



# AstCase

## תקציר מנהלים



חברת GT הוקמה בשנת 2017.

**החזון** שלנו הוא לשנות את הדרך בה אנו והדורות הבאים חיים. שאיפתנו העיקרית היא להביא שיויון בקרב אוכלוסיות המתמודדות עם אתגרים חברתיים הנובעים מבעיות רפואיות, זאת תוך כדי פרסונליזציה והתאמה אישית לצרכי הלקוחות.

### הצורך במוצר וקהל היעד

כ-7.5% מאוכלוסיית הילדים בעולם סובלת מאסטמה. על פי סקרי השוק מצאנו כי מרבית הילדים מתביישים להשתמש במשאף, ועל כן קהל היעד הוא ילדים בגילאי 5-11 הנוטים להיות מושפעים יותר מסביבתם החברתית.

**נפח השוק** בישראל כ-653.5K ילדים חולי אסטמה, ובארה"ב כ-24.5M.

### הפתרון

נרתיק מעוצב וחדשני למשאף אסטמה המאפשר לכל ילד **לבטא את הייחודיות שלו, ובכך למזער את הביישנות והבריונות** סביב השימוש במשאף בקרב ילדים צעירים.



**הבידול** שלנו הוא הפרסונליזציה - כל לקוח יכול לעצב את הנרתיק אישית על פי טעמו ב-3 חלקים נפרדים, באופן קל ונח לשימוש בחנות האינטרנטית שלנו.

כמו כן, אנו היחידים בתחום בשוק הישראלי.

**המודל העסקי** משלב את מודל ה-B2B והן את מודל ה-B2C.

**נקודת האיזון** ב-2022 | **חברה רווחית** ב-2023 צפויות הכנסות של כ-198K ש

### תמכור

עלות יצור ליחידה (ביצור של 100K יחידות) לאחר תמכור ועלויות שונות הינו כ-6.9ש, ועלות מכירה ליחידה הינה כ-40ש - מכאן, כי הרווח הצפוי ליחידה הינו כ-33ש. מחיר זה יגדל בהתאם לכמויות יצור גבוהות יותר.

