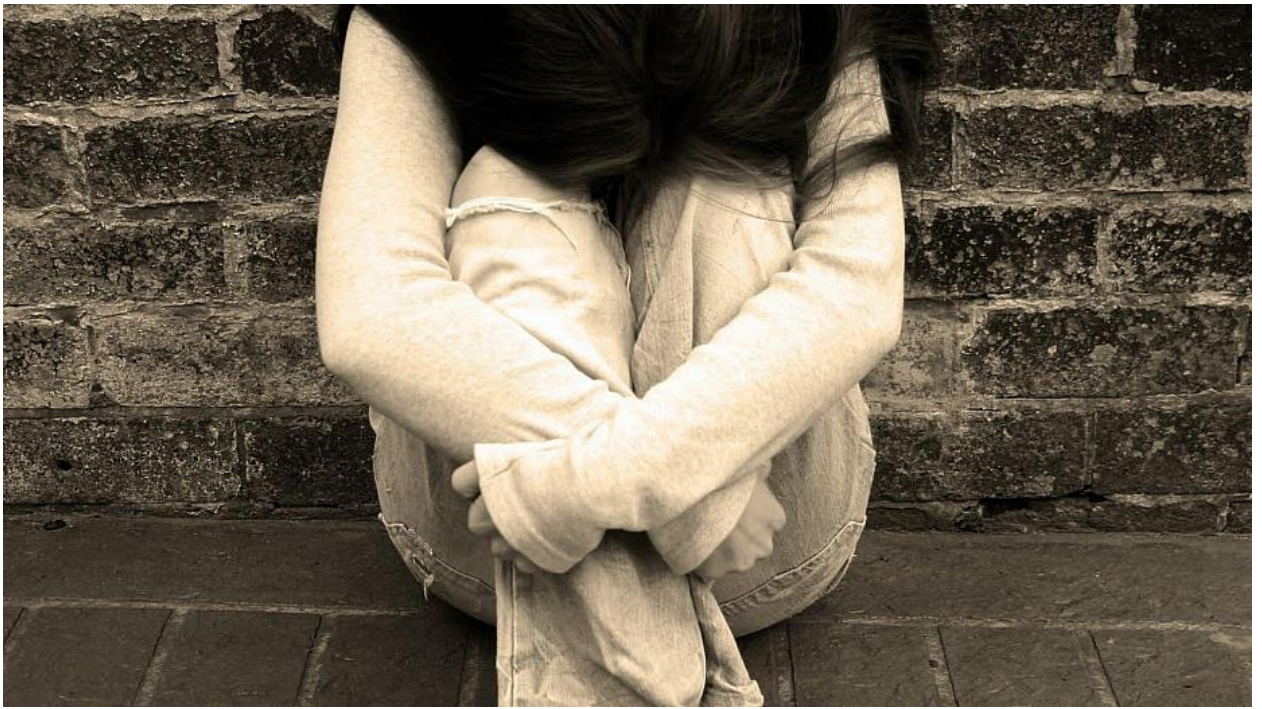
Проблема является жизненно важной (по научному витальной) для девушек и парней в возрасте, когда так хочется любить и быть любимой(ым).

Нередки самоубийства (www.artofcare.ru/body/face/прыщи-i-suitsid-podrostki-s-ugrevoy-syipyu-nahodyatsya-v-gruppe-riska.html)



Потому что прыщи убивают саму возможность быть привлекательной(ым)





Монетизировать этот перманентный ужас пытались и пытаются многие косметические бренды (Aztec Secret Indian Healing Clay, TruSkin Naturals Vitamin C Serum, Keeva Tea Tree Oil, Mario Badescu Drying Lotion, Humane Benzoyl Peroxide 10% Acne Treatment Body & Face Wash, TreeActiv Cystic Acne Spot Treatment, Aveeno Clear Complexion Blemish Treatment Daily Moisturizer, Neutrogena Clear Pore Facial Cleanser/Mask, Neutrogena Light Therapy Acne Spot Treatment, Dr. Dennis Gross Skincare Alpha Beta Daily Face Peel, Majestic Pure Dead Sea Mud Mask и мн. др.), и у многих это получается (www.businessinsider.com/acne-skin-care-products-that-work-2018-5, www.sephora.com/beauty/best-acne-treatment).

Ибо инвестиционный смертный грех упускать такую инвестиционную возможность, замешанную на страданиях душевных и физических, на крови и гное, на любви к другому (ой) и на ненависти к себе.

Но лучше всего (пока не по объему продаж и маржинальности, а по совокупному критерию клинического эффекта и цены) это получается не у мировых брендов, а у хорошо известной по месту прописки (г. Красноярск), но временно малоизвестной на

федеральном и международном уровнях косметолога Александры Африкантовой.

Саша была звездочкой с детства, Александра звезда сейчас, будет мега-звездой.

Звездная болезнь прекрасно монетизируется, по опыту Юрия Ткаченко. Не больным звездной болезнью стартаперам деньги Юрий Ткаченко не давал, не дает и давать не будет.

И плохого не предлагает первому инвестору.

Мы эту звездую болезнь успешно монетизируем вместе.

Как? - см. ниже

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

Вот оно



Сначала справка о [детстве - юности](#) Александры в доказательство ее врожденной звездной болезни.



В доказательство ее развивающейся звездной болезни еще справка, стала косметологом [так](#)



Занимается Александра почти исключительно лечением прыщей 25 лет, у неё 2 значимые вещи в жизни:

1. Её технология
2. Её дети
3. Именно в такой последовательности, а третьей значимой вещи в ее жизни нет, м.б. чуть-чуть значим второй учредитель Юрий Ткаченко.

Путем многочисленных экспериментов на сотнях пролеченных больных акне (привыкайте к умным словам, дальше слово «прыщи» использоваться не будет) нашла не только самую лучшую, но и самую дешевую комбинаторику давно известных, серийно производящихся в России (санкции не страшны), безопасных (тюрьма не страшна) и сертифицированных (Роспотребнадзор не страшен) лечебных компонентов.

Которые стоят так дешево в опте, как и условно дорого в рознице (продаются по отдельности аптеках и специализированных магазинах), что...

Что на сегодня даже просто тупая маржа между оптом и розницей в среднем по этой комбинации составляет ~460%.

Но ведь об этом конечному потребителю совершенно не обязательно знать, не так ли, о первый соучредитель?

К тому же эта волшебная комбинаторика в рознице будет стоить еще в раза 3 дороже под легко запоминающимся брендом АФРИКАНТОВА[®], но об этом чуть позже.

Сырье и материалы	Ед. измер	руб./ед.	без НДС	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%
Левомецетин	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	100гр	166,5	141,1	430	158,26%
Стрептоцид	100гр	396	335,6	1500	278,79%
Бура	кг	105	89	1200	1042,86%

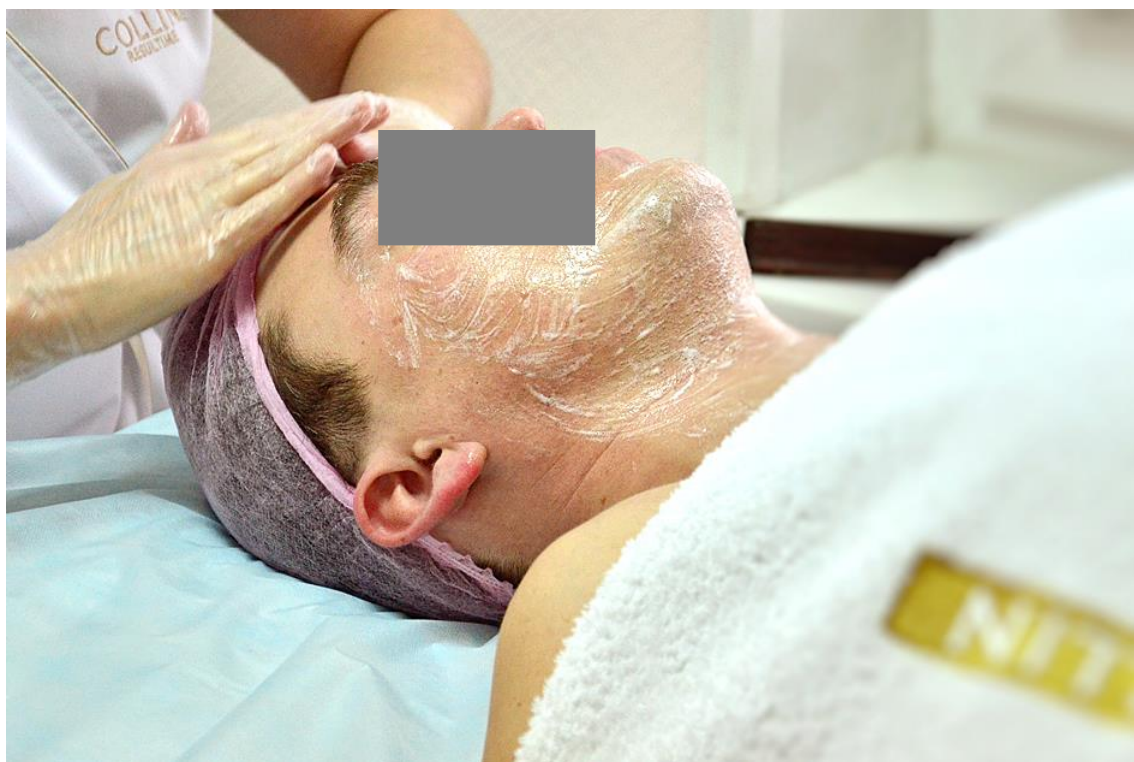
Прототип будущей бизнес - модели давно и успешно работает в г. Красноярск и нуждается лишь в масштабировании.

Проверенная многолетним практическим опытом эффективность лечения акне этой комбинацией препаратов в **домашних** условиях (многим своим клиентам не из Красноярска Александра давно дает препараты для лечения дома), только комбинация препаратов, без рук Александры- около 70%.



Проверенная многолетним опытом эффективность лечения этой комбинацией в **профессиональных** условиях (комбинация препаратов + золотые руки Александры) - ровно 100%.





Поэтому бизнес - модель будущего федерального и международного бизнеса бренда АФРИКАНТОВА® обкатана практически, проста как грабли и так же эффективна:

1. Продажа наборов АФРИКАНТОВА® для лечения акне в домашних условиях отчаявшимся акне-владельцам по цене, которую они готовы в среднем заплатить (конкретика по цене уточняется экспериментально, начало экспериментов с федеральными ценами по цене продаж Александры для около-Красноярского региона, а дальше как карта ляжет). По цене, никак не связанной со средней заработной платой, уровнем располагаемых доходов и пр. экономической мутью (муть однозначно по отношению к этому проекту). Ибо за избавление от петли и надежду на поцелуй даже всего лишь в щечку (точно в место бывшего акне) под легенду АФРИКАНТОВА® деньги всегда найдутся (поменяет акне-владелец родной айфон на паленый или непаленый китайский аналог, украдет, попросит у мамы, выиграет в крапленые карты, найдет на дороге, микрокредит возьмет по паспорту и т.д.)
2. А тех примерно 30% акне-владельцев, которым недостаточно помог набор АФРИКАНТОВА® в домашних условиях, ждёт вложенная в него красивая бумага (лучше это в инструкции к набору написать, инструкция не потеряется) о возможности пройти лечение в профессиональных условиях у сертифицированного АФРИКАНТОВА® косметолога в ближайшем областном или районном центре. Или получить услуги сертифицированного косметолога из любого города по скайпу. Ибо и даже кривые и корявые руки самого акне-владельца тоже способны творить чудеса, если они под чутким руководством: одна дистанционная консультация сертифицированного косметолога 1-1.5 т.р., 100% предоплата, время 20-30 мин. Пусть заработает обученный Александрой за деньги косметолог, считает Юрий, не все же деньги себе забирать - надо делиться.

Для того, чтобы этот настроить этот механизм на почти вертикальный влет в федеральном и международном масштабе, нужны 3 вещи:

1. Обучить Александре несколько косметологов для начала, потом сотни косметологов обучить. С этим проблем нет, давно косметологи просят к Александре на учебу, но она благоразумно отклоняет (пока) эти просьбы. Несмотря на наличие у нее патентов РФ №2394557 [«НАБОР СРЕДСТВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ УГРЕВОЙ БОЛЕЗНИ»](#) и №2600052 [«СПОСОБ ЛЕЧЕНИЯ УГРЕВОЙ БОЛЕЗНИ»](#), ведь за обученными за деньги косметологами не уследишь, кого они обучат еще. Она же благоразумная. Хоть и звезда.

2. Решить чисто техническую проблему:

2.1. Первому инвестору найти опытного специалиста по розничной торговле и сделать его генеральным или просто директором. Есть идеальные кандидаты [Анна Рейнгаузен](#), [Елена Гусева](#) и [Кристина Грушнина](#).

Проблема? Не проблема - ибо розничная торговля летит в пропасть в РФ и будет дальше лететь (летела в последние годы, летит и дальше будет лететь, кроме устойчивой продажи жизненно необходимых вещей, среди которых наборы АФРИКАНТОВА®). Поэтому найти такого специалиста не проблема, лишь бы не воровал (а вот это реально очень сложно, почти невозможно) и не заводил шашни на рабочем месте (сложно и дело не в шашнях, а в воровстве, шашни рано или поздно приведут к воровству). Так вот: Анна воровать у учредителей еще не научилась, да и воровать Анне будет не с руки и абсолютно аморально, ибо она сама вылечилась от акне у Александры, будущей со-учредительницы с Юрием и первым инвестором.

2.2. Он (она, Анна) же (ни к чему бюджеты инвесторов палить, особенно по началу) будет рулить смешиванием, фасовкой (**не путать с производством**), упаковкой и

отправкой почтой конечному потребителю сертифицированных ингредиентов для получения несертифицированного конечного продукта (это не лечебный, а косметический продукт и сертификация не требуется, если используются сертифицированные ингредиенты). Впрочем, можно и сертифицировать для лучшей монетизации продажи наборов, это недорого, быстро и проблем нет. Впрочем, можно и разделить этот функционал директора на несколько человек, чтобы вероятность воровства была еще меньше, внедрить «подсадную утку» и пр. - все это головная боль первого инвестора, а не Юрия Ткаченко. Бизнес-модель предусматривает большие в первый год, потом очень большие деньги с (возможно) немного серым и даже черным цветом в нескольких валютах, поэтому вопрос воровства или его отсутствия базовый.

- 2.3. Всё это для экономии физически можно делать из, например, окраины города Казани (аренда, требуется не более 100-150 кв. м., и [простейшее оборудование, для фасовки не как попало, а как много лет это делает АФРИКАНТОВА](#)). А еще юридически и физически надо иметь в центре города арендованный шикарный небольшой, нечего деньги палить, офис для встреч с прессой, фотосессий и видеосъемок (порядка 50 кв. м.) и косметический кабинет площадью ~ 15-20 кв. м. для демонстрации процедур, обучения и практических занятий, с возможностью периодически арендовать большой шикарный лекционный зал рядом, периодического очного обучения Александрой столичных (остальных можно учить и по скайпу) косметологов в этом зале рядом, редких корпоративных собраний учредителей с менеджментом для суровых наказаний и щедрых поощрений менеджмента и пр. В общем, всю экономику проекта смотрите [здесь](#):

РАСХОДЫ ОФИСА		
Статья затрат (офис)	Подстатья затрат	Стоимость
Стартовые расходы	Регистрация ООО «Африкантова»	15 000 руб.
	Создание фирмы на бумажный юр. адрес.	20 000 руб.
	Маркетинговые расходы стартовые (смотри презентацию)	2 500 000 руб.
Итого стартовые расходы		2 535 000 руб.
Аренда помещения	Аренда офиса (центр Казани)	150 000 руб. в мес.
Аренда конференц-зала (50 м. кв., 4 часа), месяц	Аренда в престижном бизнес-центре 2 000, 00 руб./час *4 часа * 4 раза в месяц)	32 000 руб.
	Приобретение мебели и оборудования в офис	300 000 - 500 000р.
	Оборудование косметического кабинета	300 000 - 500 000р.
Зарботная плата, месяц	Генеральный директор	285 000 руб.
	Главный бухгалтер	85 000 руб.
	Секретарь-референт	100 000 руб.
	Уборщица	10 000 руб.
	Взносы во внебюджетные фонды (31 % с фонда оплаты труда)	148 800 руб.
	Итого	1 628 800 руб.
Прочие расходы офиса и предприятия в целом (канцтовары и т.п.), месяц		20 000 – 30 000 руб. в мес.
	Канцелярские принадлежности и т.п.	
	Маркетинговые расходы текущие	100 000 – 200 000 руб.
	Представительские расходы (Роспотребнадзор)	50 000 руб.
	Налоги на доходы (месяц)	200 000 руб.
Итого прочих расходов месяц		480 000 руб.
Итого (текущие ежемесячные расходы)		1 290 800 руб.

РАСХОДЫ ЦЕХА		
Статья затрат (цех)	Подстатья затрат	Стоимость
Оборудование для фасовки и упаковки (Стартовые расходы)	Конвейерный запайщик для сыпучих продуктов (3 станка х 400 000 руб.)	1 200 000 руб.
	Напольный конвейерный индукционный запайщик (3 станка х 600 000 руб.)	1 800 000 руб.
	Автоматическая тубонаполнительная машина (3 станка х 500 000 руб.)	1 500 000 руб.
	Прочее оборудование	1 500 000 руб.
	Справочно: ежемесячная амортизация при сроке эксплуатации – 5 лет	100 000 руб.
Итого стартовые расходы (оборудование)		6 000 000 руб.
Аренда помещения	Аренда цеха фасовки	75 000 – 100 000 руб.
Затраты на ингредиенты по видам	Затраты на набор «На 3 процедуры» (на единицу 271 руб.). Потребность 16500 наборов	4 472 520 руб.

комплектации продуктов с учетом потенциальной потребности на 1 месяц	Затраты на набор «На 7 процедур» (на единицу 400 руб.) Потребность 11 000 наборов	4 405 678 руб.
	Затраты на набор «На 12 процедур» (на единицу 700 руб.). Потребность - 4 800 наборов	3 362 827 руб.
	Затраты на набор «На 15 процедур» (на единицу 740 руб.). Потребность - 7 165 наборов	5 302 192 руб.
	Расходники (флаконы, тубы, пакетики, коробки)	100 000руб.
	Итого затраты на ингредиенты и упаковку	17 643 217 руб.
Заработная плата работников цеха фасовки, месяц	Фасовщик – упаковщик (2 чел. х 40 000 руб.)	80 000р.
	Кладовщик (заведующий складом)	50 000р.
	Курьер (с личным автомобилем) с расходом на бензин (30 000 руб.)	50 000р. = 80 000 руб.
	Уборщица цеха	15 000р.
	Взносы во внебюджетные фонды (31 % с фонда оплаты труда)	60 450 руб..
	Итого з/плата с начислениями	285 450 руб.
Итого (текущие ежемесячные расходы)		18 028 667 руб.

Затраты инвестиционные до выхода проекта на самоокупаемость составляют:

Стартовые затраты на подготовительный этап и маркетинг - 2 535 000 руб.

Затраты на закупку оборудования – 7 000 000 руб.

Затраты текущие на офис и цех без учета закупки сырья (ингредиентов) составят 5 395 000 руб.

Закупка запаса сырья (ингредиентов) на 1 месяц 17 643 317 руб.

Итого инвестиций – 32 573 317 руб.

План-график инвестиций представлен в таблице ниже

Потенциальная выручка была рассчитана на основе следующих потребностей в месяц:

Коробка «На 3 процедуры» - потребность 16500 наборов.

Коробка «На 7 процедур» - потребность 11 000 наборов.

Коробка «На 12 процедур» - потребность 4800 наборов.

Коробка «На 15 процедур» - потребность 7165 наборов.

Данный уровень потребности был статистически рассчитан на основании количества потенциальных клиентов (пациентов) из расчета только 15 крупных городов России.

Продажа продукта стартует по следующим ценам (см. таблицу ниже):

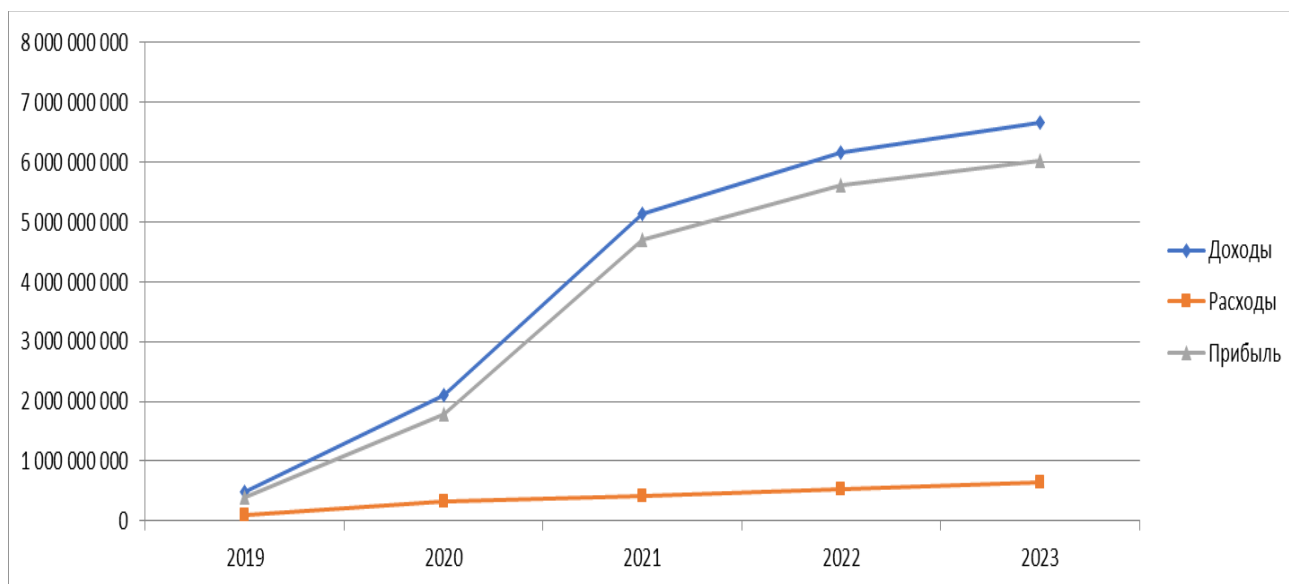
	Стартовая цена, руб	Цена после повышения, руб
На 3 процедуры	1 894	5 500
На 7 процедур	2 798	8 150
На 12 процедур	4 899	14 250
На 15 процедур	5 150	14 990

План-график инвестиций в дореализационный период

Наименование мероприятия				
Создание фирмы на бумажный юр. адрес.	20 000 руб.			
Инвестиционный договор	(бесплатно)			
Создание и утверждение качественных маркетинговых материалов	2 500 000 руб.			
Регистрация предприятия	15 000 руб.			
Приобретение оборудования			7 000 000 руб.	
Аренда офиса и цеха	250 000 руб.	250 000 руб.	250 000 руб.	250 000 руб.
Заработная плата (с учетом взносов в фонды, без з/ платы курьера)	818 750 руб.	818 750 руб.	818 750 руб.	818 750 руб.
Закупка сырья (ингредиентов) и упаковки			17 643 317 руб.	
Текущие расходы офиса (не вкл. аренда конференц-зала и налоги)	280 000 руб.	280 000 руб.	280 000 руб.	280 000 руб.
Итого	3 883 750 руб.	1 348 750 руб.	25 992 067 руб.	1 348 750 руб.

Таблица расходов, доходов и прибыли 2019-2023 с учетом старта цены с рентабельностью 700%

Период	2019	2020	2021	2022	2023
Доходы	489 784 218	2 099 075 220	5 130 979 468	6 157 175 361	6 670 273 308
Расходы	87 982 868	324 821 752	426 008 943	532 089 960	642 039 620
Прибыль	401 801 350	1 774 253 468	4 704 970 525	5 625 085 401	6 028 233 688



Продажа наборов стартует с уровня рентабельности в 700%. В 2021 году, когда бренд становится полностью федеральным, происходит повышение цены до уровня рентабельности в 2037%.

До момента старта первый инвестор поэтапно вносит всю запрашиваемую сумму (100%) траншами в соответствии с планом-графиком. (см. график ниже)



Каждый следующий транш вносится после отчета по успешности освоения предыдущего.

Соучредитель - инвестор А. Африкантова вносит патенты РФ № 2394557 «Набор средств для лечения угревой болезни», № 2600052 «Способ лечения угревой болезни», товарный знак АФРИКАНТОВА ® (в номинальном соотношении 50/50% с первым инвестором) в обмен на инвестиционный договор с первым инвестором. Данный договор составляет и контролирует его выполнение Юрий Ткаченко на безвозмездной основе.

К моменту старта входит второй инвестор по опционному договору – 25%.

Итого распределение долей – 37,5%/37,5%/25%.

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»

Развитие проекта

В конце 2018 г. автор метода А. Африкантова начала сотрудничество с Юрием Ткаченко <https://www.ip-management.ru/obo-mne>. Ткаченко имеет опыт коммерциализации подобных проектов на сумму более чем \$200 млн. В т.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.

3. Раскрыть бренд [АФРИКАНТОВА®](#) – ЭТО НЕ ПРОБЛЕМА, см. ниже. Если знаешь как.

Как это всё сделать для того, чтобы продажи с маржой больше 1000% полетели почти вертикально вверх, Юрию Ткаченко отлично известно, потому что...

ПОТОМУ ЧТО АНАЛОГИЧНЫЙ И БОЛЕЕ ЧЕМ УСПЕШНЫЙ ПРОЕКТ У ЮРИЯ ТКАЧЕНКО УЖЕ БЫЛ

Это и ныне процветающий бизнес <http://spinor.ru>.

Проект, в который Юрий Ткаченко инвестировал ерундовые (около \$150K) деньги в 2004 году, купив 50% долей в нем у основателя проекта Александра Кожемякина (умер в конце 2018 г., его и Юрия уже давно международный бизнес успешно развивается наследниками), и организовав сначала федеральный, а потом и международный бизнес из чисто местечкового (точь-в-точь как у Александры Африкантовой сейчас) бизнеса Александра Кожемякина в г. Томске.

Что было потом – еще раз прочитайте четвертый абзац в www.ip-management.ru/obo-mne

Кратко, но с живописными подробностями о истории проекта СЕМ ТЕСН.

1. В конце 90-х годов прошлого века и в начале 2000-х этого Юрий Ткаченко проинвестировал НИОКР и серийное производство, и потом успешно торговал много лет аппаратами [КВЧ-терапии](#) нижегородского (а не томского) конверсионного производства (НПО «Салют», завод имени тов. Фрунзе и пр.). Аппараты покупали в основном частнопрактикующие врачи из более чем 25 стран. Объем продаж был около \$2 млн. в год, т.к. таких врачей немного и они разобщены, а рентабельность этого бизнеса была около 100%,

что крайне мало для медтехники. Причина - высокие цены жадных и неэффективных нижегородских конверсионных заводов с чудовищными накладными расходами.

2. В этот же исторический отрезок времени Александр Кожемякин занимался в г. Томске тем же самым, но делал аппараты именно сам с тремя работниками, в маленьком производстве в полуподвале с гнилыми деревянными полами. Продавал свои аппараты Александр только в РФ и всего на \$ 100K в год, но по цене раз в пять ниже, чем Юрий Ткаченко. И это Юрия Ткаченко очень сильно волновало, т.к. он знал, что маленькие нерешенные проблемы обязательно становятся большими фатальными проблемами.

3. Юрий Ткаченко позвонил Александру Кожемякину в Томск и предложил выпить по рюмке чая в Нижнем и поговорить на тему слияний и поглощений.

4. Юра и Саша сразу крепко подружились на тему идеи Юрия в плане того, что хватит мелочевкой заниматься и надо сделать КВЧ-аппарат для простого народа, а не для врачей. Юра проинвестировал что-то около \$150K в пиар Саши в нормальное производство в Томске дешевого, эффективного и простого аппарата СЕМ ТЕСН и за все за это получил 50% в томском бизнесе. А нижегородские конверсионные бизнесы Юра немедленно и безжалостно закрыл.

5. Потом Юра, обладавший незаурядным творческим талантом с детства - [смотри](#), легко создал Великую Продажную Легенду из Саши. Потом нашел [дистрибуторов](#)... и понеслось...

6. Так понеслось, что Юра уже через год не знал точно, сколько у него денег и считал их магазинными целлофановыми пакетами с ручками, свои инвестиции отбил уже через 14 мес. (точно это помнит Юра) и многократно (не помнит точно Юра, сколько именно, раз 30, не меньше) получил аналогичные суммы за 7-ми летний период совместного с Сашей бизнеса, ещё до экзита.

7. Потом устал Юра от продажного бизнеса, да и надоело просто, и предложил Юра Саше выкупить у него долю по дружеской цене. Саша подумал-подумал, да и выкупил. Около 80% заплатил сразу как бывшему совладельцу завода в Томске, а на 20% денег не хватило и пришлось Юре дать рассрочку Саше, договор выполняется уже 9 лет и будет выполняться неукоснительно еще 5 лет, хотя и не слишком выгоден для Саши был и его наследников этот договор, ибо сумма долга уже сильно выросла и растет ежегодно.

8. Вот и сравните, о первый инвестор, \$150K Юриных первоначальных инвестиций с размером полученных денег уже в ходе проекта и отступных при экзите. Грубо Юра считал - никак не меньше 70 ROI получается, а скорее всего, намного больше. И примерьте эту рубашку лично на себя, потому что принципиальной разницы никакой нет между Сашей из Томска и Сашей из Красноярска. И их проектами.

Хотите повторить эту более чем успешную историю Юрия Ткаченко вместе с ним в проекте АФРИКАНТОВА®?

СТАТУС ПРОЕКТА

Товарный знак АФРИКАНТОВА® (придумал Юра) совсем-совсем скоро будет зарегистрирован (Заявка No 2018748301 от 07.11.2018 <http://www.fips.ru/Image/RUTMAP/Images/NEW2018/700000/740000/748000/2018748301.GIF>, http://www1.fips.ru/fips_servlet/fips_servlet?DB=RUTMAP&DocNumber=2018748301&TypeFile=html&Delo=1) по следующим классам МКТУ:

03 - вазелин косметический; вата для косметических целей; вещества клейкие для косметических целей; воски для кожи; кремы для кожи; жиры для косметических целей; карандаши косметические; кремы косметические; кремы косметические отбеливающие; лосьоны для косметических целей; маски косметические; масла косметические; молоко миндальное для косметических целей; наборы косметические; пероксид водорода для косметических целей; помады для косметических целей; салфетки, пропитанные косметическими лосьонами; средства вяжущие для косметических целей; средства для ухода за кожей косметические; средства косметические; средства косметические для детей; средства фитокосметические; тампоны ватные для косметических целей; экстракты растительные для косметических целей.

05 - антисептики; бактерициды; бальзамы для медицинских целей; вазелин для медицинских целей; вата антисептическая; вата асептическая; вата гигроскопическая; вата для медицинских целей; вата хлопковая

для медицинских целей; вода мелиссовая для фармацевтических целей; волокна пищевые; глицерин для медицинских целей; грязи лечебные; камфора для медицинских целей; карандаши для лечения бородавок; кислоты для фармацевтических целей; лосьоны для фармацевтических целей; мази; мази для фармацевтических целей; мази от солнечных ожогов; марля для перевязок; масла лекарственные; масло камфорное для медицинских целей; материалы перевязочные медицинские; медикаменты; медикаменты для человека; перексид водорода для медицинских целей; помады медицинские; препараты бальзамические для медицинских целей; препараты для лечения угрей; препараты для обработки ожогов; препараты для ухода за кожей фармацевтические; препараты сульфамидные [лекарственные препараты]; препараты фармацевтические; препараты фармацевтические для лечения солнечных ожогов; препараты фитотерапевтические для медицинских целей; препараты химико-фармацевтические; препараты химические для медицинских целей; препараты химические для фармацевтических целей; примочки глазные; салфетки, пропитанные лекарственными средствами; соли для медицинских целей; спирт для фармацевтических целей; спирт медицинский; средства вспомогательные для медицинских целей; средства вяжущие для медицинских целей; средства дезинфицирующие для гигиенических целей; сыворотки; травы лекарственные; экстракты растений для медицинских целей; экстракты растений для фармацевтических целей; эликсиры [фармацевтические препараты].

Это дает право новой фирме, в которую Александра переуступит правообладание товарным знаком АФРИКАНТОВА® и патенты, бесконечно долго заниматься вышеописанным бизнесом.

А как создать из пока еще широко известной только в узких кругах акне-владельцев Александры сначала федеральный, а потом и международный бренд АФРИКАНТОВА® - Юрий Ткаченко отлично знает по личной раскрутке Александра Кожемякина под брендом Кожемякин®.

Бесплатное (оплата только исполнителям под руководством Юры, на самого Юрия никаких денег не напасёшься <https://www.ip-management.ru/konsultacii-po-nestandardnym-situac>) 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,
- все нужные домены уже куплены, главный продажный сайт будет на домене <http://africantova.com>

Предлагаемая первому инвестору доля 50% и опцион для Юрия по 12.5 % от долей Александры и первого инвестора за номинал, опционный договор для Юрия на 1 год.

Т.е., финальная конструкция учредителей ООО «Африкантова и партнеры» будет выглядеть так: Африкантова 37.5%, первый инвестор 37.5%, Ткаченко 25%.

Поругаться неконструктивно учредителям очень сложно в такой конструкции, по опыту Ю. Ткаченко.

А конструктивно ругаться мы будем обязательно.

РИСКИ ПРОЕКТА И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

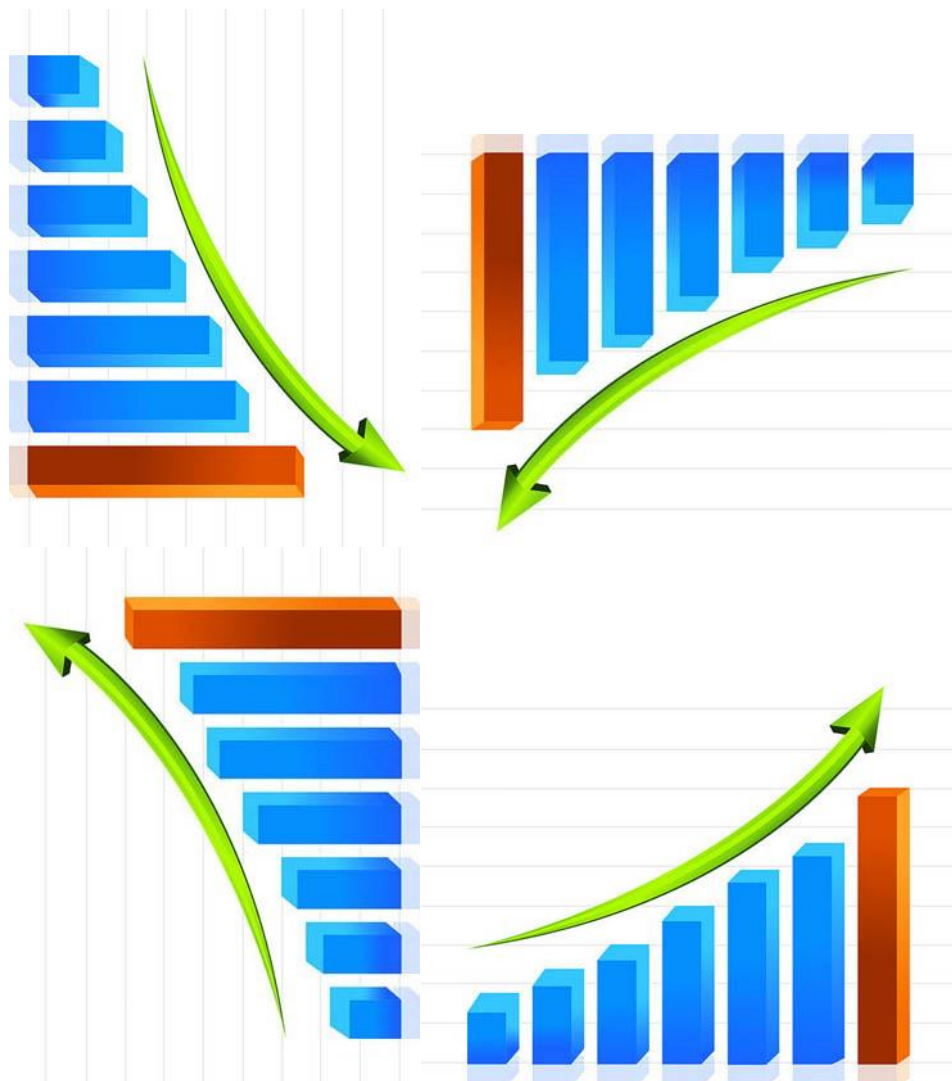
1. Отсутствие спроса на продукт проекта. Невероятно это. Александра Африкантова много лет имеет постоянный поток клиентов из ее региона (и не только, еще с Нижне-Урюпинска приезжают) с угревой болезнью и её методикой очень интересуются другие косметологи со всей России- матушки.
2. Локальный успешный микробизнес А. Африкантовой в г. Красноярск не сможет быть масштабирован на всю РФ. Невероятно это. У Ю. Ткаченко есть аналогичный успешный опыт капитализации брендов (СЕМ ТЕCH, Спинор и [Кожемякин](#)) и другие подобные штучки (www.ip-management.ru/single-post/2017/08/29/WIN-WIN, www.ip-management.ru/single-post/2018/01/29/Waste-to-Income) фактически с нуля и масштабирования бизнеса из г. Томск и др. уездных городов на РФ и многие страны.
3. Конкуренты снизят маржу до минимума. Крайне маловероятно. Продукт проекта хорошо индивидуализирован и защищён 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 SEM TECH (в т.ч. через инструмент возбуждения уголовных дел) - www.ip-management.ru/single-post/2018/11/14/trademarks-selling, www.ip-management.ru/single-post/2018/12/25/create-good-trademark и www.ip-management.ru/single-post/2018/12/21/good-trademark-franchising.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Уважаемый первый инвестор!

Если Вы привыкли к классическим графикам ожидаемой прибыли - роста продаж, то выбирайте! Какой именно Вам больше нравится?



А если просто хотите больших денег + славу красивого экзита + кэшбэк уже со второго года проекта, то просмотрите еще раз [экономику](#) и велкам - контакты Юрия и Александры перед Вами.

Юрий: телефоны +38269601443, +79519088798; почта yury@ip-management.ru; скайп yurytkachenko1

Александра: телефон +7(965)-896-33-24, почта [alexandra afr@mail.ru](mailto:alexandra_afr@mail.ru), скайп Afrikantova Alexandra